



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO**

**FACULTAD DE CIENCIAS POLITICAS Y SOCIALES**

**"LA EMPRESA NAVIERA  
MULTINACIONAL DEL CARIBE"**

**TESIS** que presenta

**MARTHA EUGENIA SANCHEZ BEDOLLA**

para optar por el título de:

**LICENCIADO EN RELACIONES INTERNACIONALES**

*Def. 21*

**MEXICO, 1979**

**6913**



Universidad Nacional  
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

**Biblioteca Central**



**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.

## INDICE

	Pág.
INTRODUCCION	I
CAPITULO I	
CONCEPTO.	
a) El problema de la terminología	1
b) Los elementos definitorios de la empresa multinacional	8
CAPITULO II	
EL MARCO POLITICO ECONOMICO	
a) El Intervencionismo de Estado	11
b) Los procesos de integración económica regional	
CAPITULO III	
MARCO JURIDICO	
a) Figuras jurídicas que suelen confundirse con la empresa multinacional	27
b) El régimen jurídico de las empresas multinacionales	35
CAPITULO IV	
FACTORES POLITICO-ECONOMICOS QUE HAN LLEVADO A LA CREACION DE LA EMPRESA MULTINACIONAL	
a) Intervencionismo estatal e integración económica en América Latina	43

b) Problemas de transporte marítimo en el área del Caribe	57
--	----

#### CAPITULO V

#### CONSTITUCION DE LA EMPRESA NAVIERA MULTINACIONAL DEL CARIBE

a) Iniciativa	59
b) Reuniones Preparatorias y Estudio de Factibilidad	62
c) Constitución de la Empresa	90

#### CAPÍTULO VI

LOS ESTATUTOS DE LA EMPRESA	91
-----------------------------	----

CONCLUSIONES	110
--------------	-----

OBRAS CONSULTADAS	118
-------------------	-----

## INTRODUCCION

La región del Caribe, al igual que el resto de los países en vías de desarrollo, tradicionalmente ha padecido los efectos del colonialismo, así como de la dependencia económica, el asentamiento de capital extranjero y la creación de monopolios.

Esto ha generado un serio obstáculo para los países receptores de capital, ya que no es posible establecer una estrategia económica que les permita acelerar su desarrollo.

Estos países están buscando la mejor forma de dar fin a las relaciones de explotación, desigualdad e injusticia que prevalecen en el actual orden económico internacional, para estar en posibilidad de mejorar las condiciones de vida de sus habitantes.

A ello van encaminados los esfuerzos de integración regional que los países americanos han realizado para lograr su desarrollo.

En este contexto, destacan por su importancia, la creación de acuerdos latinoamericanos y regionales como la

Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, el Mercado - Común Centroamericano, el Grupo Andino, La Cuenca del Plata, la Asociación de Libre Comercio del Caribe y el Sistema Económico Latinoamericano.

Los logros de estas organizaciones son significativos en tanto que representan un avance en la consecución de la integración económica regional y un incremento del comercio interregional, observable a partir de su creación. Se busca que haya beneficio mutuo y equitativo en el intercambio comercial, igualdad de derechos y no intervención.

El objeto de nuestro estudio será la creación de la Empresa Naviera Multinacional del Caribe, S.A. -NAMUCAR- y su función como instrumento de desarrollo e integración económica regional.

Sin embargo, es necesario multiplicar los mecanismos que otorgan al ideal de la integración una vigencia concreta en la vida económica de la región. Las empresas multinacionales constituyen por sus peculiares características instrumentos aptos para lograrlo.

La Naviera Multinacional del Caribe constituye indudablemente un esfuerzo serio que pretende ser un instrumento re-

### III

gional de desarrollo e integración. Aprovecha las experiencias de movimientos regionales anteriores y se suscribe a un área y a un problema concreto que es brindar un servicio de transportación marítima regular y confiable en la región del Caribe, ya que muchas veces tenía que recurrirse a puertos extrazonales para llevar a cabo el comercio intrazonal. Quienes manejaban el comercio en esta zona eran compañías foráneas y solo de paso hacia Europa, Asia o Estados Unidos, dando un servicio irregular y afianzando la dependencia externa.

Por ello, se pretende establecer un servicio eficiente que sirva de instrumento de desarrollo a los mercados e incentive los sectores económicos y sociales de la región y abra mayores posibilidades de intercambio comercial.

Confluyen en el Mar Caribe 24 territorios, con una población de 140 millones de habitantes.<sup>1</sup>

En términos de producto, la Cuenca del Caribe genera aproximadamente noventa y tres mil millones de dólares, cantidad equivalente al 47.5% del producto generado por toda la América Latina durante 1975.<sup>2</sup>

1 Conaflomar, publicación realizada por NAMUCAR, enero 1978.

2 Ibid.

#### IV

Por su situación geopolítica está llamada a desempeñar un papel de singular importancia en el desarrollo futuro de Latinoamérica.

Esta tesis, al ocuparse de la Empresa Naviera Multinacional del Caribe aborda los siguientes aspectos:

En el primer capítulo se precisa el concepto de empresa multinacional; para ello se analizan algunas definiciones que sobre el tema se conocen, ya que se majena indistintamente el término multinacional y transnacional. También analizamos los elementos definitorios de la empresa multinacional.

El capítulo segundo se refiere al marco político económico y se presentan algunos proyectos de integración llevados a cabo en Europa y América.

El tercer capítulo comprende el marco jurídico en el que se desenvuelve la empresa multinacional; las diferencias jurídicas y políticas entre la empresa transnacional y multinacional, y las formas de creación de una y otra.

En el cuarto capítulo nos referimos a los factores político-económicos que han llevado a la creación de la empresa multinacional.



En el quinto capítulo se estudia la constitución de la Empresa Naviera Multinacional del Caribe.

Por último, en el sexto capítulo se analizan los estatutos de NACUMAR y el desarrollo de la misma.

## CAPITULO I

### CONCEPTO

#### a) El problema de la terminología

Los antecedentes más remotos de ganancias obtenidas por un Estado en otros territorios, los podemos ubicar en el siglo XIII, pero no es sino hasta la Revolución Industrial cuando aparece la empresa extranacional como la conocemos, cuando la Europa industrializada requiere de la afluencia segura y permanente de materias primas y, además, de mercados para sus productos manufacturados. Las relaciones que van a surgir de este intercambio marcarán las diferencias entre países en vías de desarrollo.

Posteriormente Estados Unidos conquistará también mercados fuera de sus fronteras y esta movilidad comercial se continuará hasta la gran depresión posterior a la Primera Guerra Mundial, cuando los Estados se ven en la necesidad de proteger su comercio de la competencia internacional con el establecimiento de barreras aduaneras.

Como las exportaciones e importaciones estaban cerradas, la estrategia de los grandes consorcios fue instalar subsidiarias en los lugares donde el mercado permitiera a la em-

presa su crecimiento. Hacia 1950 encontramos una gran diversificación geográfica de los consorcios, impulsada, además, por los movimientos integracionistas Latinoamericanos, la Asociación Europea de Libre Comercio y los logros del GATT.

Junto con esta conquista de mercados en todo el mundo, surge la necesidad de explicar el fenómeno, y ha habido cierta confusión al buscar las definiciones, pues los autores utilizan el término transnacional, multinacional o internacional indistintamente, por ejemplo:

a) Se ha señalado que el término corporación o empresa internacional es con frecuencia intercambiable por la denominación multinacional o transnacional, y que éstos tres términos expresan únicamente un distinto grado de internacionalización del poder. Así, una empresa multinacional es aquella que se compone "de varias subsidiarias que operan en diferentes países, bajo el control de una compañía central que es propietaria de la totalidad o parte de esas subsidiarias, la cual a su vez es generalmente de la propiedad del público a través de una amplia colocación de sus acciones".<sup>1</sup>

Sepúlveda, Bernardo

" El Marco Jurídico de las Empresas Multinacionales "  
Estudio preparado por el Departamento de Asuntos Jurídicos  
de la Secretaría General de la Organización de Estados Americanos, Washington, D.C. E.E.U.U. 1973

En el mismo sentido emplea el término multinacional  
Dunning, John

" La Empresa Multinacional "  
F.C.E. 1971

b) Algún autor ha considerado que la empresa multinacional es aquella en la cual, aunque la propiedad y la administración central es uninacional y, consecuentemente, las decisiones permanecen bajo la influencia de un criterio nacional, "desde el punto de vista estructural y de política, las operaciones extranjeras se equiparan con las domésticas y cuya administración está dispuesta a asignar los recursos de la empresa sin consideración de fronteras nacionales, para alcanzar los objetivos de esa empresa". Según ese criterio, la empresa multinacional representa la segunda etapa de un proceso evolutivo en el cual es posible distinguir cuatro estadios:

La empresa internacional, "aquella en que las operaciones internacionales han sido consolidadas en una oficina al nivel de división y que, como cuestión política, está dispuesta a considerar todas las estrategias potenciales para penetrar los mercados extranjeros; inclusive la inversión directa".

La empresa multinacional

La empresa transnacional, una empresa -

multinacional en la cual las decisiones se encuentran libres de la influencia del criterio nacional, porque la administración y la propiedad pertenecen a personas de distintas nacionalidades.

La empresa supranacional, "una empresa transnacional que jurídicamente ha sido desprovista de nacionalidad al permitirse que exclusivamente se registre, sea controlada y tribute ante algún órgano internacional establecido por tratado".<sup>2</sup>

c) Otro tratadista, sobre la base de su comportamiento, distingue a la empresa multinacional de la empresa nacional con operaciones extranjeras y de la corporación internacional global. En su opinión, la empresa nacional con operaciones extranjeras se establece sobre la premisa de la primacía de los métodos y las leyes del país sede, mientras que la empresa multinacional es en un sentido genuino, sensible a las tradiciones locales y respetuosa de la jurisdicción y políticas locales; por su parte, la corporación internacional global es libre para adoptar sus decisiones conforme a lo que dicte en

<sup>2</sup> Robonson, Richard  
Citado en Sepúlveda, Op. cit. Pág. 3

forma exclusiva, el interés de la eficiencia de la empresa, ya que, por el número de sus operaciones, escapa de cualquier control nacional".<sup>3</sup>

Como hemos visto, hay tantos criterios y definiciones como estudiosos de la materia, sin embargo considero necesario citarlos para entender la ubicación del problema y el marco de referencia para su estudio.

En el año de 1975, los Senadores Ramón Alcalá Ferrera y Víctor Manzanilla Shaffer participaron en la Reunión Parlamentaria Europa-Latinoamericana que se celebró en Luxemburgo, en dicha reunión se suscitó una discusión acerca de la definición, tanto de la empresa multinacional, como de la empresa transnacional, ambas, figuras que suelen confundirse con frecuencia. La definición que presentaron los Senadores mexicanos, que habían sido invitados como observadores fué la siguiente:

Empresa Transnacional.- es una estructura jurídica y económica dotada de poder de decisión sobre la producción, inversión, ocupación y precios que se extiende fuera de los -

<sup>3</sup> Kindleberger

Citado en Sepúlveda, Op. cit. Pág. 4

Esta definición nosotros la aceptamos como transnacional pero Dunning, John la refiere a Multinacional en Op. cit. Capítulo I

confines de un solo país y cuyos fines primordiales son la mayor utilidad y la obtención de ventajas económicas y políticas. Establecen en otros países una parte de su proceso productivo, buscando mano de obra barata, bajos impuestos, mercados cautivos; eliminación de competencia interna; control exclusivo de las inversiones, control administrativo desde el país de origen sobre las filiales; organización primordial y jerárquica con centros de decisión en el país de origen; concentración de mando vertical, y en algunos casos intervención en asuntos internos creando conflictos sociales, económicos y políticos.

Empresa Multinacional.- es una estructura jurídica y económica dotada de poder de decisión sobre producción, inversión, ocupación y precios, que se forma por varios países y cuyo fin primordial es la defensa de precios justos para sus productos, la reducción de costos por los servicios y una mejor organización y distribución de la producción.<sup>4</sup>

Considerada en estos términos, la empresa multinacional nace por la convergencia de dos situaciones: el interven-

<sup>4</sup> Manzanilla, Shaffer Víctor y Alcalá, Ferrera Ramón  
Diario de Debates de la Cámara de Senadores del Congreso  
de los Estados Unidos Mexicanos. Tomo III, No. 27, Pág. 12  
Diciembre 4 de 1975

cionismo de Estado y la necesidad de integración regional. La participación de los Estados como accionistas en una empresa multinacional, cambia la estructura de las relaciones internacionales, pues contribuye en gran medida al desarrollo económico y a la unificación o integración de la zona en que se pone en marcha. La idea fundamental de un gobierno al participar como socio de una empresa de esta naturaleza será buscar la ampliación de sus mercados pues se propicia así el crecimiento de las empresas nacionales al aprovechar dicha ampliación de mercados.

Por lo contrario, los objetivos de la empresa transnacional son bien distintos pues por su estructura, tamaño y comportamiento ha adquirido las características propias de un sistema político. Una sola empresa llega a manejar en ocasiones la misma cantidad o mayor que el equivalente al producto interno bruto de un país, como en el caso de la General Motors que en el año de 1968 vendió 24 295 millones de dólares, mientras que el P I B de México en ese mismo año fue de 24 495 millones de dólares, una diferencia de solo 200 millones.<sup>5</sup>

<sup>5</sup> Barceló, Victor Manuel

"La Empresa Multinacional en Países del Tercer Mundo"  
Secretaría de Relaciones Exteriores. Tlatelolco, 1975



El poder que alcanzan estas corporaciones se manifiesta de muy variadas formas: en su capacidad negociadora a través de acuerdos de inversión, financiamiento y a través de presión política.

Más adelante nos ocuparemos de precisar la distinción entre empresas transnacionales y multinacionales, así como la naturaleza jurídica de esta última, sin embargo esta distinción preliminar constituye el punto de partida de toda la investigación.

b) Los elementos definatorios de la empresa multinacional

Básicamente la empresa multinacional busca satisfacer necesidades de intercambio comercial, financiero, tecnológico, en la zona en que se desarrolle, sin que tenga que recurrir a corporaciones internacionales frente a las que estaría en desventaja; por otra parte auna sus esfuerzos y recursos para el logro común de sus objetivos, al mismo tiempo que los países participantes, construyen un bloque que les permita defender sus intereses ante países más desarrollados.

De esta manera, también preliminar, mencionaremos los elementos en que podemos basarnos para definir a la empresa multinacional.

- 1) El acto jurídico creador de la empresa, esto es que se trate de un acuerdo intergubernamental que puede o no revestir las formalidades de un tratado.
- 2) El hecho de que una empresa sea acometida conjuntamente por dos o más gobiernos.
- 3) Que se trate de una empresa cuyo capital esté suscrito, al menos parcialmente, por personas nacionales de los Estados de la región en que opera la empresa.
- 4) La extensión geográfica de las operaciones de la empresa.
- 5) Lograr una independencia real entre las economías de los Estados miembros con un intercambio comercial efectivo

financiero y tecnológico, lo que representa una coordinación de sus políticas y un alto nivel de cooperación.

- 6) Encarar actividades económicas para las cuales no sería suficiente los recursos aislados de un país.
- 7) Ejercer una función de salvaguardia de la autonomía de decisión nacional frente a la fuerza competitiva de las corporaciones internacionales de los países industrializados.
- 8) Las empresas multinacionales son instrumentos de la distribución equitativa de los beneficios obtenidos a través del esfuerzo común.<sup>6</sup>

<sup>6</sup> White, Eduardo.  
"Empresas Multinacionales Latinoamericanas"  
Fondo de Cultura Económica, México 1973

## CAPITULO II

### EL MARCO POLITICO ECONOMICO

#### a) El Intervencionismo de Estado

Como citamos ya en el capítulo anterior, la empresa multinacional es el resultado de la convergencia de dos fenómenos: el intervencionismo de Estado y la necesidad de que haya integración económica regional. Ambos factores nos dan el marco político económico en que se desenvuelve la empresa multinacional.

El intervencionismo de Estado tiene antecedentes históricos en lo más remoto del pasado de la humanidad. Sin embargo, para nuestros propósitos es suficiente referirse al período que se inicia, aproximadamente, en 1914, cuando se hacen evidentes los primeros síntomas de la crisis del capitalismo liberal.

El sistema económico liberal había sido, hasta entonces, un sistema en expansión, que presuponía, entre otros datos

una comunidad mundial restringida, un mercado internacional unificado, competitivo y relativamente equilibrado, y también una amplia movilidad de factores productivos - capital y trabajo - y de mercancías y servicios. Sin embargo, la propia expansión del sistema terminó por destruir estos presupuestos. El desarrollo del mercado mundial trajo consigo una creciente interdependencia entre las economías nacionales y entre éstas y la economía internacional.

La creciente competencia provocó la desaparición de la pequeña empresa y el surgimiento de fenómenos oligopólicos y monopólicos. El propio desarrollo de las naciones capitalistas produjo la diversificación de la sociedad, incrementó el número y la importancia de los distintos grupos y creó explosivas tensiones sociales. Finalmente, las crisis y depresiones periódicas revelaban la existencia de desajustes estructurales que los mecanismos de mercado eran incapaces de prever y superar.

Ante esta situación fueron abandonadas, paulatinamente, las ideas liberales que restringían las funciones básicas del Estado a las relaciones exteriores y la defensa nacional, el mantenimiento del orden jurídico, las tareas de justicia y policía, una limitada imposición fiscal y algunas atribuciones

en materia de educación e higiene. En esta época se establecieron las premisas que permitieron el incremento del intervencionismo.

Al presentarse el conflicto mundial de 1914 y poco antes aún, se habían suscitado una serie de conflictos que marcaban ya la necesidad de modificaciones estructurales, sociales, políticas y económicas en el marco mundial.

La guerra será causa de un desequilibrio comercial y financiero. El Estado y sus empresas son en esos momentos los únicos capaces de hacer frente a la crisis, pues tendrán las posibilidades y la fuerza para regular las inversiones y los procesos productivos, y esto se acentuará al provocarse la depresión económica de 1919; con el fin de la guerra, clases sociales como la clase media, proletaria y campesina emplezan a exigir su participación en la toma de decisiones y reclaman al Estado mayor vigilancia en la regulación de precios para evitar que algunos pequeños grupos se beneficien a costa de las grandes mayorías asalariadas.

Hacia el inicio de la Segunda Guerra Mundial aparecieron en el mundo capitalista, de modo incoherente y practica

mente sin ser buscados, los primeros esbozos de planeación. La intervención estatal se consolidó por propia dinámica, - mientras que la economía de guerra confirió al Estado una - autoridad sin precedentes. En la época de la postguerra, - el impacto de la lucha armada y las necesidades de la recons- trucción de las naciones devastadas, el proceso de decoloni- zación y la difusión de la experiencia socialista terminaron por demostrar en forma determinante las inmensas posibilida- des de la intervención del Estado como factor de desarrollo nacional.

En la actualidad las actividades del Estado incluyen:

- 1) protección y defensa territorial
- 2) prestación de servicios sociales
- 3) producción de bienes y servicios
- 4) aprovechamiento y uso de recursos
- 5) arbitraje de los distintos grupos integrantes de la sociedad.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Kaplan, Marcos

"Corporaciones Públicas Multinacionales para el Desarrollo y la Integración de la América Latina"  
Fondo de Cultura Económica, México, 1972. Pág. 14

Para poder llevar a cabo todas las nuevas actividades se requerirá, la ampliación del aparato estatal, se necesitará de instrumentos legales más adecuados; un sector bancario y crediticio que permita coordinar el financiamiento y las inversiones; y por último un mecanismo para proporcionar a la población servicios de seguridad social.

b) Los procesos de integración económica regional

"La integración implica la posibilidad de creación de un bloque unificado que fortalezca la posición internacional, la capacidad de negociación y la autonomía real de los países".<sup>2</sup>

Tinbergen, considera la integración económica como "el establecimiento de la estructura más deseable en la economía internacional mediante la supresión de los obstáculos artificiales al financiamiento óptimo, y la introducción deliberada de todos los elementos deseables de coordinación o unificación".<sup>3</sup>

2 Kaplan, Marcos. Op. cit. Pág. 30

3 Balassa, Bela  
"Teoría de la Integración Económica" en Wionczek, Miguel  
"Integración de América Latina" Pág. 4



En base a esta definición podemos hacer notar que en un mundo dividido en distintos estados nacionales existen distintos obstáculos artificiales al comercio internacional; por otra parte, si nos referimos a la cooperación internacional, vemos que tiende solo a armonizar las políticas económicas y disminuir la discriminación que existe entre unidades económicas pertenecientes a diversos países, siendo el caso, por ejemplo, de los acuerdos comerciales internacionales.

Básicamente, la integración económica busca eliminar la discriminación, por ejemplo, a través de la abolición de algunas restricciones al comercio.

Existen en nuestros días distintas formas de integración económica que se diferencian entre sí por el grado en que se ha eliminado la discriminación en un área determinada. Estas formas de integración son:

Area de Libre Comercio.- que supone la abolición de aranceles y restricciones cuantitativas entre los países participantes, al tiempo que cada país mantiene sus propios aranceles con respecto a los países no miembros.

Unión Aduanera.- que implica además, una barrera arancelaria común en relación con los países no miembros.

Mercado Común.- que lleva consigo no solamente la abolición de las restricciones al comercio, sino también la eliminación de las restricciones a los movimientos de factores.

Unión Económica.- que implica además, la armonización de las políticas económicas, monetaria, fiscal, social y anticíclica.

Integración Económica Total.- que requiere la existencia de una autoridad supranacional cuyas decisiones revisitan carácter obligatorio para los miembros y con atribuciones para unificar los distintos aspectos de sus políticas económicas.<sup>4</sup>

4 Balassa, Bela "Hacia una teoría de la Integración Económica" citado en Wionczek, Miguel, Editor "Integración de América Latina" Pág. 7 F.C.E. 1964

Respecto de las formas de integración económica se consultó también la obra de Pell, Sidney "Experiencias y Perspectivas de la Integración Económica de América Latina" Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos, México 1966

Para justificar la formación de uniones regionales se ha recurrido, en la teoría, al fenómeno de la creación del comercio, esto es, al incremento del comercio entre los Estados miembros que las uniones regionales producen. Sin embargo, no han faltado los autores que han formulado algunas objeciones a su formación. Los argumentos más significativos de estos autores son:

a) Jacobo Viner que piensa que la formación de uniones regionales frena o desvía la posibilidad de llevar a cabo el libre comercio a escala mundial; aunque para lograr esta liberación mundial de barreras se tendrían que vencer dificultades como la intervención estatal en asuntos económicos, y esto supondría la renuncia a la soberanía en favor de la organización general.<sup>5</sup>

b) Bela Balassa afirma que el intercambio comercial entre los miembros de la unión desviaría el comercio de éstos con el resto del mundo y se reduciría entonces el intercambio comercial.<sup>6</sup>

Pese a las objeciones, la experiencia ha demostrado

5, Ibid Pág. 10

6, Ibid Pág. 11

que la integración económica tiende a estimular el desarrollo, evita la duplicación de pequeños monopolios ineficientes, permite una competencia constructiva y da lugar a que la magnitud de las unidades de producción sea óptima; de esta manera el incremento de comercio que produce justifica la integración económica.

c) Algunos ejemplos de empresas multinacionales

La empresa multinacional se establece por dos o más Estados para satisfacer un interés común, relacionado con programas tales como navegación, transporte aéreo, ferrocarriles, carreteras, telecomunicaciones, desarrollo de cuencas fluviales, industria, investigación tecnológica y operaciones financieras.

Mencionaremos brevemente algunos ejemplos de estos programas:

1. Navegación. Para ilustrarlo podemos citar a la Compañía Internacional del Mosela, que opera en los tres Estados que cruza el río Mosela. Esta empresa fue constituida a través de un acuerdo firmado por la República Federal Alemana, Francia y Luxemburgo en octubre de 1956. Se creó con el propósito de que dichos Estados estuvieran en posibilidad de desarrollar en forma conjunta la canalización del río Mosela; éste tiene una longitud de 514 km., nace en Francia, sirve de frontera entre Alemania

y Luxemburgo. Está situado en una de las regiones industriales más importantes de Europa; por ello el interés de Alemania, Francia y Luxemburgo de facilitar la navegación de barcos hasta de 1500 toneladas, considerando las necesidades de la zona respecto a electricidad, agricultura, establecimientos de pesca, hidrología y turismo.

La empresa fue constituida como una sociedad de responsabilidad limitada de conformidad con lo previsto por la legislación alemana. La sede se encuentra en Thier. El capital inicial suscrito fue de 102 millones de marcos alemanes. Francia y Alemania aportaron 50 millones cada una y el resto Luxemburgo; el capital está representado en acciones.

Los órganos con los que cuenta la Empresa del Mosela son una Asamblea General de los socios; una Oficina de Control la cual se encuentra formada por 14 miembros, 6 designados por Francia, 6 designados por Alemania y 2 por Luxemburgo; y la Junta de Control que es el órgano que decide las cuestiones en que no se pongan de acuerdo los 2 gerentes de la empresa.<sup>7</sup>

2. Transportes Aéreos. En este campo, los Estados han

<sup>7</sup> Fliger, Carlos "Empresas Públicas Multinacionales"  
En Kaplan Op. cit. pág. 140 y siguientes

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

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

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

se adhirió la República de Togo. La Compañía tiene por objeto la explotación de los transportes aéreos, regulares, suplementarios, o especiales, de pasajeros, mercancías o correo. La Air Afrique fue establecida como una sociedad anónima, y con la nacionalidad de todos los Estados Contratantes. La empresa francesa Air Afrique Company, cedió su nombre a la nueva empresa de la cual también es socio.

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

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

El Consejo de Administración que cumple funciones de

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

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

El Presidente Director General es electo por los miembros del Consejo de Administración de entre los propios Administradores, por un plazo de dos años pudiendo ser reelegido.<sup>8</sup>

3. Ferrocarriles. Los Estados se han mostrado interesados en contruir y operar ferrocarriles que unan a dos o más Estados. Un ejemplo de las empresas que realizan este tipo de actividades es la Chinese 'Changchung Railway que fue constituido mediante un Convenio suscrito por la República de China y

8 Ibid Pág. 131 y siguientes



por la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas, firmado el 14 de agosto de 1945 y que entró en vigor el día 24 del mismo mes y año. Mediante este Convenio las líneas del ferrocarril Chinese Eastern Railway y las del South Manchurian Railway, se fusionaron para formar así un sistema ferroviario que fue poseído y operado por los dos Estados antes mencionados. El de recho aplicable a esa empresa que fue constituida como una so ciedad comercial, era el de la República de China. La sede de la empresa se encontraba en la ciudad de Chanchung. En el propio convenio se estableció un término de 30 años, y que al cumplirse ese término, la empresa pasaría a ser propiedad exclusiva de la República de China.

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

EUROFINA fue constituida con el propósito de facili tar la modernización del equipo de la red ferroviaria que había

sido completamente destruido en la Segunda Guerra Mundial, por lo que el monto de la inversión que debía hacerse era muy elevada, y fue necesario unir los recursos de los Estados participantes.

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

Cuenta con una Asamblea General de Accionistas que es la más alta autoridad. Entre sus facultades está la de nombrar a los miembros de la Junta Directiva que es el órgano encargado de dirigir las operaciones de la empresa. También existe una Junta Compuesta por tres auditores, para fiscalizar la contabilidad de la empresa.<sup>9</sup>

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

<sup>9</sup> Ibid. Pág. 148 y siguientes

4. Carreteras. Los Estados también han mostrado interés, por sus necesidades de comunicación, en construir carreteras en forma conjunta. Un ejemplo en esta materia, lo constituye el Tunel de Monte Blanco, que fue construído en base a un convenio firmado entre Francia e Italia el 14 de marzo de 1953. Por medio de este convenio los gobiernos de Francia e Italia se comprometieron a construir un tunel a través del Monte Blanco, y a operarlo posteriormente con iguales derechos y responsabilidades.<sup>10</sup>

<sup>10</sup> Ibid. Pág. 145 a 148

### CAPITULO III

#### MARCO JURIDICO

- a) Figuras jurídicas que suelen confundirse con la empresa multinacional.

Para poder dotar a la empresa multinacional de rasgos propios que la definan podemos utilizar como marco de referencia instituciones y mecanismos con los que puede o suele confundirse.

#### A. La empresa transnacional y la empresa multinacional

" El vocablo transnacional es un neologismo muy útil, acuñado por el profesor Jessup en la Universidad de Columbia allá por los años cincuenta, para designar un área de derecho internacional público que no es regulación de relaciones entre Estados ni tampoco es de derecho internacional privado, o sea, todas aquellas acciones o eventos que producen efectos legales más allá de las fronteras nacionales, en una palabra ".<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Sepúlveda, César. "Las Llamadas Empresas Multinacionales Dilemas y Opciones". Editado en Talleres de Unión Gráfica, S.A., México 1970, Pág 9

La empresa transnacional es el resultado del proceso de diversificación geográfica de las grandes empresas de los países industrializados. Estas empresas desde antes de la Primera Guerra Mundial, efectuaban un volúmen importante de sus ventas fuera de sus fronteras nacionales y consideraban a todo el mundo habitado como mercado potencial.

A partir de 1930, las empresas dependientes del exterior se ven obligadas a empezar a producir localmente, lo que da lugar a la creación de subsidiarias, ya que los mercados se cerraron a las exportaciones de la matriz.

Este hecho motivó que tanto la producción como el mercado se beneficiaran por la diversificación geográfica de productos.

La importancia de las empresas transnacionales dentro de la economía mundial es muy grande. En virtud de que su crecimiento se debe a las ventajas monopolísticas, llegan en ocasiones a detentar un poder económico mayor que el de algunos Estados nacionales.

Las características más representativas de la empresa

transnacional serán: el poder de dirección que ejerce la matriz sobre las filiales extranjeras; su crecimiento depende del volumen de negocios que efectúa en 2 o más países y por último, las decisiones se adoptan en función de opciones de carácter transnacional. Desde el punto de vista jurídico, la empresa transnacional se presenta como una diversidad de sociedades que funcionan en varios países, sometidas a legislaciones y tribunales nacionales diferentes, pero que se encuentran unidas por el vínculo de control que existe entre la matriz y las filiales, que es por lo general la propiedad del capital social.<sup>2</sup>

A diferencia de la empresa transnacional, la empresa multinacional surge, como ya mencionamos, por la necesidad regional de una integración económica, con el fin de llevar a cabo proyectos y actividades de interés común para dos ó más países.

Para diferenciar a la empresa multinacional de la empresa transnacional debemos tomar en cuenta también, las condiciones de orden político en que surge:

a) Como será el que la empresa dependa efectivamente

<sup>2</sup> White, Eduardo. Op. cit. Pág. 19 y 20

de los países involucrados en el fenómeno de la integración o la cooperación regional; y

b) Que constituya un instrumento apropiado para la realización de este objetivo.

Si consideramos también los indicadores de orden económico y jurídico para la diferenciación a la que hacemos referencia deberemos tomar en cuenta los siguientes elementos:

a) El origen y la integración del capital social.- El capital de la empresa multinacional es regional, o sea, pertenece a los países participantes a través de sus nacionales o del propio Estado.

b) La regulación de la empresa.- Si tomamos en cuenta que la empresa multinacional fue creada en virtud de un acuerdo intergubernamental, es posible afirmar en este sentido, que participa en menor o mayor grado del orden jurídico internacional.<sup>3</sup>

<sup>3</sup> White, Eduardo, op. cit. Pág. 19 y siguientes

## B. La organización internacional y la empresa multinacional

Para que podamos identificar una organización internacional debemos encontrar en ella las siguientes características:

- sus miembros tienen la calidad de Estados.
- se constituye en virtud de un tratado internacional.
- goza de personalidad internacional propia.

Para diferenciar a la organización internacional de la empresa multinacional diremos básicamente que las actividades de la empresa multinacional son administración de servicios públicos, ejercicio del comercio, financiamiento, desarrollo, investigación y capacitación; en virtud de estas funciones podremos considerarla semejante a una sociedad mercantil aún cuando jurídicamente no revista esta forma. La estructura de la organización internacional difiere totalmente de la forma y actividades de la sociedad mercantil. No podemos considerar similares a la empresa multinacional y a la organización internacional porque aún cuando los miembros de la empresa multinacional sean Estados y los acuerdos intergubernamentales revisitan la forma de tratados, estos están sujetos a ordenamientos



jurídicos nacionales.<sup>4</sup>

C, Empresa de capital privado mayoritario creado en virtud de un acuerdo intergubernamental.

Podría considerarse empresa multinacional ya que es creada por varios Estados y al mismo tiempo hay intereses regionales y capital regional, solo que este capital es mayoritariamente privado y por tanto cambia la forma de administración de la empresa.

D. Empresas creadas en virtud de un acuerdo intergubernamental con participación mayoritaria o minoritaria de capital extra regional.

Para ilustrar este supuesto podría pensarse en el caso de una empresa multinacional constituida por dos o más Estados, en la que su capital social se encuentra integrado por capital estatal y capital privado extraregional. Tomando en consideración el porcentaje que a cada uno de los tipos de capital corresponda, puede resultar lo siguiente:

4 Abdullah El Erian "The Legal Organization of International Society" en: Sorensen, Max - editor "Manual of Public International"

En el caso de que la empresa tuviera participación mayoritaria de capital extraregional, puede ocurrir que el control de las decisiones corresponda a intereses ajenos a los que persiguen los Estados; en tal caso por no reunirse las condiciones políticas y económicas que requiere la empresa multinacional podríamos dejar de considerarla como tal.

Si la participación del capital es minoritariamente extraregional, siempre y cuando no determine las decisiones de la empresa, podría admitirse como un caso especial de empresa multinacional aún cuando no cubra todos los requisitos típicamente necesarios.

**B. Empresa nacional concesionaria de un servicio público internacional.**

Estamos en presencia de una empresa cuyo régimen jurídico será determinado parcialmente por un acuerdo intergubernamental, para la concesión de un servicio público internacional. Desde luego que el hecho de que se dé la concesión no implica que sea una empresa multinacional, pues el acuerdo intergubernamental, en este caso, rige solamente las condiciones de ejercicio de los derechos derivados de la concesión, pero -

no el procedimiento de creación de la empresa.<sup>5</sup>

#### F. Acción multinacional de empresas

La acción multinacional de empresas comprende todos los mecanismos a través de los cuales una empresa cualquiera opera en forma significativa y permanente en el ámbito de más de un mercado nacional. Estos mecanismos son: contrato de venta comercial internacional, contrato de distribución, contrato de agencia, establecimiento de una agencia propia, establecimiento de una filial, instalación de una sucursal, contrato de préstamo, contratos de venta y de licencia de patentes, contrato de administración y contrato de montaje o instalación de plantas.

La acción multinacional de empresas puede confundirse con la empresa multinacional únicamente en el supuesto de que se ignore la distinción entre ésta y la empresa transnacional. Los mecanismos que comprende la figura de la acción multinacional de empresas tienen, por sí mismos, un carácter neutro.<sup>6</sup>

<sup>5</sup> Vellas, Piere "La Empresa Multinacional Regional" citado en Kaplan, Marcos. op. cit. Pág. 83 y siguientes

<sup>6</sup> White, Eduardo. op. cit. Pág. 30 y siguientes

## G. Asociación Multinacional de Empresas

Se define por la concurrencia de los siguientes elementos: vinculación entre dos o más empresas por aportaciones específicas, existencia de un mecanismo de decisiones conjuntas y por último la participación en el riesgo. De manera similar a lo que ocurre con respecto a la figura de la acción multinacional de empresas, la asociación multinacional de empresas comprende un conjunto de mecanismos de carácter neutro de los que puede hacer uso cualquier empresa.<sup>7</sup>

### b) El régimen jurídico de las empresas multinacionales

Aspectos jurídicos e institucionales de la empresa multinacional - procedimientos de creación.

La empresa multinacional se constituye mediante un acuerdo de carácter intergubernamental y puede revestir las siguientes modalidades: tratado sujeto a ratificación; acuerdo en forma simplificada; tratado y acuerdo de aplicación; contrato o estatutos, y decisión de una organización internacional.

<sup>7</sup> Ibid. Pág. 34 y siguientes

## 1. Creación por tratado sujeto a ratificación

Este procedimiento se ha utilizado para casos en que la empresa multinacional es a la vez una organización internacional con atribuciones de carácter administrativo; y la empresa se constituye en el momento en que el tratado entra en vigor, esto es, cuando han sido depositados los instrumentos de ratificación. Si se toma en cuenta que el procedimiento de ratificación puede retrasar mucho la puesta en vigor del tratado, pueda admitirse que la empresa se constituya en forma provisional desde el momento de la firma en tanto se reciben los instrumentos de ratificación correspondientes.<sup>8</sup>

La empresa multinacional, creada en virtud de un tratado sujeto a ratificación, goza de personalidad internacional propia, atribuida expresamente por el instrumento constitutivo, o bien se deriva de las atribuciones que le han sido conferidas. Esta personalidad internacional no podrán desconocerla terceros Estados por el hecho de no haber participado en su creación. La personalidad de la empresa resulta necesaria al considerarla como sujeto de derecho internacional, capaz de poseer derechos y deberes internacionales y de hacer valer tales derechos mediante reclamaciones de carácter internacional.

<sup>8</sup> Vellas, Piere. op. cit. en Kaplan O. cit. pág. 69

La capacidad que sus miembros otorgan a la empresa u organización dentro de su respectivo territorio, queda determinada en el instrumento constitutivo o en las convenciones que sobre privilegios e inmunidades de la organización celebran los Estados miembros, especialmente el Estado sede y se refieren a la capacidad para contratar, para adquirir y disponer de bienes muebles e inmuebles y para entablar procesos legales.

## 2. Creación por acuerdo en forma simplificada

En este caso no se requiere de la ratificación del convenio, la empresa se constituye desde el momento de la firma del acuerdo.<sup>9</sup>

En nuestra opinión, para que la empresa creada pueda gozar de personalidad internacional se necesitará que los Estados miembros confieran conforme a su propio derecho la personalidad jurídica que internamente reconozcan cada uno de los Estados involucrados.

3. Creación por dos actos jurídicos sucesivos: un tratado y un convenio de aplicación.

9 Ibid. Pág. 70 y 71

En este caso los Estados celebrarán dos actos sucesivos: un tratado sujeto o no a ratificación, que prevee la constitución de una empresa multinacional para la institucionalización de la cooperación internacional en un sector determinado, y un convenio de aplicación no sujeto a ratificación, que determine el estatuto de la empresa.<sup>10</sup>

Hay que considerar en este caso, que si de los dos actos sucesivos, el primero no reviste la forma de un tratado, se estará en presencia de una forma de asociación multinacional de empresas, o bien se requerirá para la constitución de la empresa de uno ó más actos adicionales de derecho interno como lo señalamos en el caso anterior, o que el primer instrumento considere en la creación de la empresa la personalidad internacional propia para que se constituya, mediante el procedimiento que nos ocupa, una empresa multinacional.

#### 4. Creación por contrato

La empresa se constituye al amparo de un orden jurídico nacional, mediante un acto de derecho interno, (la firma de los estatutos correspondiente) que ha sido precedido por un acuerdo intergubernamental que prevee su realización. A la celebración del contrato pueden concurrir los propios gobiernos, o bien ---

<sup>10</sup> Ibid. Pág. 72

entidades públicas o privadas. Ahora bien, para que podamos considerar a la empresa como multinacional, debe gozar de personalidad jurídica propia y en su creación, participar en forma mayoritaria, los gobiernos de que se trate o personas de derecho público.<sup>11</sup>

##### 5. Creación por decisión de un organismo internacional

Mediante este procedimiento, se constituye la empresa por acuerdo de los miembros de un organismo internacional, sin recurrir a la celebración de un tratado sujeto a ratificación.

Si a la decisión del organismo internacional la acompañan otros acuerdos de derecho interno o internacional que le den personalidad propia podemos considerar que se crea una empresa multinacional; de otra forma estaremos en presencia de una subsidiaria del organismo creador.

En la creación de la empresa multinacional existen algunos aspectos jurídicos que pueden delinear la capacidad de la misma para realizar las funciones previstas: el régimen

11 Ibid. Pág. 75



jurídico de la empresa será determinado por el instrumento constitutivo. Algunos de los aspectos jurídicos más importantes que señalaremos, conforme a la clasificación que hace Carlos Fligler, son: derecho aplicable, nacionalidad, privilegios e inmunidades, situación tributaria y solución de controversias.

#### Derecho aplicable

En relación al derecho aplicable encontramos varias formas de establecer la ley que regirá a la empresa multinacional. En la práctica existen cuatro posibilidades: la ley nacional de uno de los Estados participantes; la legislación de un Estado, sujeta a cierto grado de restricciones; el instrumento constitutivo y en forma supletoria, una legislación nacional, y finalmente, en forma exclusiva el instrumento constitutivo.

#### Nacionalidad

La nacionalidad de una empresa estará dada por la -

personalidad jurídica que se le otorgó y por el derecho aplicable a que se somete, y puede ser la del Estado sede o bien la de todos los Estados participantes. Hay empresas que por gozar de personalidad internacional carecen de una nacionalidad determinada.

#### Privilegios e inmunidades

En algunas ocasiones, las empresas multinacionales gozan de determinados privilegios e inmunidades que se justifican por la necesidad de que la empresa sirva al interés común de todos los miembros. Los privilegios e inmunidades que en la práctica se han otorgado comprenden fundamentalmente, una reducida inmunidad de jurisdicción y algunas excepciones a los derechos aduaneros y al régimen de cambio de moneda. En todo caso, los privilegios e inmunidades de la empresa se determinan en el propio instrumento constitutivo; por esa razón, solo vinculan a los Estados miembros y no son obligatorios para terceros Estados.

#### Situación tributaria

En términos generales esta situación se determina de

acuerdo con las necesidades operacionales y con el equilibrio de los intereses de los Estados participantes. En la práctica, algunas veces se ha otorgado inmunidad tributaria a la empresa en todos los Estados participantes; en otros casos, sus actividades están gravadas simultáneamente por la legislación de todos ellos o su situación tributaria está determinada, en forma exclusiva, por el orden jurídico del país sede.

#### Solución de controversias

Aunque algunas veces no se establecen disposiciones especiales al respecto, pero, en otras ocasiones, en virtud de la particular situación jurídica de la empresa multinacional, en su instrumento constitutivo se prevee un procedimiento específico para la solución de las controversias que surjan entre los Estados participantes.

Con relación a los procedimientos existentes, en la práctica existen tres posibilidades: un tribunal ya establecido, un tribunal de arbitraje cuya integración se define en el instrumento constitutivo de la empresa y un tribunal de arbitraje cuya constitución queda sujeta al consentimiento de las partes.

## CAPITULO IV

### FACTORES POLITICO-ECONOMICOS QUE HAN LLEVADO A LA CREACION DE LA EMPRESA MULTINACIONAL

#### a) Intervencionismo Estatal e Integración Económica en América Latina.

1930 representa para la comunidad internacional el inicio de una época difícil en varios aspectos, el económico el más importante de ellos; para América Latina significa una transformación, pues el hecho de que se debilitaran los mercados externos provocó una modificación en las relaciones de intercambio, dado que tradicionalmente Latinoamérica había participado en el mercado mundial bajo una relación de dependencia colonial, situación que, la había llevado a producir materias primas para la exportación, importando capital y bienes industriales, y adoptar un modelo de crecimiento hacia afuera, estimulado por factores externos que no fueron capaces de garantizar el desarrollo de sus economías y que provocaron desequilibrios sociales.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Wionczek, Miguel "Condiciones de una Integración Viable" en "Integración de América Latina" Pág. 17 Fondo de Cultura Económica, México 1964

Para la década de los cincuentas la mayoría de los países de América Latina sufren, además de la falta de financiamiento para su industrialización, conflictos internos que cada día tenían más relevancia y frenaban su avance. Por ejemplo:

- la explosión demográfica
- el incremento del sector terciario y el fenómeno de la urbanización.
- tensiones sociales propias de economías atrasadas.
- desigual distribución del ingreso.<sup>2</sup>

Una economía subdesarrollada logrará su crecimiento sostenido en la medida en que se fomente un activo proceso de sustitución de importaciones por producción interna a fin de importar solamente la tecnología necesaria y bienes de inversión.

En esta situación, el Estado aparece como el único agente capaz de asegurar la estabilidad y el crecimiento de un sistema económico que no logra sus objetivos por el funcionamiento espontáneo de sus instituciones propias. El intervencionismo estatal pretende, en nuestros días, suplir o compensar, parcial o totalmente, el debilitamiento de los factores tradicionales de crecimiento.

<sup>2</sup> Kaplan, Marcos "Introducción: El Marco General y los Problemas Básicos" Op. cit. Pág. 22

La acción del sector público y la participación estatal, deberán convertirse en promotores del desarrollo y ejercer contrapeso a la antigua estructura, pues de esa manera se logrará que el Estado desempeñe un papel decisivo en la unificación de la política económica, que es esencial en el proceso de integración. En América Latina la participación del Estado se ha incrementado en actividades económicas de interés público y social como: formación de capital nacional, generación y distribución del producto interno bruto, desarrollo de la infraestructura y de las industrias de base, absorción del crecimiento de la fuerza de trabajo, entre otras.<sup>3</sup>

En suma, mediante la asunción de sus nuevas tareas, el Estado constituye en la actualidad un centro de decisiones relativamente autónomo y contribuye a la adopción de un sistema de economía mixta caracterizado por la extensión creciente del control público y la existencia de una pluralidad de centros de decisión.

La participación del Estado en la vida económica y social del país, va preparando el marco adecuado para llegar a la integración regional, ya que se buscan beneficios y solidaridad duradera para la comunidad.

<sup>3</sup> Kaplan, Marcos. Ibid Pág. 27

La integración económica regional es una alternativa al estancamiento que han sufrido los países latinoamericanos, y dentro de las diversas estrategias globales que pueden adoptarse para la integración de una región determinada, la empresa multinacional constituye un polo de acción integracionista que desempeña, entre otras, las siguientes funciones:

- a) genera efectos de solidaridad real que, a su vez, provocan nuevas tentativas integradoras.
- b) proporciona una vigencia concreta a la necesidad y viabilidad de la integración.
- c) crea economía de escala y economías externas.
- d) permite un mejor uso de los diferentes recursos.
- e) contribuye a minimizar los efectos de las diferencias relativas entre los países participantes, por lo que toca a su grado de desarrollo.<sup>4</sup>

En América Latina como en toda región sometida a un proceso de integración, la empresa multinacional puede acelerar este proceso de integración. Como mencionamos en un principio la empresa multinacional es el resultado de dos fenómenos: el

4 Kaplan, Marcos "Corporaciones Públicas Multinacionales para América Latina" Pág. 219

intervencionismo de Estado y la integración económica regional. Para ello se requiere del Estado Latinoamericano que:

- desempeñe un papel decisivo en la unificación de la política económica para llegar a la integración.
- adecuar la política del Estado a la de las empresas privadas a fin de evitar la creación de monopolios o beneficios particulares.
- cooperación en la creación de infraestructura.
- amoldar las políticas monetarias, crediticias y bancarias.<sup>5</sup>

El objetivo es lograr que el poder multinacional sea superior al de los Estados nacionales y establecer actividades económicas en común, corrientes persistentes de intercambio para obtener el crecimiento equilibrado de los países e integrar, llegando al tráfico inter-regional multinacional de ciencia y tecnología, y crear hábitos de cooperación e interdependencia entre países.

A partir del año de 1956 se empiezan a llevar a cabo una serie de estudios por parte de la CEPAL con fundamento en

<sup>5</sup> Kaplan, Marcos "Introducción : El Marco General y los Problemas Básicos" Op. cit. Pág. 14 y 15



el concepto de cooperación regional basado en un sistema de preferencias comerciales como medio para acelerar el desarrollo económico del continente. En ese año se creó el Comité de Comercio de la CEPAL con el objetivo de analizar y contribuir a resolver problemas como la política comercial, los pagos, el transporte marítimo entre los países que ya participaban de modo activo en el comercio regional. Se celebraron varias reuniones y se presentaron proyectos concretos. El Tratado de Montevideo constituyó el resultado final de estas actividades. Factores que contribuyeron a la creación de esta forma de integración regional son los siguientes:

- La necesidad de incrementar el comercio intrazonal con el fin de superar las dificultades de las balanzas de pagos, ya que, el fracaso del modelo de crecimiento dependiente hacía indispensable la adopción de una nueva estrategia de desarrollo.
- La imposibilidad de la industrialización y el desarrollo auto-sostenido en condiciones de insuficiencia de mercado, ya sea que se consideren las reducidas dimensiones físicas y demográficas, o que se tome en cuenta la existencia de una estructura social que ha marginado a grandes sectores de la población.
- La idea de que la integración económica hace posibles mercados suficientemente amplios, que permiten inver-

siones considerables de rentabilidad mediata; la supresión de paralelismos entre las economías involucradas; el aprovechamiento óptimo de los recursos y de la capacidad instalada; la continuidad de la sustitución de importaciones y la organización que los países por sí solos, no podrían intentar; en términos generales, el incremento de la productividad y el consumo.

- El hecho de que el sistema internacional parece dirigirse hacia la organización de grandes espacios económicos, de modo que las grandes comunidades y los espacios de dimensión continental o subcontinental resultarían en el futuro, las únicas formas de organización política y económica capaces de ofrecer, por sí solas, los recursos que se requieren para promover y preservar el desarrollo - caminos que empiezan a tomar el Mercado Común Europeo, Estados Unidos o la Unión Soviética.

En este orden de ideas, la integración latinoamericana implica la posibilidad de establecer un bloque consolidado que fortalezca la capacidad de negociación y la autonomía efectiva con un conjunto de países unidos por la proximidad geográfica, la historia y una problemática común. Constituye, asimismo, un pre-requisito del desarrollo y del acceso competitivo

de las economías regionales a los mercados de los países avanzados.<sup>6</sup>

Estos argumentos resultan igualmente válidos para la creación del Mercado Común Centroamericano que quedó integrado con la firma del Tratado de Managua, también en el año de 1960. Este creó una unión aduanera y los países centroamericanos se comprometieron a llegar a la integración económica. Se fundó el Banco Centroamericano de Integración Económica, el Consejo Económico, el Consejo Ejecutivo y la Secretaría Permanente del Tratado con el fin de orientar sus tareas hacia la integración.<sup>7</sup>

El Tratado de Montevideo, que establece una zona de libre comercio, adoptó como principios rectores la reciprocidad y el trato privilegiado a los países menos desarrollados. Para liberalizar el intercambio dentro de la zona, mediante la reducción y eliminación de los derechos aduaneros y los gravámenes equiparales, se ha previsto un procedimiento complejo que consiste fundamentalmente, en la negociación de las listas de los pro-

6 Peña, Felipe "Las Fórmulas Jurídico-Administrativas para Proyectos Multinacionales de Infraestructura Física" en Kaplan, Marcos y otros, op. cit. Pág. 251 y siguientes.

7 Moscarella, Joseph "La Integración Económica Centroamericana" en Wionczek, Miguel, op. cit. Pág. 273 y siguientes.

ductos para los cuales se acuerdan concesiones. Se estipulan además, la extensión de la cláusula de la nación más favorecida a todos los países miembros y algunas cláusulas de salvaguardia.<sup>8</sup>

Por su parte, el Tratado de Managua creó una unión aduanera. De cualquier manera, el Mercado Común Centroamericano ha extendido su acción a casi todos los campos de la vida política y económica de los países miembros.<sup>9</sup>

Cualesquiera que sean los resultados que arroje el balance de los logros y las limitaciones de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio y el Mercado Común Centroamericano, destacan como realizaciones positivas, el hecho de haber constituido el primer paso hacia la consecución de la integración económica regional y el incremento del comercio inter-regional que se observa a partir de su creación.

Hacia 1967 ambas uniones iniciaron un período de menor dinamismo, que se manifiesta en la reducción del número de concesiones comerciales otorgadas anualmente por los países miembros,

8: "Estancamiento y renovación del proceso integrador latinoamericano" Revista de Comercio Exterior, abril, 1976

9' Ibid. Comercio Exterior, abril, 1976

la reducción de la tasa de crecimiento del comercio intrazonal y la menor participación porcentual de los países miembros en el comercio total.

Podríamos mencionar como algunas de las limitaciones o insuficiencia las siguientes:

- 1) Las grandes diferencias que tienen entre sí los Estados Latinoamericanos, como son: extensión territorial, población, grado de desarrollo e industrialización, estructuras sociales, políticas y económicas. Las aspiraciones de cada país, resultan muy diferentes y cada uno de ellos formula demandas excesivas de trato privilegiado.
- 2) Las economías latinoamericanas se hallan más unidas a los Estados Unidos de América y a los países europeos que entre sí mismas; no son complementarias sino competitivas; se encuentran separadas por distancias considerables y barreras geográficas; carecen de una infraestructura que facilite el intercambio inter-regional.
- 3) Cada país ha considerado su desarrollo económico como una empresa exclusivamente nacional. No existe un sentimiento de solidaridad regional que tras-

cienda las particularidades nacionales.<sup>10</sup>

Las dos organizaciones que hemos mencionado, han enfrentado a lo largo de su historia una gran cantidad de dificultades que no han favorecido el logro de los objetivos fijados. Entre otras, han encontrado intereses privados que no han permitido un avance substancial; se ha buscado que los países miembros se beneficien de manera equitativa de los progresos del conjunto, fenómeno que no puede presentarse por el distinto grado de desarrollo de los Estados; en el marco de la ALALC se habían previsto reducciones arancelarias en un plazo de 12 años y las listas a negociar fueron disminuyendo paulatinamente, y en el caso del Mercado Común Centroamericano conflictos como el existente entre Honduras y El Salvador han debilitado el esquema común.<sup>11</sup>

Como resultado de todo lo anterior se han adoptado como respuesta, estrategias parciales, que tratan de no contradecir la estrategia global, y son polos sub-integradores como: El Grupo Andino, la Cuenca de Plata, la Asociación de Libre Comercio del Caribe, el Sistema Económico Latinoamericano y la Naviera Multinacional del Caribe.

10 White, Eduardo. Op. cit. Pág. 80 y siguientes

11 Ibid Pág. 91 y 92

## Grupo Andino

El Acuerdo de Integración Subregional, aprobado el 25 de mayo de 1969 por Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador y Perú, contiene varios elementos que lo distinguen claramente del Tratado de Montevideo. A través de la adopción de mecanismos más avanzados, pretende superar las dificultades de la ALALC en sus esfuerzos por impulsar la integración de la zona. A grandes rasgos son cuatro los aspectos novedosos que aporta el Grupo Andino.

1. El programa de liberación comercial, que utiliza procedimientos de desgravación automática e irreversible.
2. El arancel externo común, que debe elaborarse en un plazo de diez años.
3. La armonización de políticas económicas y planes de desarrollo con miras a llegar a la planificación conjunta del área.
4. La programación conjunta.<sup>12</sup>

## Cuenca del Plata

También en el año de 1969, mediante el Tratado de la Cuenca del Plata, Argentina, Bolivia, Brasil, Paraguay y Uruguay, suscriben un segundo bloque. Esta agrupación sub-regional no

<sup>12</sup> White, Eduardo, op. cit. Pág. 93 y siguientes

tiene las mismas ambiciones que el Grupo Andino, pues no prevé una liberación comercial mediante reducciones arancelarias y está consagrada en un principio al desarrollo y la integración física de la región, aunque se ha propiciado la creación de acuerdos comerciales bilaterales entre sus miembros. En todo caso, la existencia misma de dos grupos subregionales hace más profundas las tendencias separatistas dentro de la ALALC y diluye el objetivo de la organización centralizada de integración latinoamericana.<sup>13</sup>

#### Asociación de Libre Comercio del Caribe - CARIFTA

Creada en el año de 1965 y ratificado su acuerdo hasta 1968 cuando se adhirieron a los cuatro fundadores; Barbados, Guyana, Jamaica y Trinidad y Tobago, las pequeñas islas de Sotavento y Barlovento, Belice y Granada.

Uno de los principios básicos del Acuerdo fue la eliminación de tarifas arancelarias en el comercio de los países miembros, en un plazo de diez años los países de mayor desarrollo relativo, en un plazo menor, los de menor desarrollo.

13 "Programa para el Desarrollo de la Cuenca del Plata"  
Departamento de Asuntos Jurídicos de la Secretaría General  
de la Organización de Estados Americanos en Kaplan, Marcos  
y otros. Op. cit. Pág. 323



En este contexto, CARIFTA favoreció más a los territorios de mayor desarrollo relativo.

De todos modos, con el fin de coordinar bajo una misma autoridad los organismos regionales especializados, en 1973 se integra el Mercado Común del Caribe: CARICOM que entre otras finalidades, tiene las de establecer una tarifa externa común y una política de producción aduanera.<sup>14</sup>

#### Sistema Económico Latinoamericano

Creado en 1975, provocó cierta inquietud entre los países latinoamericanos, pues se temía que debilitara aún más a los organismos internacionales creados con autoridad. Sin embargo, la experiencia que han dejado todos estos programas, trata de recogerlos el SELA. Así, establece Comités de Acción en los que se preparan programas y proyectos específicos. Se propone crear empresas multinacionales latinoamericanas para producción y abastecimiento de productos agrícolas y energéticos, transformación de las materias primas y complementación industrial.<sup>15</sup>

La idea fundamental al integrarse el SELA es la ampliación de fronteras latinoamericanas y la exclusión de la participación de Estados Unidos.

14 "Estancamiento y Renovación del Proceso Integrador Latinoamericano" Revista de Comercio Exterior, op. cit.

15 Ibid.

## Naviera Multinacional del Caribe

### b) Problemas de transporte marítimo en el área del Caribe

Hasta ahora el desarrollo de las relaciones comerciales en el Caribe no ha podido llevarse a cabo por infinidad de factores, de los cuales mencionaremos aquí algunos de ellos. Pese a la cercanía y aún cuando las aspiraciones son comunes en el área, los países caribeños se han mantenido aislados por la débil infraestructura de comunicaciones y transporte.

Para poder intercambiar sus productos han tenido que recurrir a compañías extranjeras, que realizan el servicio de transportación irregularmente, llegando al absurdo de recurrir a puertos extrazonales donde se encontraba disponible el transporte. Únicamente se utilizaba la región en ruta de tránsito hacia Oriente, Europa o Estados Unidos; el tráfico intrazonal prácticamente no existía.

Esto hace que se acentúe más la dependencia de la zona hacia economías foráneas y debilita frente al mercado mundial a las economías nacionales. Aún cuando el intercambio intrazonal es muy limitado resulta sorprendente el potencial eco

nómico del Caribe. En un lapso de ocho años ( 1966 - 1973 ) las exportaciones en la región aumentaron casi en un 100% y las importaciones en el mismo período aumentaron de \$ 5,519 millones a \$ 12,294 millones.<sup>16</sup>

Para aumentar los volúmenes de intercambio en el área del Caribe se presenta un dique que es necesario romper. La irregularidad y la deficiencia del transporte marítimo limitan la capacidad de producción de los países y obstaculizan el intercambio comercial.

La necesidad de incrementar las relaciones comerciales en la zona a la que nos referimos, para coadyuvar al desarrollo de los países de la región constituyó un motivo muy importante para la creación de la Naviera Multinacional del Caribe.

16 Yearbook of National Accounts Statistics. UN I y II 1974  
Citado en "Estudio de Factibilidad para la creación de la  
Naviera Multinacional del Caribe" Tomo I - Pág. 10

## CAPITULO V

### CONSTITUCION DE LA EMPRESA NAVIERA MULTINACIONAL DEL CARIBE

#### a) Iniciativa

Como producto del estudio de los factores anotados ya anteriormente, surge la idea de creación de la Empresa Naviera Multinacional del Caribe. Se consideraron, además, los siguientes aspectos:

- Alternativa al estancamiento por el que atraviesan los distintos organismos regionales latinoamericanos.
- estímulo al comercio e intercambio de productos que van desde las materias primas hasta bienes de capital, ya que las economías del área son complementarias y no competitivas.
- necesidad de un servicio regular y confiable que asegure el intercambio comercial en la zona, ya que si no lo hay es por la falta de transporte marítimo, y este a su vez no existe porque no hay un comercio efectivo que lo justifique.

- el hecho de contar con comunicaciones marítimas propias, favorece el desarrollo autónomo de la región.<sup>1</sup>

Por vez primera, los países latinoamericanos se han planteado la posibilidad de una integración económica regional, mediante la creación de empresas multinacionales para la complementación de los mercados de los países participantes.

Requisito para la complementación de mercados es contar con un sistema de transporte adecuado, pues tradicionalmente el transporte ha constituido un serio problema para la integración. La falta de viajes regulares entre los puertos latinoamericanos ha provocado el aumento del costo de la carga y lógicamente desanima el comercio interregional.

En cuanto, al transporte marítimo, se ha afirmado que:

"Uno de los aportes más importantes al poder negociador de los países en desarrollo en sus relaciones con las potencias marítimas es el establecimiento de una marina mercante nacional o regional. Un factor adicional que justifica la adopción de tal medida es enunciado en la Estrategia Internacional del Desarrollo para el Segundo Decenio de las Naciones Unidas

1: Las consideraciones que dan lugar a la creación de la Empresa Naviera Multinacional del Caribe las anotamos en el capítulo IV, Pág. 45 a 48

para el Desarrollo, que, estipula que "deberá llevarse a la práctica durante el decenio, el principio de que las líneas marítimas nacionales de los países en desarrollo deben tener una participación creciente y sustancial en el transporte de cargas originadas por su comercio exterior". Además, la Estrategia pide a los países desarrollados considerar la posibilidad de conceder directamente o por conducto de instituciones internacionales, asistencia financiera y técnica con inclusión de servicios de capacitación a los países en desarrollo para el establecimiento o expansión de sus marinas mercantes nacionales y multinacionales inclusive flotas de petroleros y graneleros".<sup>2</sup>

En base a estas consideraciones el Gobierno de México, durante los primeros meses de 1975 envió una delegación a los países del área para invitar a sus gobiernos a formar una empresa de carácter multinacional que proporcionara un servicio de transporte marítimo eficiente con el fin de abrir nuevos mercados.

Esta delegación visitó en cuatro misiones distintas los siguientes países:

<sup>2</sup> Naciones Unidas, Asamblea General Resolución 2626 (XXV) de 24 de octubre de 1970. Estrategia Internacional de Desarrollo, párrafos 53 (a) y (f).

- I.- Costa Rica, Jamaica, Barbados, Trinidad Tobago y Venezuela.
- II.- Colombia, Panamá, Nicaragua, Honduras, El Salvador y Guatemala.
- III.- Cuba.
- IV.- República Dominicana, Haití, Granada y Guyana.

Además, la delegación mexicana invitó a los países a celebrar una reunión preparatoria a fin de conocer a fondo el problema y buscar la mejor manera de resolverlo.

b) Reuniones Preparatorias y Estudio de Factibilidad

Se llevó a cabo la Conferencia Técnica Preparatoria en la ciudad de México en abril de 1975. Participaron Colombia, Costa Rica, Cuba, El Salvador, Guatemala, Guyana, Haití, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua, Panamá, República Dominicana, Trinidad Tobago y Venezuela.<sup>3</sup>

Dos temas se desarrollaron básicamente durante la Conferencia: el relativo a los aspectos técnicos de la marcha de

<sup>3</sup> Conferencia Preparatoria para la creación de la Empresa Naviera Multinacional del Caribe. Informe del Relator General. México 1975.

una empresa naviera, y el que se refería a la formulación de los estatutos de la misma.

Con respecto al primer punto se estudiaron el origen de los volúmenes de la carga actual y la potencial, destino de la misma, tipos de carga, instalaciones portuarias existentes, equipo con el que se contaba en ellas, empresas navieras que operaban en la zona y las empresas navieras extrazonales, frecuencia de las comunicaciones, itinerarios, número y tipo de barcos.<sup>4</sup>

La presentación de estos datos confirmó la insuficiencia y la falta de regularidad de los servicios marítimos de la zona; de ese modo, se vio más clara aún la necesidad de crear la empresa naviera.

En relación al segundo punto, en la Conferencia se sentaron las bases para la constitución de la empresa, al formular un esbozo de los Estatutos de la Naviera.<sup>5</sup>

La Conferencia Constitutiva de la Empresa Naviera Multinacional del Caribe se celebró en San José de Costa Rica los

4. Ibid

5. Ibid



días 26, 27 y 28 de mayo de 1975. En esta Conferencia participaron los mismos países que habían asistido a la Conferencia Preparatoria, menos Haití y Honduras que se hicieron representar por observadores, y resolvieron adoptar el Acuerdo de Constitución de la Empresa Naviera Multinacional del Caribe, S.A. Las delegaciones de Guatemala, El Salvador, Trinidad Tobago y la República Dominicana hicieron reservas al acta final, fundamentalmente, por considerar que no se había demostrado la factibilidad de la empresa; sin embargo, sugirieron incluir una cláusula de adhesión que permitiera a los no firmantes, su ingreso futuro a la Empresa. Guyana, por su parte, abandonó la sesión antes de que concluyera.<sup>6</sup>

El Acuerdo de Constitución estableció un plazo de 6 meses a partir del 28 de mayo de ese año para cumplir los trámites internos correspondientes. Concluido ese término y dentro de los quince días siguientes, los Estados signatarios deberían concurrir para elevar a escritura pública el pacto social celebrado.<sup>7</sup>

Al término de la Conferencia se estableció una Comisión Permanente de Estudio, que tendría como tarea confirmar la via-

<sup>6</sup> Conferencia Constitutiva de la Empresa Naviera Multinacional del Caribe, Acta Final, Costa Rica, 1975.

<sup>7</sup> Ibid

bilidad de la empresa; se dividió a la Comisión en dos subcomisiones; una técnica, económica y financiera, y otra jurídica, administrativa y de organización.<sup>8</sup>

El objeto de estudio de esta Comisión era encontrar un medio de integración y desarrollo que venciera las distancias en el Caribe en forma eficiente y a bajos costos, sin que esta circunstancia negara la obtención de los ingresos necesarios para lograr el punto de equilibrio y un margen de utilidades que permita el fortalecimiento de la empresa.

#### Estudio de Factibilidad

Del estudio de factibilidad presentado por la Comisión Permanente podemos desprender como puntos más importantes los siguientes:<sup>9</sup>

#### Marco Jurídico.- determinación de la sede

Para poder definir el Marco Jurídico de la empresa se requiere conocer el medio en el que se desenvolverá la misma y la ley a la que estará sujeta; por lo tanto se procedió al

8 Ibid

9 El análisis que se hace en esta parte del Capítulo se basó en el Estudio de Factibilidad. Cap. I al VII

estudio de la ciudad más adecuada para el establecimiento de la sede. Dos países presentaron su candidatura, Jamaica y Costa Rica. Ambos dieron a conocer las condiciones que ofrecían para el mejor desarrollo de la empresa. De ellas, se optó por San José de Costa Rica, en virtud de las razones que se mencionan a continuación:

- su situación geográfica es equidistante en relación a los demás países del área.
- presenta facilidades en cuanto a medios de transporte y comunicación con el resto del mundo.
- cuenta con infraestructura urbana para el establecimiento de oficinas e instalaciones portuarias eficientes.
- mantiene relaciones y embajadas permanentes con todos los países del área, excepción hecha de la Habana.
- con anterioridad ha sido sede de reuniones internacionales importantes.
- ofrece exención total en el pago de impuestos, derechos y honorarios por la constitución y registro de la empresa.
- brinda una disposición legal especial que garan-

tiza la no aplicación de medidas preventivas, remate y adjudicación de bienes de la empresa en tanto no exista sentencia firme de los Tribunales de Justicia.

- concede franquicia postal oficial a la correspondencia de la empresa.
- ofrece exención total de impuestos y derechos, así como tratamiento diplomático comparable al personal de la empresa.<sup>10</sup>

#### Abanderamiento de Naves

Con respecto al abanderamiento de naves el Grupo de Expertos recomendó tres posibilidades:

a) La primera de ellas se refería a que el abanderamiento de barcos, ya fueran propios o rentados, se realizara en todos o algunos de los países que constituyen la Empresa.

Colombia, Cuba, México, Nicaragua y Venezuela manifestaron que sus respectivos países no aspiraban al abanderamiento por razones de tipo constitucional, legal y económico.

Además de que esta alternativa traería consigo complicaciones laborales y administrativas y un consecuente aumento en los costos de operación.

b) La segunda se refería a que el país sede abanderara los buques; pero también fue rechazada, por no interesarle a Costa Rica, - país recomendado como sede - el abanderamiento de las embarcaciones de la Empresa.

c) Como tercera opción se propuso que se abanderaran las naves en aquel país o países asociados que ofrecieran mayores ventajas. Considerada esta alternativa como la más razonable, únicamente Jamaica y Panamá manifestaron su interés en este sentido.

Los representantes de cada uno de estos países explicaron al Grupo de Expertos las disposiciones legales, fiscales y económicas que rigen en sus Estados.

El abanderamiento de naves decidió llevarse a cabo en el país que ofreciera mayores ventajas. De las propuestas recibidas se resolvió aceptar el pabellón panameño, pues el Gobierno de Panamá autorizaría los trámites correspondientes al través del Consulado acreditado en el país sede.

Por otro lado, los costos totales analizados comparativamente muestran que mientras que en Jamaica se requiere un pago anual de 28,494.32 dólares, en Panamá se cubrirían los gastos totales de once años con un monto de 19,775.65 dólares. El cálculo se hizo sobre el buque que se recomendó como adecuado para iniciar las operaciones:

1.165 toneladas de registro neto  
2.314 toneladas de registro bruto  
3.700 toneladas de peso muerto  
3'700,000. dólares valor aproximado

Además, Panamá solo exige que abordo de las embarcaciones con su pabellón haya un 10% de personal panameño, el cual es susceptible de reducción en la medida en que no se encuentre personal nacional con la preparación adecuada, lo cual permitiría a la Empresa el cumplimiento de uno de sus propósitos básicos, como es el poder utilizar nacionales de todos los países participantes en la integración de la tripulación.<sup>11</sup>

Estructura Administrativa de la Empresa y Reglamento Interno de Operación.

<sup>11</sup> Ibid, Cap. I, Págs. 20 a 25

El reglamento orgánico se elaboró tomando en cuenta los siguientes lineamientos:

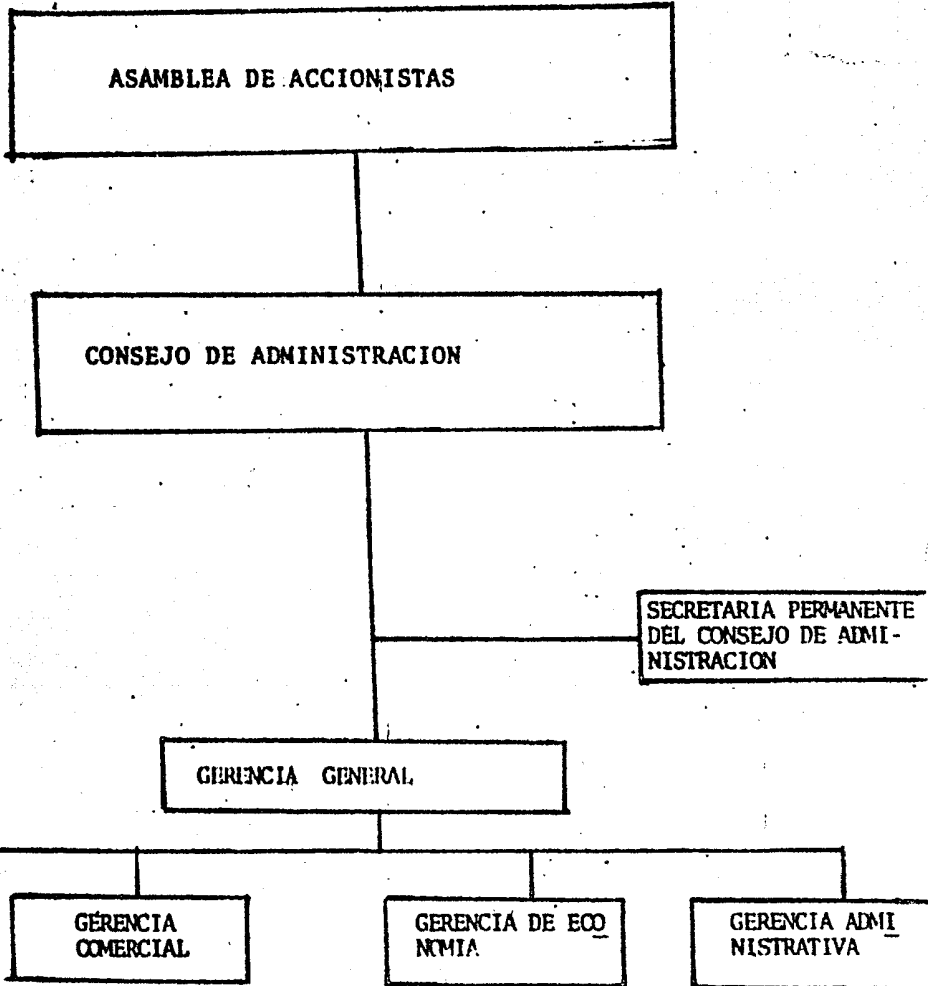
- ser un instrumento de desarrollo económico y social de la región.
- prestar un servicio de transporte marítimo eficiente en el Caribe.
- sociedad mercantil anónima de participación multinacional.

Con respecto al personal que labore en la empresa, tanto abordo como en tierra, se recomienda que se integre con nacionales de los países miembros.<sup>12</sup>

**Organigrama Recomendado**

12 Ibid, Cap. II, Págs. 26 a 45

ORGANIGRAMA





## Seguros y Resguardos

Este aspecto es de gran importancia operativa y económica dentro de la organización de la empresa.

Las erogaciones que representan los seguros y reaseguros de los buques y del personal operario, es un porcentaje muy importante en los costos totales de operación. Por ello conviene realizar los contratos con las compañías aseguradoras dentro del área evitando así la fuga innecesaria de divisas que sería muy costosa para la empresa.

La contratación de seguros dentro de la región del Caribe sería un artículo que se sumaría al intercambio comercial, favoreciendo aún más el mercado.

Un grupo de expertos realizó un estudio para encontrar la fórmula para el seguro y reaseguro y se hicieron las siguientes recomendaciones:

"Se haría en forma de coaseguro, eligiendo a una compañía de seguros de cada uno de los países miembros de este organismo, los cuales participarían con el porcentaje equivalente a la aportación de cada país de la Naviera.

Sería elegido un corredor de reaseguros especializado en cascos de embarcación, quien se abocará a la obtención de mejores condiciones de aseguramiento.

Se pedirá opinión a las compañías de seguros de los países miembros para que participen del reaseguro de la flota, pero únicamente por la cantidad que puedan retener por cuenta propia, es decir, sin recurrir a otras reaseguradoras profesionales extrazonales que absorbieran el excedente que por este concepto se produzca."<sup>13</sup>

En caso de que no se pudieran colocar todos los seguros y reaseguros en el propio mercado, se tendrá que recurrir a países fuera de la región del Caribe, pero se trataría entonces de negociar los seguros en paquete a fin de obtener las mejores condiciones y precios acusibles.

Se requerirá para cada una de las embarcaciones, ya

sea rentadas o propiedad de la Naviera, un certificado de inspección y un avalúo; no quedando asegurada la carga en estos casos: carga dañada y carga que no esté amparada por contrato aprobado por la Asociación; carga que quede en cubierta debiendo ir bajo cubierta; cuando se transporta carga excesiva; reclamaciones por daños causados antes o después del desembarco.

Si es necesario, en caso de alguna reclamación de demanda, podrá recurrirse al arbitraje de acuerdo con las disposiciones de los decretos de Arbitraje de Londres de 1889-1934.

#### Agencias y Sucursales

El establecimiento de agencias y sucursales sería un factor que elevaría en gran medida los costos de operación de la Empresa; para evitarlo se pensó que podrían operar como agencias aquellas instituciones ya establecidas y dedicadas al tráfico marítimo y que llenen estos requisitos:

a.- Que gocen de prestigio profesional y se distingan por el manejo honrado y justo de los negocios encomendados.

b.- Que, cuando ello fuera posible, no tengan entre -

sus representados a líneas extrazonales que presten el mismo servicio o que toquen puertos de los señalados en los itinerarios de la Empresa.

c.- Que estén constituidas preferentemente por mayoría de capitales nacionales y que sus políticas obedezcan a los intereses del país en que estén establecidas.

d.- La contratación de servicios deberá hacerse con Agentes Generales y Agentes de Puerto cuya agilidad comercial garantice la obtención de los volúmenes de carga que se hayan previsto para los buques en cada una de sus escalas.

e.- Se recomienda que la selección de estos Agentes esté a cargo de la Gerencia General, a cuyo efecto podrá oír la opinión de autoridades gubernamentales y de los armadores del mismo país.<sup>14</sup>

#### Estimulos e Incentivos a la Carga

Este aspecto resulta ser el de más importancia pues la empresa se apoyará económica y comercialmente en él para su desarrollo; por ello, mencionaremos a continuación los ofrecimientos que cada país hace respecto a la reserva de carga y

14 Ibid, Cap. III, Págs. 88 a 112

estímulos a la carga.

## COLOMBIA

Colombia tiene una legislación en materia de reserva de carga en el sentido de que, por lo menos el 50% de su carga de importación y exportación, debe ser transportada en buques de Bandera Nacional.

Para que este privilegio pueda ser extendido a la Empresa Naviera Multinacional del Caribe, es indispensable que esta Empresa suscriba acuerdos y convenios comerciales con los armadores colombianos que tienen rutas y servicios de transporte marítimo en el área del Caribe. Mediante este sistema, los buques de la Empresa podrían transportar cargas reservadas exclusivamente al Pabellón colombiano.

Esta es la reglamentación mediante la cual Colombia puede ofrecer incentivos de carga, ya que de otra manera sería indispensable modificar la Legislación Nacional.

## COSTA RICA

1.- En cuanto al Estímulo a las Exportaciones:

Las exportaciones que se realicen a países que no forman parte del Mercado Común Centroamericano tendrán derecho a recibir las bonificaciones correspondientes dentro del sistema de promoción de exportaciones.

## 2.- Combustible

Los combustibles que se vendan a la Empresa estarán exonerados del pago de los impuestos existentes.

## 3.- Prioridad de Reserva de Carga

Se establecerá el principio de reserva de carga, en un 80% para las exportaciones marítimas a los países servidos por la Naviera Multinacional del Caribe, en favor de esta Empresa.

## 4.- Utilización Preferencial

Las entidades públicas, en similitud de condiciones, deberán otorgar preferencia para sus importaciones y exportaciones por medio de los barcos de esta empresa.

## 5.- Prioridades de Atraque y Operación

Se otorgará dicha prioridad a los buques de la Empresa en puertos costarricenses.

### CUBA

En lo que respecta a los distintos aspectos que se comprenden bajo este título, las autoridades cubanas estimaron que en lo referente a los "Estímulos al Exportador", y dado el régimen socio-económico de ese país no existe posibilidad alguna de otorgarlos.

En lo concerniente a "Prioridades de atraque y operación" y "Utilización preferencial de los buques de la Empresa por las entidades del Sector Público y Paraestatales Nacionales" no surgirán dificultades, por la razón expuesta anteriormente.

Para el caso de los "Combustibles" la situación está condicionada a que siendo Cuba importador de combustible solo podrá suministrar el mismo eventualmente y al precio que fije el Instituto Cubano del Petróleo ya que no son productores de petróleo.

## JAMAICA

El Gobierno de Jamaica dará directrices a todas las agencias públicas con el objeto de que se otorguen preferencias a los barcos de NAMUCAR, si otros países miembros ofrecen igualdad de condiciones.

Aunque no se ha contemplado ninguna Ley de Reservas de Carga para el beneficio de líneas nacionales, Jamaica estaría asimismo, dispuesta a considerar cualquier arreglo al que se suscriben todos los países participantes de la Empresa.

## MEXICO

### 1.- Estímulos al Exportador

Los exportadores mexicanos usuarios de la Empresa, gozarán de un descuento autorizado en los fletes de ferrocarril, que fluctuaría entre el 25 y 50% tomando en consideración el que las mercancías sean manufacturadas o semielaboradas.

Este descuento será concedido únicamente cuando se



utilicen los servicios de la Empresa, para que le den preferencia y con esto estimular el tráfico del área.

**2.- Prioridades de atraque y operación**

Las naves de la Empresa, en el caso de que se establezcan rutas con escalas fijas en los puertos mexicanos, tendrán la prioridad de atraque y operación.

**3.- Utilización preferencial de los buques de la Empresa por las entidades del sector Público y Paraestatales y Nacionales.**

Tomando en consideración la igualdad de condiciones, deberán dar preferencia a la Empresa Naviera Multinacional del Caribe, para todas las mercancías o efectos de importación y de exportación en que intervengan dentro del área.

**4.- Combustible**

Petróleos Mexicanos, organismo descentralizado del Gobierno Mexicano encargado de la exportación y venta de los

hidrocarburos del país, concederá el mismo precio que a los barcos mexicanos en el combustible para los de la Empresa Naviera Multinacional del Caribe, cuando éstos se abastezcan en los puertos nacionales.

5.- Utilización de un buque tanque de la Empresa Naviera Multinacional del Caribe.

Petróleos Mexicanos consideró seriamente la posibilidad de utilizar para sus exportaciones e importaciones de petróleo del área, la utilización de un buque tanque, propiedad de la Naviera Multinacional del Caribe.

6.- La Secretaría de Hacienda y Crédito Público, realiza con todo detenimiento los estudios necesarios para conceder exención y estímulos fiscales a exportadores que utilicen los servicios de la Naviera Multinacional del Caribe.

#### NICARAGUA

Ofrece a la Empresa Naviera Multinacional del Caribe la posibilidad de tener acceso al transporte de la carga reser

vada de conformidad con su legislación interna y que se movi-  
lice en el área del Caribe, con base en la celebración de --  
acuerdos o convenios comerciales con armadores nacionales, --  
sin perjuicio del cumplimiento de las obligaciones contraídas  
dentro del marco de la integración económica centroamericana  
y con compañías extrazonales que se encuentren vigentes.

#### PANAMA

Este tema no ofrece mayores dificultades, por cuanto  
no se contempla en la Legislación disposición alguna que esta-  
blezca reservas de carga. Está en consulta, sin embargo, el  
que, para el expreso caso de la Empresa Naviera Multinacional  
del Caribe, se fijen pautas que otorguen preferencia para el  
transporte de carga por las naves de dicha Empresa, cuando se  
trate de mercancías que vayan a ser importadas o exportadas  
por dependencias del sector Público.

No obstante es de señalar, que en virtud del sistema  
económico abierto y de libre mercado vigente en Panamá, ello  
representaría un precedente que se estudia detenida y cuidado-  
samente. En su oportunidad Panamá dará a conocer el resultado  
de los estudios y consultas que se adelantan.

## VENEZUELA

Existe la posibilidad de que NAMUCAR celebre un acuerdo con la empresa naviera estatal, la C.A. Venezolana de Navegación, por medio del cual se acordaría a NAMUCAR participación en el transporte de las cargas reservadas en el tráfico de importación/exportación de Venezuela con el área del Caribe, en base a las disposiciones de la Ley de Protección y Desarrollo de la Marina Mercante Nacional.

Dicho acuerdo podría celebrarse, previa autorización del Ejecutivo Nacional y sin perjuicio de los derechos que se consagran para las empresas y barcos nacionales, exigiéndose igualmente reciprocidad. La C.A. Venezolana de Navegación está dispuesta a negociar y celebrar con NAMUCAR un acuerdo de esta naturaleza.<sup>15</sup>

**Análisis para Determinación de Volúmenes de Carga Transportada en el Area.**

Para poder determinar en que condiciones empezarian las operaciones de la empresa, se requería conocer el volumen

<sup>15</sup> Ibid, Cap. III, Págs. 113 a 117

de carga anual en el área.

Para ello se recurrió a dos estudios el "Anuario Estadístico Centroamericano de Comercio Exterior" elaborado por SIECA, y el "Ocean Transport in the Caribbean Community" tomando en consideración sólo a los países participantes en la Empresa Naviera.

El año estudiado fue 1974 y el volúmen de carga que se transportó fue de 971.170 toneladas métricas, sin tomar en cuenta los productos transportados a granel como petróleo y sus derivados y minerales. Cantidad significativa para poder dar comienzo a la planeación de transporte de carga y si aunamos los estímulos que cada país propone, resulta muy alentador el panorama inicial.

Con respecto a la ruta, los estudios revelaron que de 4 diferentes diseños, la más costeable era la ruta "3A", pues con esta, se tocaría por lo menos un puerto en cada uno de los países integrantes de la Empresa: Veracruz, La Habana, Kingston, La Guaira, Puerto Cabello, Barranquilla, Cartagena, Puerto Limón, Blue Fields y Tampico.

Para seleccionar la ruta más adecuada, se hicieron simulaciones de viaje y los resultados en el proyecto de la ruta "3A" fueron los siguientes:

1.- Duración viaje redondo: 44 días

2.- Captación de Carga: Se calculó como captación de carga el 20% de la carga transportada anualmente entre los puertos de la ruta.

3.- El 20% de captación de carga se dividió entre 18 para conocer que carga podría operar en cada puerto de la ruta, cada 20 días.

4.- Para operar esta ruta, tocando los puertos cada 22 días, se requerían 2 embarcaciones de las características siguientes aproximadas:

Eslora total	238'	72.54 m.
Manga	36'	10.97 m.
Calado verano	17'	5.18 m.
Tons. Peso Muerto	2000 tons.	métricas
Tons. Registro Bruto	1300 tons.	arqueo
Tons. Neto	800 tons.	arqueo

Capacidad cúbica fardos	120000 pies cúbicos
Capacidad cúbica granos	126000 pies cúbicos
No. bodegas	4
No. entre puentes	1
No. maniobras carga	4
Maquinaria	Motor diesel
Potencia	1800 B.H.P.
Velocidad crucero	14 nudos
Consumo diario combustible. <sup>16</sup>	7.5 ton. Marine Diesel Oil

16. Ibid, Cap. V Evaluación de Rutas Factibles, Págs. 183-A y 184.

RESULTADO DEL VIAJE

U.S. DOLARES

1.- Renta del Buque	\$ 52.800
2.- Administración	14.637
3.- Seguro por Responsabilidad Civil.	362
4.- Combustible (Marin Diesel Oil)	7.845
5.- Limpieza de Bodegas	3.000
6.- Atención a las Autoridades	825
7.- Bonificación al Capitán	198
8.- Portuarios	14.574
9.- Por manejo de Carga	57.422
10.- Comisiones a los Agentes	10.672
11.- Reserva para Reclamaciones de los Usuarios	<u>1.423</u>
Total Egresos	163.758
Ingreso por Fletes y Recargos	173.085
Utilidad	9.327

17



Los barcos que se utilizarían serían rentados, y la Empresa conforme a sus posibilidades iría adquiriendo poco a poco las embarcaciones que requiriera. La primera compra se llevó a cabo el 11 de abril de 1977 llevando el barco el nombre de "Los Caribes".

El Estudio de Factibilidad a que nos acabamos de referir junto con las recomendaciones que hizo el grupo de expertos, se presentaron en octubre de 1975.

Mencionaremos a continuación algunas de las recomendaciones más sobresalientes:

Desde el punto de vista económico, la Empresa Naviera es factible. Sin embargo, es muy probable que durante el primer año de operaciones se presente una situación de déficit, debido a que en los periodos iniciales se requiere de fuertes inversiones que no pueden esperar rentabilidad inmediata.

Se recomienda que la sede de la Empresa se establezca en San José, República de Costa Rica, y que en esa ciudad se registre la sociedad.

Que los buques lleven pabellón panameño.

Que la estructura administrativa, partiendo de la Gerencia General en sentido descendente, se implemente de acuerdo al organigrama recomendado.

Respecto de seguros, contratar los servicios de empresas aseguradoras de los países miembros, hasta donde sea posible.

En materia de agencias y sucursales, que se busque operar con agencias establecidas, dedicadas al tráfico marítimo y que llenen los requisitos estipulados en el Estudio de Factibilidad.

Se continuará el trabajo de información estadística para la proyección futura de la Empresa.

Se recorrerá la ruta "3A", misma a la que ya hicimos referencia en páginas anteriores.

Se recomienda hacer arreglos con Wisco ( West Indies Shipping Corporation ) buscando la complementación entre ambas empresas.

Por último se iniciarán actividades con barcos tomados a fletamento.<sup>18</sup>

c) Constitución de la Empresa

El Acuerdo de Constitución, firmado el 28 de mayo de 1975, había establecido 6 meses de plazo para acudir a protocolizar el Acuerdo:

El primero de diciembre del mismo año, ante Notario Público en el país sede y de acuerdo con las leyes de Costa Rica, los representantes de Costa Rica, Jamaica, México, Nicaragua y Venezuela firmaron la escritura constitutiva.

Con fecha 19 de agosto de 1976 ingresó Trinidad y Tobago como socio de la empresa; al suscribir acciones por dos millones de dólares.<sup>19</sup>

<sup>18</sup> Estudio de Factibilidad. op. cit.  
Se consultaron para elaborar este capítulo los tomos I, II, III, IV, V y VI.

<sup>19</sup> Informe de la V sesión ordinaria del Consejo de Administración. Agosto 1976, Managua, Nicaragua.

## CAPITULO VI

### LOS ESTATUTOS DE LA EMPRESA

La Conferencia Constitutiva de la Empresa Naviera Multinacional del Caribe, que se llevó a cabo en San José de Costa Rica del 26 al 28 de mayo de 1975, dejó de ser una reunión de representantes plenipotenciarios de los países participantes al suscribir los estatutos que regirían las actividades de la empresa.

Acerca de los principios que darán base a esta organización, podemos citar como los más importantes a los siguientes:

Las comunicaciones marítimas estables entre los países caribeños, operadas con criterio de servicio y eficiencia, abrirán mayores posibilidades al intercambio comercial y constituirán un avance para la integración y el desarrollo económico y social del área, además de estrechar los lazos que geográficamente e históricamente unen a estos dos países.

Las relaciones económicas entre los Estados deben regirse, entre otros principios, por los del beneficio mutuo y equitativo, la igualdad de derechos, la no intervención, la cooperación internacional para el desarrollo, así como con base en el derecho que todo Estado tiene a practicar el comercio internacional y otras formas de cooperación económica, independientemente de las diferencias entre sistemas políticos, económicos y sociales.

## Título I

### Forma, Denominación, Objeto, Domicilio y Duración

Se constituye una sociedad mercantil anónima que se regirá por los presentes estatutos y las disposiciones legales mercantiles del país sede; y por las leyes del país donde la Sociedad establezca agencias y sucursales.

La empresa se denominará "Naviera Multinacional del Caribe, S.A." - NAMUCAR -

El objeto de la empresa será prestar un servicio de transporte marítimo eficiente en el Caribe. Ocasionalmente

podrá realizar viajes fuera del área para prestar un servicio de transporte a algún país accionista, siempre que no se lesionen los intereses del resto de los miembros.

- Podrá realizar también las siguientes actividades:

- Armar y construir toda clase de embarcaciones mercantes, mantener y explotar astilleros y talleres de reparación.
- Adquirir o tomar en arrendamiento embarcaciones.
- Comprar y vender equipos para transporte marítimo.
- Instalar sistemas de comunicación.
- Negociar títulos, valores y efectivo e hipotecar naves o bienes de activo social frente a barcos nacionales e internacionales.
- Participar en sociedades que tengan el mismo objeto social o similar.
- Celebrar actos civiles y mercantiles sobre bienes muebles e inmuebles sin perder de vista el objeto social.

El domicilio de la Empresa será la ciudad de San José de Costa Rica; podrá establecer Agencias y Sucursales en cualquier otro lugar dentro o fuera del país.

La duración de la sociedad será de 99 años contados a partir de la fecha de la escritura de su constitución. Podrá disolverse o prorrogarse la duración de la misma por acuerdo de la Asamblea General Extraordinaria de Accionistas.

## Título II

### Capital Social y Acciones

El capital social será el equivalente a cien millones de dólares norteamericanos en moneda de curso legal del país sede, distribuido de la siguiente forma: el equivalente a treinta millones de dólares de E.U.A., como capital suscrito y pagado; y el equivalente de los setenta millones restantes como capital autorizado.

El capital social autorizado estará representado por cien mil acciones con un valor nominal de mil dólares E.U.A., cada una.

Las acciones, ordinarias y nominativas, serán en dos series: A y B. La serie A sólo podrá ser suscrita por los gobiernos otorgantes directamente o por organismos o empresas

cuyo capital sea mayoritariamente estatal. La serie B constará de sesenta mil acciones. La serie B podrá ser suscrita por las mismas entidades ya citadas y constará de cuarenta mil -- acciones y se podrán transferir a empresas privadas de capital nacional y con cláusula de exclusión de extranjeros. Las acciones de la serie A son intransferibles. La proporción en que se adquirirán las acciones será de sesenta por ciento de la serie A y cuarenta por ciento de la serie B.

La posesión de una o más acciones supone la aceptación y conformidad con los Estatutos y Reglamentos de la Sociedad.

El capital podrá aumentarse o reducirse a propuesta del Consejo de Administración y mediante el acuerdo de la Asamblea General Extraordinaria de Accionistas.

### Título III

#### De la Asamblea General de Accionistas

La Asamblea General de Accionistas, constituida de acuerdo con los Estatutos, representará a los accionistas y ejercerá los derechos de la Sociedad. Sus decisiones serán obligatorias para todos los accionistas.



Las Asambleas pueden ser Ordinarias y Extraordinarias, las Ordinarias deberán reunirse por lo menos una vez al año dentro de los cuatro meses siguientes a la terminación de cada -- ejercicio social-fiscal, con el fin de aprobar o modificar los informes de los administradores, y revisar los estados financieros y los resultados de las operaciones.

Las Asambleas Generales Extraordinarias se reunirán - por las siguientes causas: aumento o reducción de capital social; para alguna modificación del contrato social; admisión de otros miembros de la Sociedad; adopción de normas acerca de pagos de acciones que representan el capital autorizado, y para resolver casos que requieran un quórum especial.

Las Asambleas Extraordinarias se llevarán a cabo tantas veces como sean necesarias a juicio del Consejo.

Tanto la Asamblea Ordinaria como la Extraordinaria serán convocadas por el Presidente y el Secretario del Consejo de Administración. Será necesario que en las Asambleas Ordinarias esté representado por lo menos el 50% del capital social tomándose las decisiones favorables por votación de la mitad más uno; mientras que en las Asambleas Extraordinarias deberá estar re-

presentado como mínimo el 75% del capital y las decisiones se tomarán por la votación del 51% de las acciones representadas. Cada acción dará derecho a un voto, salvo acuerdo de la propia Asamblea.

#### Título IV

##### Del Consejo de Administración

La Sociedad contará con un Consejo de Administración teniendo un consejero titular y un consejero suplente (nacionales de cada país miembro y designados por sus propios gobiernos).

El Consejo contará con un Presidente y un primer, segundo y tercer Vicepresidente, un Tesorero y un Secretario, que serán designados de entre sus miembros.

Estos cargos se ejercerán por dos años, pudiendo ser reelectos por un período igual, excepto el Secretario y el Tesorero que podrán ser reelectos por dos períodos. Se convocará a reuniones con periodicidad y donde se designe y para sesiones extraordinarias cuando en el momento que se requiera; convocará

a las reuniones del Presidente del Consejo. El quórum que se considerará será de las dos terceras partes de los Consejeros.

El Consejo tendrá las siguientes facultades:

a) Ejercer la representación de la sociedad con los más amplios poderes para litigios, reclamaciones y cobranzas, actos de administración, de disposición -de dominio-, así como para otorgar y suscribir títulos de crédito; con facultad para otorgar mandatos de toda clase, revocarlos y reservarse el ejercicio directo de los poderes u otorgarlos en favor del Gerente General, Gerentes y Subgerentes; la representación del Consejo de Administración recae en su presidente o quien lo supla:

b) Conocer y en su caso aprobar el Presupuesto Anual y los programas de la Sociedad.

c) Conocer y, en su caso, aprobar los Estados Financieros correspondientes y los informes que presente el Gerente General.

d) Conocer y, en su caso, aprobar el establecimiento de subsedes e instalaciones de la Sociedad.

e) Redactar sus propios reglamentos.

f) Aprobar el Reglamento Orgánico en relación a las estructuras administrativas, fijar criterios y políticas generales a que se sujetarán las actividades de la Empresa.

g) Nombrar y remover al Gerente General, Gerentes y Subgerentes.

h) Proponer a la Asamblea General las normas a las cuales se sujetará la suscripción y pagos de las acciones que representan el saldo del capital autorizado, sea entre los socios suscriptores o nuevos socios.

i) Conocer y decidir sobre cualquier otro asunto que las leyes o estos estatutos le confieran.

## Título V

### Organo de Vigilancia

La vigilancia estará a cargo de los Comisarios electos

por la Asamblea General; dependen directamente de la Asamblea y sus funciones son:

a) Cerciorarse de que las operaciones que se contraten se ajusten a los estatutos, a las decisiones de la Asamblea General y del Consejo de Administración.

b) Reportar a estos mismos órganos las irregularidades que observe.

c) Colaborar con las autoridades gubernamentales que ejerzan la inspección de la Sociedad.

d) Velar porque se lleven regular y adecuadamente la contabilidad y las actas de las reuniones de la Asamblea General y del Consejo de Administración.

e) Inspeccionar los bienes de la Sociedad y procurar su seguridad y conservación.

f) Controlar permanentemente los bienes, derechos y acciones de la Sociedad.

g) Rendir dictámenes e informes sobre balance y estados financieros.

h) Convocar a Asambleas Generales en los casos previstos por los estatutos.

i) Cumplir con las demás funciones que le señalen las leyes y los estatutos.

## Título VI

### Del Gerente General

Se requiere para ser Gerente General:

Ser nacional por nacimiento de alguno de los países miembros; amplia experiencia en actividades relacionadas con los objetivos de la Sociedad y en administración y operación de empresas navieras; solvencia moral; caucionar su manejo de acuerdo con el Consejo de Administración.

Sus facultades serán:

a) Dirigir la empresa de conformidad con los presentes Estatutos y con los acuerdos del Consejo de Administración.

b) Formular y presentar anualmente al Consejo de Administración los programas de inversión y trabajo, así como los presupuestos de gastos e ingresos correspondientes.

c) Formular y presentar mensualmente los estados financieros e informes al Consejo.

d) Proponer al Consejo de Administración, el Reglamento Orgánico y las reformas que procedan al mismo, y dictar las medidas administrativas para la buena marcha de la Sociedad.

e) Celebrar los actos y contratos necesarios para el buen funcionamiento de la empresa, apegados a los estatutos y a la aprobación del Consejo.

f) Asistir a las reuniones del Consejo con voz pero sin voto.

g) Administrar los negocios de la Sociedad y firmar los documentos que se requieran.

h) Manejar al personal de la Empresa.

i) Será apoderado generalísimo judicial y extrajudicialmente en litigios, reclamaciones, actos de administración y de dominio, para otorgar y suscribir títulos de crédito con forme a la ley.

## Título VII

Ejercicios Sociales, Balances, Distribución de Utilidades y Pérdidas. Fondos de Reserva.

Los ejercicios sociales serán de un año. Al concluir el ejercicio social-fiscal se practicará un balance general y las utilidades líquidas que arroje, una vez deducidos todos los gastos, las depreciaciones, amortizaciones, reservas y cualquiera otra que se devengue por los resultados del ejercicio, serán distribuidos después de que el balance general haya sido aprobado por la Asamblea General de Accionistas en la siguiente forma:

a) 5% como mínimo y a juicio de la Asamblea 10% como máximo para formar el fondo de reserva hasta que el mismo alcance por lo menos la quinta parte del capital social.

b) El tanto por ciento que fije la propia Asamblea para



constituir reservas de previsión o de reinversión.

c) La cantidad que fije la Asamblea para gratificar a los funcionarios de la Sociedad.

d) El remanente podrá distribuirse a título de dividendo entre todos los accionistas en proporción a sus acciones pagadas y liberadas.

En caso de que exista un déficit resultante de operaciones de ejercicios anteriores, las utilidades que se obtengan serán aplicadas hasta amortizarlo totalmente, antes de efectuar alguna de las distribuciones que establece el artículo anterior. Los accionistas serán responsables de las pérdidas en proporción y hasta por el monto de sus respectivas acciones.

## Título VIII

### Liquidación y Disolución

Se disolverá la sociedad por las siguientes causas:

- 1) El vencimiento del plazo de duración, o de su prórroga.
- 2) La imposibilidad de realizar el objetivo social.
- 3) La pérdida definitiva del 50% del capital social, salvo que los socios repongan dicho capital o convengan en disminuirlo proporcionalmente.
- 4) El acuerdo de los accionistas adoptado por decisión de una Asamblea General Extraordinaria.

b) Desarrollo de la Empresa

Evaluar el desarrollo de la Empresa Naviera a tres años de operaciones de la Naviera, quizá resulte prematuro, pues una empresa de reciente creación operará en un principio con pérdidas dada la inversión inicial que requiere. Sin embargo, los volúmenes de carga previstos para estos primeros años se han cumplido y en perspectiva se tiene un aumento sustancial.

NAMUCAR había circunscrito sus actividades al área del

Caribe, actualmente se han extendido sus actividades a los puertos Norteamericanos del Golfo llegando a Houston y New Orleans.

El período que abarca de diciembre de 1976 a noviembre de 1977 se transportaron en el área 446,984 TM de las cuales Námucar movilizó un total de 60,896 TM representando un 14% de las cargas disponibles. Además transportó 4,897 TM en su ruta de Houston y New Orleans a puertos del Caribe.<sup>1</sup>

Para el primer año de actividades se arrendaron tres embarcaciones MN "City of Bochum", MN "Moritz Schulte" y MN "Mads Skou". De estas tres unidades, para el segundo año de actividades se renovó el contrato de arrendamiento únicamente a la embarcación MN "Moritz Schulte". Para el 10. de marzo de 1977 se acordó la compra del primer barco propiedad de la Empresa y para el 18 de abril entró en servicio con el nombre de "Los Caribes". A finales de marzo se arrendó otra embarcación MN "Aktian".<sup>2</sup>

Respecto a los ingresos de la Empresa todavía no puede

1 Informe a la XI Sesión Ordinaria del Consejo de Administración, 27-28 de febrero 1978, México, D. F.

2 Revista publicada por la Empresa Naviera Multinacional del Caribe, enero 30-1978.

hablarse de ellos. En el XI Informe del Consejo de Administración de la Empresa presentado en febrero de 1978, el ejercicio que abarca del 1o. de diciembre de 1976 al 30 de noviembre de 1977 arroja un saldo negativo de 1,785.929 US. Dls.

No obstante lo anterior, el propio Informe comenta que el comportamiento económico se está encaminando, lentamente, hacia la estabilidad de la Empresa.

Para que este equilibrio o estabilidad que se menciona pueda presentarse más rápidamente es necesario que los países miembros de la Empresa se preocupen más de su participación de su carga a fin de manejar en el menor tiempo posible la carga transportable de la zona, pues como ya se mencionó, los puertos que tuvieron mayor movimiento en el período 76-77 fueron los mexicanos y venezolanos.

Se requiere un incremento en los ingresos a \$7,696.991 US. Dls. para lo cual deberá aumentarse en un 61% la carga transportable, manteniendo la misma tarifa (\$79.10 US. Dls. por tonelada) o bien aumentar el costo de transporte por tonelada de - - \$79.10 a \$ 97.74 US. Dls. lo cual significa un aumento del 30%.<sup>3</sup>

<sup>3</sup> Informe a la XI Asamblea op. cit. febrero 1978

Dentro de las actividades promocionales para el año de 1978, la Gerencia Comercial realiza un programa promocional guiado hacia el desarrollo de una nueva ruta. Para ello visitará a todas las agencias navieras intrazonales y se tiene planeado celebrar conferencias y seminarios para Directores de Promoción de Exportaciones y Jefes de Cámaras de Comercio de todos los Estados Miembros y otros países vecinos.<sup>4</sup>

Para esta nueva ruta se ha programado el siguiente itinerario:

Habana-Veracruz

Veracruz-Tampico

Tampico-Sto. Tomás de Castilla (opcional)

Sto. Tomás (o Tampico)-Pto. Cortés

Pto. Cortés-Limón

Limón-Cristóbal (opcional)

Cristóbal (o Limón)-Barranquilla (opcional)

Barranquilla (o Cristóbal o Limón)-Port of Spain

Port of Spain-Sto. Domingo (opcional)

Sto. Domingo (o Port of Spain)-Kingston

Kingston-La Habana

Los puertos opcionales, Sto. Tomás de Castilla, Cristóbal, Barranquilla y Sto. Domingo, son de países no miembros y la entrada a los mismos estará condicionada a la carga que se recepcione de o para los mismos.<sup>5</sup>

## CONCLUSIONES

1) El concepto de empresa Multinacional suele confundirse con el concepto de empresa Transnacional. La segunda es una estructura jurídica y económica dotada de poder de decisión sobre la producción, ocupación y precios, que se extiende fuera de los confines de un solo país, y cuyos fines primordiales son la mayor utilidad y la obtención de ventajas económicas y políticas.

En cambio la empresa Multinacional es una estructura jurídica y económica dotada de poder de decisión sobre la producción, inversión, ocupación y precios que se forma por varios países y cuyo fin primordial en la defensa de precios justos para sus productos, la reducción de costos por los servicios y una mejor organización y distribución de la producción.

2) La empresa Multinacional surge por la convergencia de dos factores: el intervencionismo de Estado y la integración económica de la región. Al integrarla los Estados participantes procuran el desarrollo económico y la integración de la zona en que opera.

3) Los elementos definitorios de una empresa Multinacional son:

a) El acto jurídico creador de la empresa, esto es que se trate de un acuerdo intergubernamental que puede o no revestir las formalidades de un tratado.

b) El hecho de que una empresa sea acometida conjuntamente por dos o más gobiernos.

c) Que se trate de una empresa cuyo capital está suscrito, al menos parcialmente, por personas nacionales de los Estados de la región en que opera la empresa.

d) La extensión geográfica de las operaciones de la empresa.

e) Lograr una independencia real entre las economías de los Estados miembros con un intercambio comercial, efectivo, financiero y tecnológico, lo que representa una coordinación de sus políticas y un alto nivel de cooperación.

f) Encarar actividades económicas para las cuales no serían suficientes los recursos aislados de un país.

g) Ejercer una función de salvaguardia de la autonomía de decisión nacional frente a la fuerza competitiva de las corporaciones internacionales de los países industrializados.



h) Las empresas multinacionales son instrumentos de la distribución equitativa de los beneficios obtenidos a través del esfuerzo común.

4) Con el fin de promover el comercio y el desarrollo de la Cuenca del Caribe, a iniciativa de México, se constituyó la Empresa Naviera Multinacional del Caribe - NAMUCAR -

5) Los estudios previos a la constitución de la Empresa se iniciaron en el año de 1975 durante la Conferencia Preparatoria realizada en México en abril.

6) Las consideraciones fundamentales que motivaron la constitución de la Empresa fueron las siguientes:

i) Los volúmenes de carga susceptibles de transportarse estaban siendo manejados por empresas extrazonales, lo cual significaba que el servicio marítimo del área fuera irregular.

ii) Los países miembros consideraban a la Empresa Naviera Multinacional del Caribe como un instrumento de desarrollo económico y social de la región.

iii) Las comunicaciones marítimas estables serán un importante medio para el intercambio comercial y para la integración económica de los pueblos caribeños, estrechándose así los lazos geográficos e históricos que unen a estas naciones.

7) El primero de diciembre de 1975 se firmó en la ciudad de San José de Costa Rica, ante notario público, el Acuerdo Constitutivo, estableciéndose así una sociedad anónima con los siguientes signatarios: Costa Rica, Cuba, Jamaica, México, Nicaragua, Venezuela y Trinidad y Tobago que suscribió el capital al año siguiente.

8) Se escogió como sede la propia ciudad de San José y la sociedad se rige por los estatutos y por las leyes de Costa Rica. Los barcos llevarán el pabellón panameño ya que este país otorgaba mayores facilidades y ofrecía menores costos para los registros.

Los principales órganos de la Empresa son la Asamblea General de Accionistas y el Consejo de Administración.

El capital social es equivalente a 100 millones de dólares, distribuido en la siguiente forma: 12 millones como ca-

pital suscrito y los 88 millones restantes como capital autorizado. El capital social estará representado por 100 mil acciones con un valor nominal de mil dólares cada una.

9) Las actividades se iniciaron con tres barcos fletados, y en abril de 1977 se adquirió la primera embarcación "Los Caribes".

El XI Informe del Consejo de Administración presentado en febrero de 1978 arroja todavía saldos negativos por - - - - 1,785,929.00 dólares, pero a tres años de inaugurada la Empresa es todavía prematuro hacer una evaluación, ya que en los primeros años, por la inversión que requiere el inicio de operaciones, siempre se registrarán pérdidas.

No obstante, en este mismo XI Informe se programan actividades promocionales a fin de que las agencias navieras del área participen en conferencias y seminarios dirigidos a Directores de Promoción de Exportaciones y Jefes de Cámaras de Comercio de todos los Estados miembros y otros países vecinos, para aumentar el volúmen de transportación de carga, ya que por ejemplo en el período que abarca de diciembre de 1976 a noviembre de 1977 de 446,984 TM que se transportaron en el área del Caribe, NAMUCAR manejó 60,896 TM o sea un 14% de la carga transportable.

Se tiene programada también una nueva ruta a fin de extender las actividades de la Empresa a otros puertos, aún cuando no sean Estados Miembros. Actualmente se opera también en los puertos americanos de Houston y Nuevo Orleans.

## OBRAS CONSULTADAS

Arciniegas, Germán  
" Biografía del Caribe "  
Editorial Sudamericana  
Buenos Aires, 1973

Balassa, Bela F.  
" Futuro Comercial de los Países en Desarrollo "  
Fondo de Cultura Económica  
México 1966

Barceló, R. Víctor Manuel  
" La Empresa Multinacional en los Países del Tercer Mundo "  
Apuntes para una empresa latinoamericana  
Secretaría de Relaciones Exteriores, México 1975

Dunning, John H. - Compilador  
" La Empresa Multinacional "  
Fondo de Cultura Económica  
México 1971

Johnson, Harris  
" Comercio Internacional y Crecimiento Económico "  
Amorrortu  
Buenos Aires 1958

Kaplan, Marcos - Compilador  
" Corporaciones Públicas Nacionales para el Desarrollo  
y la Integración de América Latina "  
Fondo de Cultura Económica, México 1972

Kindleberger, Charles - Traducción Calleja, Anselmo  
" Economía Internacional "  
Aguilar, Madrid 1962

Krans, Binens-Karen y Baird, Lovell Enid  
" Las Empresas de Participación con Inversiones Extranjeras "  
Paidós  
Buenos Aires 1974

Seara Vázquez Modesto  
" Tratado General de la Organización Internacional "  
Fondo de Cultura Económica  
México 1974

Sepúlveda, Bernardo  
" Marco Jurídico de las Empresas Multinacionales "  
Estudio preparado por el Departamento de Asuntos Jurídicos  
de la Secretaría General de la Organización de los Estados  
Americanos.  
Washington, U.S.A. 1973

Sepúlveda, César  
" Las llamadas Empresas Multinacionales Dilemas y Opiniones "  
Talleres de Unión Gráfica  
México 1970

Sorensen, Max. Editor  
" Manuel of Public International Law  
U.S.A. 1968

Varios autores  
Multinational Corporations and the Politics of Dependencia  
Princeton University Press  
New Jersey 1974

Testa, Victor  
" Empresas Multinacionales o Imperialismo "  
Editorial Siglo XXI Argentina Editores, S.A.  
Buenos Aires 1972

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

Wionczek, S. Miguel y otros  
" Integración de América Latina, Experiencias y  
Perspectivas "  
Fondo de Cultura Económica, México 1964

## ARTICULOS

Comercio Exterior  
Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A.  
Sección: Editoriales  
" Proceso de Convergencia en la Integración Latinoamericana "  
Vol. 24, número 1  
México - enero 1968

Comercio Exterior  
Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A.  
Sección Editoriales  
" El SELA realidad a la vista  
Vol. 25, número 3  
México - marzo 1975

Comercio Exterior  
Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A.  
Sección Editoriales  
" Estancamiento y renovación del proceso integrador latinoamericano "  
Vol. 27, número 4  
México - abril 1976

Comercio exterior  
Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A.  
Sección: Informe mensual de la integración latinoamericana  
Dirma del Acta Constitutiva de NAMUCAR  
Vol. 26, número 1  
México - enero 1976

Kaplan, Marcos  
" Corporaciones públicas multinacionales latinoamericanas:  
posibles contribuciones al desarrollo y la integración "  
En Comercio Exterior  
Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A.  
Vol. 20, número 9  
México - septiembre 1970



BIBLIOTECA  
CENTRAL

**DOCUMENTOS**

**Conferencia Preparatoria para la creación de la Empresa  
Naviera Multinacional del Caribe  
Informe del Relator General  
México 1975**

**Conferencia Constitutiva de la Empresa Naviera Multinacional  
del Caribe  
Acta Final  
Costa Rica 1975**

**Conaflomar, publicación realizada por NAMUCAR  
San José, Costa Rica, enero 1978**

**Diario de Debates de la Cámara de Senadores del Congreso  
de los Estados Unidos Mexicanos.  
Tomo III, No. 27, Pág. 12  
Diciembre 4 de 1975**

**Estudio de Factibilidad de la Empresa Naviera Multinacional  
del Caribe, S.A.  
México 1975**

**Acuerdo de Constitución de la Empresa Naviera Multinacional  
del Caribe, S.A.  
San José de Costa Rica  
Mayo 1975**

**Informe a la V Sesión Ordinaria del Consejo de Administración  
Agosto 20, 1976  
Nicaragua**

**Informe de la XI Sesión Ordinaria del Consejo de Administración  
Febrero 28, 1978  
México, D.F.**