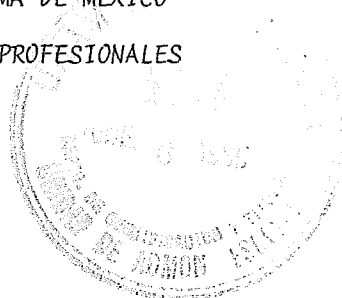


UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES
ACATLAN

7240334-1



ALCANCES Y LIMITES DEL PROYECTO DE UN CODIGO DE CONDUCTA
PARA LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES ELABORADO POR EL CONSEJO
ECONOMICO Y SOCIAL DE LAS NACIONES UNIDAS.

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:

LICENCIADO EN RELACIONES INTERNACIONALES

P R E S E N T A :

CARLOS ISAURO FELIX CORONA

M-0027019



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

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



La Aurora que una vez vislumbraron
nuestros pueblos recién liberados
del yugo colonial,
los ilumina en su lucha
por el Alba de su independencia
económica y total.



I N D I C E

INTRODUCCION.

I. LA INVERSION EXTRANJERA EN EL CONTEXTO DEL ANALISIS DESARROLLISTA Y LA CONCEPCION MARXISTA DEL IMPERIALISMO.....	1
1.1 La Concepción Desarrollista de la CEPAL.....	3
1.1.1 El sistema Centro-Periferia.....	5
1.1.2 El deterioro de los términos del intercambio.....	9
1.1.3 El crecimiento hacia adentro y la mecánica del proceso de sustitución de importaciones.....	13
a) Condiciones internas para la industrialización.....	15
b) Cambio en la composición de las importaciones.....	16
c) Desequilibrio externo permanente y el endeudamiento externo.....	18
d) Inversión extranjera.....	25
e) Límites al proceso de sustitución de importaciones.....	32
1.2 La inversión extranjera en la Concepción Marxista.....	37
1.2.1 La concepción marxista de la dependencia.....	37
A) El capitalismo latinoamericano.....	40
B) Carácter dependiente del capitalismo latinoamericano.....	51

1.2.2	La exportación de capitales.....	55
1.2.3	La internacionalización del capital.....	58
	A) Internacionalización de la produc- ción.....	61
	B) Internacionalización de los merca- dos.....	64
	C) Internacionalización de las clases sociales.....	66
1.2.4	La internacionalización del capital hacia los países en desarrollo.....	68
	A) La elevación del capital constante.....	68
	B) La lucha de los obreros de los países desarrollados.....	70
1.2.5	Las Empresas Transnacionales y su importan- cia en la internacionalización del capi - tal.....	73
1.3	Consideraciones generales sobre la inversión ex - tranjera en la Teoría Desarrollista y la Concep - ción Marxista de la inversión extranjera.....	75

II. EL PAPEL DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN LOS PAISES SUBDESARROLLADOS.....	80
2.1 Características generales de las Empresas Transnacionales.....	81
2.2 Ramas en las que se establecen las Empresas Transnacionales.....	88
2.3 Efectos de las Empresas Transnacionales en los países subdesarrollados.....	102
2.3.1 Efectos económicos.....	105
a) Dependencia tecnológica.....	109
2.3.2 Efectos políticos.....	116
a) El nuevo esquema de dominación social.....	119
b) El fascismo dependiente.....	124
c) La democracia liberal formal.....	127
2.3.3 Efectos socioculturales.....	131
a) Pautas de consumo.....	131
b) Penetración cultural.....	135

III. LA REGLAMENTACION DE LAS ACTIVIDADES DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN EL MARCO DEL NUEVO ORDEN ECONOMI- CO INTERNACIONAL.....	140
3. EL Nuevo Orden Económico Internacional	
(NOEI).....	142
3.1 Antecedentes.....	142
3.2 Principios y contenido del NOEI.....	152
3.3 Observaciones al Programa de Acción....	155
3.3.1 Problemas fundamentales de las materias primas y productos pri- marios en su relación con el co- mercio internacional y el desa - rrollo.....	158
3.3.1.1 Materias primas.....	158
3.3.1.2 Alimentos.....	161
3.3.1.3 Comercio Mundial.....	162
3.3.1.4 Transporte y seguros....	164
3.3.2 Sistema Monetario Internacional y financiación del crecimiento eco- nómico de los países en desarro- llo.....	166
3.3.2.1 El Programa de Acción....	166
a) Objetivos.....	166
b) Medidas.....	167

3.3.3	Industrialización.....	169
3.3.4	Transmisión de tecnología.....	171
3.3.5	Promoción de la cooperación entre los países en desarrollo.....	173
3.3.6	Asistencia para el ejercicio de la soberanía permanente de los Estados sobre sus recursos naturales.....	176
3.3.7	Fortalecimiento del papel de las Naciones Unidas en la esfera de la cooperación económica internacio - nal.....	177
3.3.8	Programa Especial.....	179
3.4	El Nuevo Orden Económico Internacional (NOEI) y las Empresas Transnacionales (ET's).....	185
3.4.1	Reglamentación y fiscalización de las actividades de las Empresas Transnacio nales.....	185
3.5	La Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados.....	193
3.6	Evaluación sobre el planteamiento y resultados del NOEI.....	205

IV. PROYECTO DE UN CODIGO DE CONDUCTA DE LAS NACIONES
UNIDAS PARA LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES.

4. Antecedentes.....	211
4.1 El Centro de las Naciones Unidas sobre las Empresas Transnacionales (CNUET).....	214
a) Oficina del Director Ejecutivo.....	214
b) División de información de análisis.....	215
c) División de políticas y análisis.....	215
d) División de servicios de asesoría.....	216
e) Unidades conjuntas del Centro de Naciones Unidas para las Empresas Transnacionales (CNUET) y las comisiones económicas re - gionales.....	217
4.1,2 Funciones.....	218
4.2 La Comisión de Empresas Transnacionales....	224
a) Estructura.....	224
b) Actividades.....	225
4.2.1 Programa de Trabajo.....	225
4.2.1.1 Actividades de las Empresas Transnacionales en Sudáfrica y Namibia y su colaboración con el régimen minoritario racista de esa región.....	233

4.2.1.2	Labor realizada para la formulación de un Código de Conducta para las Empresas Transnacionales.....	234
4.3	El Proyecto de un Código de Conducta de las Naciones Unidas para las Empresas Transnacionales.....	240
4.3.1	Trabajos sobre el Proyecto de Código de Conducta.....	243
4.3.2	Estructura y materias del Proyecto de Código de Conducta.....	247
A.	Preámbulos y objetivos.....	248
B.	Definiciones y campo de aplicación.....	250
C.	Actividades de las Empresas Transnacionales.....	254
D.	Trato de las Empresas Transnacionales.....	267
E.	Cooperación Intergubernamental.....	276
F.	Aplicación del Código de Conducta....	278
4.3.3	Situación actual de las negociaciones..	280
4.4	Posición de México.....	287
	CONCLUSIONES.....	290

ANEXO

BIBLIOGRAFIA

I N T R O D U C C I O N

Sin lugar a dudas, las Empresas Transnacionales - juegan un papel de suma importancia en las relaciones internacionales contemporáneas. Es por ello que se han realizado una amplia gama de estudios acerca de los diferentes aspectos de este fenómeno, característico del desarrollo del capital monopolístico a partir de la segunda guerra mundial.

La presente investigación trata sobre un tema de los más controvertidos de las Corporaciones Transnacionales, y se refiere al control de sus actividades mediante una legislación que pretende ser de carácter universal: El Código de Conducta de las Naciones Unidas para las Empresas Transnacionales.

Es muy importante aclarar que la presente tesis no es un estudio eminentemente jurídico en virtud de que se trata de un planteamiento interdisciplinario, hasta donde un trabajo de esta naturaleza lo permite. La razón de lo anterior se debe a que como es ampliamente conocido, el fenómeno de las Empresas Transnacionales abarca no sólo el ámbito jurídico, sino también aspectos políticos, económicos, sociales y culturales.

En esa virtud, es necesario conocer cuáles son los orígenes de las Empresas Transnacionales y determinar cuál es el papel que juegan en las relaciones internacionales de nuestros días. Por ello, se plantean en el Capítulo I dos teorías fundamentales en el pensamiento latinoamericano, que explican las anteriores interrogantes: la teoría desarrollista de la CEPAL y la concepción marxista de la fase monopólica del capital. Las razones que se tomaron en cuenta para desarrollar las dos teorías señaladas, se refieren a que en primer lugar, la teoría desarrollista de la CEPAL fue, en su mayor parte, el esquema que aplicaron los gobiernos latinoamericanos como la estrategia a seguir para sus respectivas políticas de desarrollo, y donde, evidentemente, se encuentra presente la inversión extranjera. En contrapartida, la concepción marxista de la fase monopólica del capital es un análisis que surge como respuesta a los planteamientos desarrollistas y que desde sus orígenes responde a las limitaciones de esa teoría. Asimismo, los estudios que realizaron los teóricos marxistas ofrecen una visión más clara y objetiva de lo que representan las Empresas Transnacionales en la actual fase de la internacionalización del capital, y sus repercusiones en la economía internacional contemporánea. Cabe aclarar por otra parte, que el hecho de haber escogido las teorías antes señaladas, no significa que otros estudios sobre la inversión extranjera carezcan -

de importancia o validez, en un análisis científico sobre esta materia. Sin embargo, no es el tema principal de esta investigación.

Una vez que se han determinado en el Capítulo I los orígenes de la inversión extranjera, así como el importante papel que tienen las Corporaciones Transnacionales en las relaciones internacionales de la posguerra, en el Capítulo II se examinan las características generales de esas corporaciones y los problemas a los que se enfrentan los países receptores del capital extranjero, en los ámbitos político, económico, social y cultural. En este capítulo segundo, se ponen de manifiesto las graves consecuencias que para los países en desarrollo tienen las actividades de las Empresas Transnacionales en sus respectivos territorios. En esta virtud, los países receptores de inversión extranjera buscan la forma de evitar, o de reducir en lo posible los efectos negativos de esas inversiones. Para ello, los gobiernos de los países en desarrollo se valen de legislaciones nacionales que reglamentan de alguna manera, las actividades de las Empresas Transnacionales. Sin embargo, y en virtud del carácter multinacional de esas empresas, se hace evidente la necesidad de una regulación de carácter universal que pueda solucionar todos los diferentes conflictos que se derivan de las actividades de las Transnacionales, en diferentes países y que las legislaciones nacionales no pueden controlar.

Por consiguiente, la necesidad de elaborar, una legislación para las Empresas Transnacionales que sea uniforme y se aplique internacionalmente, ha sido una de las principales preocupaciones de los países en desarrollo. Por otra parte, la ausencia de una legislación internacional de la inversión extranjera es una de otras muchas carencias que el sistema económico internacional presenta y que en su conjunto, dan como resultado un esquema de relaciones económicas basadas en la injusticia y que funciona en favor de los intereses de los países desarrollados. Por tal motivo, desde la década de los años 70, los países en desarrollo decidieron buscar la manera de cambiar las injustas relaciones económicas internacionales, mediante la implantación de un Nuevo Orden Económico Internacional (NOEI). Este ambicioso proyecto, incluye una serie de aspectos económicos en los que los países en desarrollo consideran que se deben reconocer sus derechos, como un paso inicial para lograr un nuevo esquema de relaciones económicas basado en la justicia. Por tanto, en el Capítulo III se examinan en términos generales los elementos del NOEI y particularmente, su relación con la regulación de las Empresas Transnacionales.

El Capítulo IV del presente trabajo de investigación, aborda el Proyecto del Código de Conducta de las Naciones Unidas para las Empresas Transnacionales. En este último capítulo se examinan los organismos de las Naciones Unidas que

se crearon para la elaboración del Código de Conducta: El Centro y la Comisión de las Naciones Unidas par las Empresas Transnacionales.

Asimismo, se analizan una a una las diferentes materias que componen el Código de Conducta, haciendo una evaluación de las mismas. Se expone igualmente, la situación actual de las negociaciones del citado Código, los problemas que enfrentan esas negociaciones y las diversas cuestiones que todavía se encuentran pendientes de resolver, así como el papel que México ha tenido en esas negociaciones y su posición frente al Código.

Por último, en las conclusiones, se realiza un balance general del Proyecto de Código de Conducta, señalando sus alcances y sus limitaciones. Igualmente, en un contexto general, se hace una evaluación de las causas que han motivado el estancamiento de las negociaciones del Código de Conducta, que no es una característica exclusiva de la Comisión de Empresas Transnacionales, sino que es una situación que afecta a la mayoría de los foros del sistema de las Naciones Unidas, en lo que se conoce como la crisis del multilateralismo.

Finalmente, cabe señalar que la complejidad del tema de investigación hace necesaria una mayor profundidad de

cada uno de los temas que se relacionan con el fenómeno de las Empresas Transnacionales para su mejor comprensión.

No obstante, cabe señalar que si bien el punto central de la presente tesis es el control de las actividades de las Empresas Transnacionales mediante el Código de Conducta de las Naciones Unidas para esas corporaciones, la investigación se realizó teniendo en mente ubicar ese aspecto particular en un contexto general que permitiera ofrecer una visión más amplia de la importancia que el fenómeno de las Empresas Transnacionales representa en las relaciones internacionales de nuestros días.

I. LA INVERSION EXTRANJERA EN EL CONTEXTO DEL ANALISIS
DESARROLLISTA Y LA CONCEPCION MARXISTA DEL IMPERIA-
LISMO.

Al abordar el tema de la regulación internacional de la inversión extranjera en el marco de las Naciones Unidas, mediante el proyecto de Código de Conducta para las Empresas Transnacionales, se hace necesario elaborar un marco teórico que nos permita circunscribir en él, todos los elementos que conformarán nuestro análisis. En este sentido, ese marco teórico nos facilitará la mejor comprensión del fenómeno de las Empresas Transnacionales (ET's) y su importancia en las relaciones internacionales.

Para la elaboración de nuestro marco teórico tomaremos en consideración dos cuestiones teóricas que difieren entre sí y que tratan de explicar la realidad económica y política de América Latina: la teoría desarrollista de la CEPAL y la concepción marxista de la fase monopólica del capital.

El hecho de haber elegido estas concepciones teóricas, no significa que otros análisis económicos que abordan el estudio de la inversión extranjera o se refieren a ella

carezcan de importancia. Sin embargo, la concepción desarrollista y la teoría del Imperialismo son análisis que se han utilizado para describir la situación económica de América Latina. En este sentido, es importante conocer los estudios que expliquen la importancia de la inversión extranjera en la realidad de los países subdesarrollados y su relación con los países desarrollados, en el contexto general de las actuales relaciones internacionales. De esta manera se podrá comprender mejor el interés de los países subdesarrollados por tratar de crear una legislación internacional en materia de inversiones extranjeras, así como los límites y alcances que tiene el proyecto de Código de Conducta de las Naciones Unidas para las Empresas Transnacionales.

1.1 LA CONCEPCION DESARROLLISTA DE LA CEPAL.

La teoría desarrollista surgida en el seno de la CEPAL, tenía como objeto elaborar estudios económicos del área latinoamericana de una forma sistemática que ofreciera soluciones a los problemas que encaraban los países latinoamericanos.

En consecuencia , se elaboraron una serie de estudios de toda índole. Los principales son los intitulados " Estudio Económico de América Latina" en los que se trata de abarcar en un solo documento, toda la realidad económica latinoamericana.

El afán de explicar esa realidad hace del pensamiento cepalino una complicada madeja de datos estadísticos, tales como niveles de ingreso, producto interno bruto, comercio intrarregional,etc., junto a modelos económicos que tratan de dar una visión racional de los problemas estudiados.

Esta teoría trata de explicar el desarrollo y el subdesarrollo desde un punto de vista basado en variables económicas, más que de otra índole.

Para efectos del presente trabajo, trataremos de ex
plicar de manera coherente y en forma general, los princi-
pales planteamientos de la teoría desarrollista, ubicando
el surgimiento de la inversión extranjera en los países la
tinoamericanos.

1.1.1 EL SISTEMA CENTRO- PERIFERIA.

Esta es una de las principales partes del pensamiento cepalino, ya que de aquí es de donde se desprende el desarrollo de su teoría. Esta concepción postula que la economía mundial se encuentra compuesta por dos polos: el centro y la periferia, ambos con estructuras productivas diferentes entre sí, pero complementarias la una de la otra.

Por lo que toca a la periferia, su estructura productiva es heterogénea ya que existen actividades en las que posee una alta productividad, como en el sector exportador, asimismo, existen otras actividades económicas con un nivel muy bajo de productividad como lo es la agricultura de subsistencia.

El hecho de que coexistan estas estructuras diferentes entre sí, es lo que le da el carácter de heterogeneidad.

Otros aspectos de la estructura productiva de la periferia se refieren a que la misma posee un carácter de especialización en un doble sentido: las exportaciones se concentran en uno o en pocos bienes primarios y por otro

lado la diversificación horizontal, la complementariedad intersectorial y la integración vertical de la producción poseen escaso desarrollo, de tal manera que una gama muy amplia de bienes y principalmente de manufacturas tienen que importarse para cubrir las necesidades de la periferia en esos renglones.

En contraste, el centro posee características diferentes, pues su estructura productiva se considera homogénea y diversificada. Es decir, homogénea porque en la mayoría de los sectores de la economía del centro existe un alto nivel de productividad y asimismo, la actividad exportadora, compuesta principalmente por bienes manufacturados, es diversificada.¹

Esta concepción de la economía mundial se basa en un presupuesto fundamental: el progreso técnico. En efecto, "se concibe que el centro y la periferia se constituyen históricamente como resultado de la forma en que el progreso técnico se propaga en la economía mundial. En el centro, los métodos indirectos de producción que el progreso técnico genera se difunden en un lapso relativamente breve a la totalidad del aparato productivo. En la periferia se parte de un centro inicial y al transcurrir el pe -

1. " La Teoría del Subdesarrollo de la CEPAL ",
Octavio Rodríguez, Ed. Siglo XXI
México 1981, p. 20

ríodo llamado ' desarrollo hacia afuera', las nuevas técnicas sólo se implantan en los sectores exportadores de productos primarios y en algunas actividades relacionadas directamente con la exportación, las cuales pasan a coexistir con - sectores rezagados en cuanto a la penetración de las nuevas técnicas y al nivel de productividad del trabajo." ²

Dadas estas características del sistema centro- periferia, el factor del progreso técnico es de vital importancia puesto que su existencia o ausencia en los componentes del sistema son determinantes para situar a cualquier país en el centro o en la periferia.

La etapa denominada " desarrollo hacia afuera", comprende el momento histórico de diferenciación entre el centro y la periferia debido a que los países atrasados, en - una primera fase como colonias y posteriormente como naciones independientes, se incorporan a la economía mundial y en el contexto de la división internacional del trabajo, como exportadores de materias primas e importadores de productos manufacturados.

2 " La teoría del subdesarrollo de la CEPAL", Op. Cit. p.26

Los países atrasados basan su economía en los ingresos provenientes de sus exportaciones de ahí que se denomine esta etapa como " desarrollo hacia afuera".

En efecto, " la concepción básica reconoce la existencia de una diferenciación originaria: en cierto momento del tiempo, el centro ya había logrado implantar técnicas modernas y elevar la productividad del trabajo en mucho mayor medida que la periferia. Pero ésta sólo adquiere realmente sus características diferenciales a través del desarrollo hacia afuera. La heterogeneidad y la especialización se conforman y consolidan en esa etapa, puesto que durante la misma, la periferia crece primordialmente con base en la expansión de actividades exportadoras de bienes primarios." ³

Al ir evolucionando el sistema, crecen las diferencias entre el centro y la periferia, dado que la estructura periférica permanece rezagada y en consecuencia le impide generar progreso técnico e incorporarlo a la producción y por tanto, el nivel de productividad del trabajo se incrementa menos en el sector primario exportador de la periferia.

Existen otros factores que explican el aumento de la desigualdad entre centro y periferia y son la productividad y el deterioro de los términos del intercambio.

3. " Teoría del Subdesarrollo de la CEPAL", Octavio Rodríguez. Comercio Exterior, diciembre 1980. p.1348

1.1.2 EL DETERIORO DE LOS TERMINOS DEL INTERCAMBIO.

En el pensamiento cepalino aparecen dos conceptos que explican la desigualdad entre centro y periferia y el aumento progresivo de la misma: el deterioro de los términos del intercambio y la productividad. Prebisch en sus estudios basados en evidencias presentadas en documentos de Naciones Unidas que mostraban una tendencia al deterioro de los términos del intercambio, entre los bienes primarios y los manufacturados, enumera los factores causales de esta estructura condicionadora de diferencias crecientes:

- la tasa de crecimiento de la productividad en la producción manufacturera es más alta que en la producción de bienes agrícolas.
- el aumento de productividad debería trasladarse a los precios de los productos industriales a través de menor valor agregado a cada unidad productiva.
- sin embargo, como en los países industrializados existe presión sindical para mantener el nivel de salarios y la producción industrial se organiza en forma tal que los oligopolios defienden su tasa de ganancias y en consecuencia, los precios no bajan proporcionalmente al aumento de la productividad.

En síntesis, los obreros y empresarios de los países industrializados bloquean mediante su fuerza político-administrativa, el funcionamiento del mercado, impidiendo la baja de los precios de los productos manufacturados y produciendo entonces un efecto específico sobre el comercio internacional: el constante deterioro de los términos del intercambio entre los productos del centro y de la periferia.

Aunado a lo anterior, la baja productividad en el sector primario exportador de la periferia, en contraste con la productividad del centro, a consecuencia de que el centro impide y monopoliza los frutos del progreso técnico, refuerza aún más el deterioro de los términos del intercambio.

Ambos factores, en consecuencia, explican el por qué el precio de los productos primarios tiende constantemente a disminuir y a aumentar la brecha de desigualdad entre centro y periferia.

Hasta aquí se han dado, en forma general, los conceptos básicos de la concepción centro-periferia que explican lo que significa la misma, así como los elementos que indican la desigualdad entre los puntos de ese sistema y su

progresivo aumento.⁴

Una vez que ya se ha expuesto de manera general lo que es el sistema centro-periferia, así como los principales factores que lo componen, pasaremos ahora a tratar de esclarecer cuando surge la inversión extranjera en los países latinoamericanos y la necesidad de recurrir a la misma, como un factor que impulse el desarrollo de esos países, de acuerdo al análisis desarrollista.

Como ya se anotó anteriormente existe una diferenciación de las estructuras productivas del centro y la periferia, misma que ensancha la diferencia entre uno y otro polo del sistema, como producto del deterioro de los términos del intercambio y la falta del progreso técnico en los países que conforman la periferia.

Por definición el deterioro de los términos del intercambio implica, que el poder de compra de bienes industriales de una unidad de bienes primarios de exportación, se reduce con el transcurso del tiempo; admitido el supuesto de que la productividad industrial aumenta más que la primaria, la caída de relación de precios implicará necesariamente que la relación entre ingresos tienda a disminuir.

4 " La originalidad de la copia de la CEPAL y la idea del desarrollo", Fernando H. Cardoso, en lecturas del trimestre económico no. 30, Vol. II, ED. F.C.E. México, 1979. p. 179

Con base a este esquema podemos afirmar que la periferia no podría alcanzar un desarrollo económico manteniendo su estructura productiva basada en las exportaciones de productos primarios; ya que de esta manera no se lograría una acumulación de capital ni se generaría progreso técnico, elementos indispensables dentro del esquema cepalino para lograr acceder al desarrollo.

Pero además, surgieron otras circunstancias históricas que obligaron a los países de la periferia a tratar de cambiar su estructura productiva, así como el carácter de sus importaciones, para alcanzar un desarrollo económico. Analizaremos pues, como se dió este cambio y el surgimiento de la inversión extranjera en la periferia.

1.1.3 EL CRECIMIENTO HACIA ADENTRO Y LA MECANICA DEL PROCESO DE SUSTITUCION DE IMPORTACIONES.

Existen factores históricos que fueron determinantes para el surgimiento de la inversión extranjera en los países de la periferia y principalmente en los del área latinoamericana.

Estos factores se refieren en primer lugar, al cambio que sucedió en el centro. En efecto, como consecuencia de las dos conflagraciones mundiales, el centro experimenta el desplazamiento de su principal representante: Inglaterra por la nueva potencia, los Estados Unidos, por una parte y por otro lado, las guerras de 1914 y 1939 ocasionaron que las importaciones de los países del centro se congelaran, al mismo tiempo que indujeron una acentuada dinamización de la demanda de las exportaciones de la periferia.

Estos acontecimientos se constituyeron como fuerzas impulsoras de la actividad industrial latinoamericana, con las que se fueron paliando las dificultades de importar productos manufacturados desde los centros en conflicto.⁵

5 " La teoría del ...",
Op. Cit. p. 35

En efecto, según la CEPAL, los países que forman la periferia atraviesan por una crisis para cubrir la demanda interna de productos manufacturados en la etapa en que las guerras mundiales mantienen a los países del centro en conflicto, pero además es importante recalcar que la industrialización de la periferia es para los teóricos cepalinos el requisito indispensable para que los países que la conforman, puedan llegar al desarrollo económico.

Asimismo, la industrialización que se da en América Latina es sui generis, ya que no se puede comparar con la revolución industrial de Europa, la del Japón o la de los países socialistas y por lo tanto, conviene entender, aunque sea de forma general, las características de esta industrialización, que ha marcado el proceso de desarrollo de los países latinoamericanos.

La mecánica de sustitución de importaciones presenta diferentes aspectos:

- a) Condiciones internas para la industrialización.
- b) Cambio en la composición de las importaciones.
- c) Desequilibrio permanente externo y el endeudamiento externo.
- d) Inversión extranjera.

e) Límites del modelo de sustitución de importaciones.

Analícemos pues, de manera general, los diferentes aspectos del modelo de crecimiento hacia adentro, haciendo la aclaración de que este análisis corresponde a los teóricos de la CEPAL.

a) Condiciones internas para la industrialización.

El proceso de sustitución de importaciones se inicia como consecuencia de la crisis del dinamismo del modelo de crecimiento hacia afuera. En este sentido, los gobiernos de los países periféricos se ven presionados por las fuerzas políticas y sociales internas y las influencias ideológicas externas para que se eleven las condiciones de vida al interior de esos países.

Oswaldo Sunkel y Pedro Paz⁶ analizan cuáles fueron las condiciones necesarias al interior de los países periféricos, para el impulso de la industrialización: adopción de políticas de incremento del gasto público, en servicios sociales e infraestructura; estímulo a la inversión privada mediante protección arancelaria; y la concesión de facilidades tributarias y crediticias.

6 " El subdesarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo", Sunkel Oswaldo y Paz Pedro. Textos del Instituto Latinoamericano de planificación económica. ed. s.XXI

Una vez que se dieron estas condiciones, siguiendo el análisis cepalino, surge una diferencia en la composición de las importaciones de los países en vías de industrialización, que es necesaria debido a la nueva orientación productiva.

b) Cambio en la composición de las importaciones.

Dadas las necesidades de crear o impulsar un sector industrial en los países de la periferia, es indispensable un cambio en la estructura de las importaciones. Este cambio está orientado en dos sentidos: importar bienes de capital e insumos para la industrialización; y frenar la importación de aquellos artículos que se pretenden producir internamente.

Como es obvio, los países periféricos carecen de bienes de capital propios y necesarios para su industrialización, luego entonces, se plantea la necesidad de contar con ellos, para lo cual, se tienen que conseguir en el exterior, en los países centrales.

Ahora bien, el proceso de sustitución de importaciones se dá, en su primera etapa, en los bienes de consumo y por lo tanto, se protege a las nuevas industrias que los

producen de dos formas: prohibiendo las importaciones de ese bien, o aplicando tarifas arancelarias que reduzcan en forma adecuada la importación de los productos que se planea producir al interior de la periferia, lo que se conoce como proteccionismo arancelario.

Por su parte el Estado, en función de su política de desarrollo industrial, aplica esta política proteccionista y al mismo tiempo, favorece la importación de bienes de capital que necesita el empresario para instalar o ampliar la producción de los bienes cuya importación cesa o se reduce.

Asimismo, esta nueva fase adquiere una propia dinámica debido a que existe un determinado volumen de divisas para la importación de bienes de capital e insumos de otra índole, indispensables para los productos que se piensa producir internamente, al hacerlo de esta forma, necesariamente se tendrá que reducir la importación de otro bien, debido a la falta de divisas para hacerlo. Como resultado, al reducirse esa importación, se crea un estímulo para producir internamente ese bien; lo que a su vez significará, la necesidad de importar equipos e insumos para su producción y así se reducirá la importa

ción de un tercer bien, creando un ritmo de industrialización con dinámica propia.

Continuando el análisis del sector importador, Sunkel y Paz señalan que una vez que el proceso se ha iniciado, la actividad importadora refleja dos tendencias; - el coeficiente de las importaciones (el valor de las importaciones en proporción al ingreso nacional), tiende a disminuir debido a que la disponibilidad de divisas crece menos que el producto bruto y que también se refleja en un cierto estancamiento de las exportaciones. Por otro lado, en la composición de las importaciones se acentúa la participación de los bienes de capital e insumos, y se reducen en igual medida los bienes de consumo final.⁸

Este análisis del cambio en la composición de las importaciones y sus implicaciones, sirve para explicar lo que los autores llaman el desequilibrio externo permanente.

c) El Desequilibrio Externo Permanente y el Endeudamiento Externo.

Con base al análisis anterior, se puede observar que al iniciarse y continuar con el proceso de sustitución de importaciones, se hace necesario tener el suficiente volumen de divisas para comprar en el exterior los elementos

⁸ "El Subdesarrollo...",
Op. Cit. p. 359

indispensables para ese proceso.

Anteriormente se señaló que existe el problema de la limitación del volumen de divisas necesarias para la importación, problema que se pensó resolver gradualmente, por el ahorro interno, producto de la nueva industrialización. Desgraciadamente, el ahorro interno no ha sido el suficiente como para impulsar la industrialización de la periferia, en primer lugar debido a que la actividad primaria exportadora, afectada por el deterioro de los términos del intercambio, no permite una acumulación de capital suficiente para apoyar la -- sustitución de importaciones y por otro lado, se planeaba tener más divisas disponibles, gracias a que al empezar a producirse internamente algunos bienes que se importaban, se ahorrarían divisas que se podrían utilizar para apoyar la industrialización. Pero una vez iniciado ese proceso, como ya se señaló, la propia dinámica del mismo hace necesario el seguir importando los requerimientos indispensables de la sustitución de importaciones, lo que da como resultado, que las divisas disponibles se vayan reduciendo y la necesidad de ellas aumente.

Una posible solución al problema de falta de recursos financieros para continuar el también llamado crecimiento hacia adentro, se basó en dos acciones: el endeudamiento externo y el aumento de las exportaciones. En efecto, debido a la necesidad de financiamiento indispensable para el proceso de

industrialización, y dada la carencia del mismo, los países periféricos mediante sus respectivos gobiernos recurren a los préstamos y financiamientos del exterior, como alternativas para apoyar la industrialización. Estos préstamos del exterior se solventarán en dos formas: el ahorro de divisas resultado de la producción de bienes internos y el aumento de las exportaciones.

Por lo que se refiere al aumento de las exportaciones, esta medida logró solucionar el problema en períodos históricos concretos. "El creciente endeudamiento externo y la mayor carga de servicios financieros que resulta de este proceso (sustitución de importaciones), no crearía serios problemas al balance de pagos si el aumento de los compromisos externos va acompañado, dentro de un plazo razonable, - por un incremento sustancial de la capacidad de pagos al exterior; para ello tendría que mejorar la relación de precios del intercambio y/o aumentar el volumen de exportaciones".⁹

Para Sunḡel y Paz, la suposición anterior tuvo efectos positivos en cierto período histórico: "Durante un período muy prolongado, desde la crisis mundial de 1930 hasta mediados de la década de 1950, la relación de términos de intercambio de los países latinoamericanos tendió a mejorar - sensiblemente hasta llegar a niveles similares a los muy al

9 "El Subdesarrollo...", Op. Cit. 368

tos alcanzados durante el quinquenio de 1925-29, recuperación que se vió reforzada por un aumento en el volumen de exportaciones. De modo que dicho período representó una fase durante la cual el excedente interno generado por el sector exportador de los países latinoamericanos creció en forma considerable, y pudo satisfacer, en gran medida y -- con recursos nacionales, las crecientes exigencias de financiamiento del proceso de industrialización.¹⁰

Desafortunadamente para los países latinoamericanos ésta situación no continuó por mucho tiempo, ya que debido a ciertas circunstancias de la economía internacional; el deterioro de los términos del intercambio que se agrava a partir del final de la guerra de Corea en 1954, hace que los países latinoamericanos enfrenten una crisis de financiamiento para su industrialización, que incluso, pone en peligro el modelo de sustitución de importaciones.

"A mediados de la década de 1950, los países relativamente más avanzados en su proceso de desarrollo industrial, llegan a un punto en que se reduce el margen que -- permitía ahorrar divisas en consumo importado. Coincide -- ésto con el deterioro de la relación de precios del intercambio, que se inicia después del auge de Corea de 1954, y se mantiene hasta años recientes, salvo contadas excepcio-

10 "El Subdesarrollo...", Op. Cit. 363

nes. La conjunción de ambos fenómenos, al frenar las fuentes internas de financiamiento público y privado y limitar la oferta de divisas, amenaza el modelo de sustitución de importaciones."¹¹

Debido a ello, se agrava el déficit de la balanza de pagos de esos países, ya que se recurre en mayor medida al financiamiento externo con sus graves resultados: - "Los países que procuran continuar con su política de industrialización en las circunstancias señaladas, van aumentando en forma acelerada sus compromisos externos".¹²

Por consiguiente, al aumentar la deuda externa, y aumenta el pago de su servicio y ésto constituye un factor adicional que reduce las divisas necesarias para importar los insumos de la sustitución de importaciones.

Los países latinoamericanos caen entonces, en un -desequilibrio externo permanente, debido a su incapacidad de obtener el financiamiento necesario para su industrialización en forma interna y por el dinamismo del crecimiento hacia afuera que necesita de las importaciones de bienes de capital e insumos del exterior de manera casi per-

11 "El Subdesarrollo...",
Op. Cit. p.369

12 Ibidem.

manente. Este desequilibrio se refleja en su balanza de pagos, particularmente en la cuenta corriente y un superávit en la de capitales, obviamente para cubrir el déficit de la primera.

Otro elemento que influye al desequilibrio permanente y al constante endeudamiento externo, lo constituye el gasto público que se orienta a proveer la infraestructura y servicios que son necesarios para el funcionamiento del nuevo modelo de industrialización.

Por otra parte, al presentarse los graves problemas en las economías latinoamericanas como resultado del desequilibrio externo permanente, se tratan de resolver mediante varias alternativas, y la más usual es la devaluación de sus monedas. "Se producen entonces las severas crisis en los balances de pagos (debido al gran endeudamiento externo), que registran en los últimos años Brasil, Uruguay, Argentina, Chile, Colombia, etc. Estas crisis se tratan de remediar apelando a sucesivas devaluaciones". 13

Desafortunadamente, en la mayoría de los casos, - estas devaluaciones no surten efecto, puesto que las cau-

13 "El Subdesarrollo...", Op. Cit. p.369

sas de esos desequilibrios, como se analizó, son de una compleja estructura, y su solución no radica en devaluar, ya que incluso en muchos casos esta medida resulta contraproducente: " ... pero esa política (devaluaciones) no llega a tener efectos significativos sobre el balance de pagos en virtud de los factores señalados (causas del desequilibrio). En efecto, la devaluación no logra estimular las exportaciones de los productos primarios. Por otra parte, como también ya se señaló, tampoco reduce significativamente el nivel de las importaciones." ¹⁴

En otro sentido, para lograr la disminución de las importaciones, otra medida para reducir el déficit externo, se adoptan políticas deflacionarias restrictivas. Es decir se trata de reducir el ritmo de crecimiento contrayendo el nivel del producto interno bruto, dando origen a los programas de estabilización característicos de los últimos años en los países latinoamericanos.

Asimismo, otro efecto de las devaluaciones se refleja en los precios, dando origen a procesos inflacionarios que difícilmente se pueden solucionar.

Para complementar el análisis anterior, no hay que olvidar que otro aspecto del desequilibrio externo lo cons

14 " El subdesarrollo...", Op. Cit. p. 369

tituyen las fluctuaciones en el mercado de las materias primas, ya que si bien es cierto que en los países periféricos se comienza a dar un tinte de industrialización a sus economías, pese a ello se siguen apoyando en el modelo primario exportador.

Con base a todo lo expuesto hasta el momento, es oportuno señalar que los autores encuentran en este análisis, las suficientes razones para explicar el proceso de estancamiento con inflación que vienen presentando, en los últimos años, los países latinoamericanos y en general los países subdesarrollados.

d) La inversión extranjera.

El surgimiento de la inversión extranjera en el modelo cepalino, no constituye un elemento aislado ni tampoco un elemento fundamental, es sólo un elemento más de los ya analizados, que intervienen en el modelo de sustitución de importaciones.

La inversión extranjera en sus dos formas: directa e indirecta, en el análisis cepalino básicamente, responden a dos circunstancias de carencia de los países subdesarrollados: falta de tecnología propia, e insuficiencia de financiamiento.

Por lo que toca a la primera, existe en los países desarrollados o centrales una dinámica tecnológica, cuyas características comprenden los modernos procedimientos para producir manufacturas, así como las herramientas, maquinaria e investigación científica aplicable al proceso productivo, que no se detienen, por el contrario, siempre avanzan buscando, en primer lugar, la mayor productividad, y segundo, descubrir nuevas maquinarias y procedimientos técnicos aplicables en el futuro.

Por su parte, los países subdesarrollados buscan la tecnología que carecen para aplicarla en sus respectivos procesos productivos: " Para atraer esas innovaciones se recurre a la asociación con capitales extranjeros, se estimula la instalación de sucursales de empresas privadas extranjeras en el país y la adquisición de los derechos que permiten el empleo de procedimientos técnicos, administrativos, financieros y de publicidad de empresas extranjeras, todo ello, por supuesto, mediante el pago de regalías y otras formas de remuneración del capital extranjero. El proceso de industrialización trae aparejadas, de esta manera crecientes inversiones extranjeras en las diversas ramas manufactureras." 15

15 " El Subdesarrollo..." Op. Cit. p. 360

En efecto, los países subdesarrollados buscan la tecnología necesaria de tres formas: asociación con capitales extranjeros; facilidades para la implantación de filiales de empresas extranjeras y; la compra del conocimiento técnico. Mediante estas políticas, se pensaba que "se lograría transformar la estructura económica social y política, hasta alcanzar una capacidad de crecimiento autosustentado".¹⁶

La otra razón del surgimiento de la inversión extranjera en los países latinoamericanos es la insuficiencia de financiamiento propio que, como ya lo analizamos, es factor del desequilibrio externo de las economías de esos países. El momento exacto en el que se recurre, en mayor medida, a la inversión extranjera directa e indirecta, se refiere a la etapa en la que el modelo de sustitución de importaciones atraviesa por una grave crisis en el sector externo, reflejado por la creciente demanda de bienes de capital y de insumos de importación y ante la imposibilidad de cubrirlos en la misma cantidad.

Dentro de las diversas medidas que se pueden tomar para solucionar el problema, se encuentra el recurrir a la inversión extranjera, como una posible alter-

¹⁶ "El Subdesarrollo...", Op. Cit. 360

nativa: " Las inversiones adicionales sólo pueden realizarse por una elevación de la capacidad para importar, ya sea por un aumento del volumen de exportaciones o por un mejoramiento de la relación de intercambio; ahorro externo neto aportado bajo forma de empréstitos o inversión extranjera directa."¹⁷

Como se puede apreciar, la teoría de la CEPAL considera a la inversión extranjera como una alternativa para ayudar al crecimiento hacia adentro, una vez que el proceso de sustitución de importaciones atraviesa por una grave crisis que lo pone en peligro de continuar. Lo importante que hay que destacar es que a la inversión extranjera en el modelo desarrollista, no se le da un peso determinante, pues si bien se considera que la inversión extranjera puede ayudar a los países subdesarrollados, no se hace un análisis profundo de las repercusiones de su verdadero origen en un contexto histórico más amplio, ni tampoco se analizan las implicaciones que para los países subdesarrollados significa ser receptores de ese tipo de inversiones. No obstante, el análisis cepalino señala que en primer lugar, la inversión extranjera no ayudó, como se pensaba, a la industrialización de la periferia, y

17 " El Subdesarrollo...",
Op. Cit. p. 367

que existieron ciertos efectos contrarios a lo que se esperaba de la misma. " La crisis del proceso de sustitución de importaciones, agudizada por el deterioro de los mercados internacionales, en principio pudo haberse superado si las inversiones extranjeras hubieran contribuído sustancialmente al aumento y/o diversificación de las exportaciones".¹⁸

"... el ingreso de las inversiones privadas extranjeras y del financiamiento externo canalizado a través del sector público, se ha invertido en la industria, en la ampliación y reorientación de la infraestructura económica y también en programas sociales." ¹⁹

Asimismo, se considera que el desarrollo industrial de los países latinoamericanos se ha venido realizando en los últimos quince años sobre la base de una proporción acelerada de creciente capital externo. "Las empresas privadas extranjeras, las nacionales asociadas con capitales foráneos y las que producen mediante acuerdos para el uso de una patente o marca registrada extranjera van predominando en forma creciente en esos países." ²⁰

18 Sunkel y Paz, Op. Cit. p. 370

19 Ibidem.

20 Sunkel y Paz, Op. Cit. p. 371

Para Sunkel y Paz, el creciente aumento de la inversión extranjera en los países subdesarrollados, es producto lógico del modelo de sustitución de importaciones, y se debe a que las características del mismo producen ese resultado: " Estas empresas (de inversión extranjera) - son la respuesta lógica a la política de sustitución de importaciones: dados una fuerte protección frente al producto terminado externo y estímulos a los empresarios nacionales y a la inversión privada extranjera para instalar la producción de dichos bienes dentro del país, la creación de empresas industriales nacionales, subsidiarias extranjeras o mixtas, todas dependientes de tecnología importada, constituyen un corolario natural a dicha política." ²¹

Los efectos de las inversiones extranjeras en las economías de los países subdesarrollados en cierto momento, fueron contraproducentes, particularmente en el sector exportador, las empresas de capital extranjero no contribuyeron a esa actividad, dado que, en la mayoría de los casos, su producción se destina al mercado interno, y la falta de un volumen importante de exportaciones perjudica a las economías receptoras, ya que se les priva de la obtención de divisas necesarias e indispensables para el proceso de industrialización.

21 Sunkel y Paz, Op. Cit. p. 371

Las razones por las cuales las empresas de capital foráneo no exportan, en beneficio de las economías de la periferia son las siguientes: " ... con frecuencia se suscriben acuerdos explícitos comprometiéndose a no exportar a los países donde tienen sus sedes las empresas matrices, ni a países donde éstos poseen sucursales, subsidiarias - ó empresas locales con las cuales tienen vigentes acuerdos de marcas, patentes y asistencia técnica." ²² Debido a las razones anteriores, se crea un sector incapacitado para la exportación.

Por otro lado, la CEPAL consideraba que la inversión extranjera a la larga, debería ser decreciente y obviamente sujeta a previsión y control, ya que el objetivo de la industrialización de la periferia se pensaba que fuese eminentemente nacional. No obstante: " Aunque esta posición no es negada o revisada, y aunque aumenta la importancia dada a la necesidad de transformar la estructura del comercio internacional (entiendase centro-periferia), y la importancia que en ella tiene el capital extranjero, y que no es ignorada en los documentos de la CEPAL, no se halla integrada a la interpretación teórica y sobre la cual no se advierten propuestas de política definidas con claridad." ²³

22 Sunkel y Paz, Op. Cit. p. 374

23 " La teoría del subdesarrollo de la CEPAL". Op. Cit.
p. 292

Esta falta de estudio o de importancia capital de que carece la CEPAL al abordar el análisis de la inversión extranjera es de vital importancia, porque como más adelante analizaremos, el análisis marxista le atribuye un amplio estudio y una importancia vital para la explicación de los fenómenos de riqueza, pobreza, dominación, explotación y dependencia de los países subdesarrollados en relación con los desarrollados.

Para terminar el análisis general del pensamiento cepalino sobre el proceso de sustitución de importaciones o el modelo de crecimiento hacia adentro, señalaremos lo que sus teóricos denominan como los límites al proceso de industrialización por sustitución de importaciones.

e) Límites al proceso de sustitución de importaciones.

Es pertinente aclarar que el pensamiento cepalino, tal como lo establece su principal teórico Raul Prebisch, es una sucesión de ideas y de análisis en las diferentes etapas históricas de las economías latinoamericanas y en consecuencia, el análisis de Sunkel y Paz que aquí hemos señalado, corresponde a la etapa en que la CEPAL, o sus teóricos, tratan de darle un carácter socio-político, dejando a un lado, aunque no totalmente, las ex

plicaciones economicistas.

Por lo tanto, el análisis de los límites de la sustitución de importaciones, se realizó una vez que los hechos demostraron que los supuestos teóricos cepalinos, no tuvieron el éxito que se esperaba del planteamiento inicial en su conjunto.

Una vez que los autores señalaron las características del modelo de crecimiento hacia afuera, pasan a analizar cuáles han sido los resultados concretos de la industrialización de los países latinoamericanos.

Concretamente la limitación del modelo se manifiesta en la etapa más avanzada de la industrialización, cuando el déficit de financiamiento es más severo, y en consecuencia se tiene que recurrir a los préstamos externos y a la inversión extranjera directa.

Recordemos que a pesar de que el proceso de industrialización avanza y transforma a los países latinoamericanos, éstos continúan basando su economía en las exportaciones de productos básicos, pero éstas tienden a declinar debido a las fluctuaciones de la demanda de los países desarrollados, lo que ocasiona que los ingresos de la periferia estén en un constante deterioro.

Por otro lado, no se permite una acumulación de capital, que de acuerdo a la teoría cepalina, es indispensable para alcanzar el desarrollo, debido al desequilibrio externo permanente que sufren los países subdesarrollados. La falta de divisas para obtener los bienes de capital e insumos necesarios para la industrialización y también para importar los bienes de consumo necesarios, aunado a la deuda externa, produce un estrangulamiento de las economías subdesarrolladas y además se crea una situación de dependencia del exterior más profunda que en la etapa del desarrollo hacia afuera.

El resultado de lo anterior se manifiesta en un estancamiento y la acentuación de presiones inflacionarias en las economías subdesarrolladas, características de los últimos años y particularmente, en el presente momento.

Esta serie de problemas parece ser una consecuencia normal de la estructura del subdesarrollo, que se caracteriza por ser una economía exportadora dependiente, que como tal, se mantuvo esencialmente invariable a lo largo de las distintas fases y transformaciones que experimentaron las economías subdesarrolladas. Existen cambios importantes, pero sólo en las modalidades del mecanismo del crecimiento, no así en su naturaleza

estructural.

Por lo que se refiere a las ventajas logradas en el crecimiento hacia afuera se piensa que, los cambios producidos pueden servir de punto de apoyo para formular nuevas estrategias de desarrollo que tienden a superar y transformar de raíz este tipo de economía exportadora dependiente. Asimismo, se asegura que, se ha logrado una diversificación del sistema productivo, con la creación, por lo menos en algunos países, de sectores industriales relativamente complejos y avanzados, así como de recursos humanos y una política estatal de conducción y formulación de una política económica y social.²⁴

Finalmente, es importante señalar que este modelo de crecimiento basado en la industrialización por sustitución de importaciones, fue un modelo de desarrollo que se instrumentó en la mayoría de los países latinoamericanos por sus respectivos gobiernos.

De esta manera, hemos presentado a grosso modo, el análisis cepalino del proceso de industrialización mediante sustitución de importaciones, así como los elementos teóricos que lo componen con objeto de señalar como surge -

24 " El subdesarrollo...", Op. Cit. p. 382

una explicación de la existencia y papel de la inversión extranjera en los países latinoamericanos y subdesarrollados en general. Al finalizar este capítulo haremos algunas consideraciones personales de los aciertos y deficiencias de la teoría de la CEPAL.

1.2 LA INVERSION EXTRANJERA EN LA CONCEPCION MARXISTA.

1.2.1 LA CONCEPCION MARXISTA DE LA DEPENDENCIA.

Es necesario aclarar que el estudio de la Dependencia de los países subdesarrollados pobres o atrasados, y particularmente de los de América Latina, no es una idea única de los teóricos marxistas, ya que la dependencia es un tema que preocupa tanto a los teóricos marxistas como aquellos que no lo son.

Básicamente, podemos decir que el debate de la teoría de la Dependencia se debe en mucho, al fracaso de los supuestos teóricos desarrollistas ya que, en el transcurso del tiempo, se demostró que los resultados esperados nunca se concretaron, y a decir verdad, en la mayoría de los países latinoamericanos, la situación general que reflejan es totalmente diferente a la proyectada por los estudios desarrollistas.

La concepción marxista de la Dependencia, surge como alternativa teórica que pueda explicar la situación de subdesarrollo, pobreza o atraso de los países latinoamericanos, con base en fundamentos político-económicos

de la teoría marxista sobre el estudio del capitalismo, y por su desarrollo en la etapa imperialista analizada principalmente por Lenin.

En este sentido, se puede decir que los teóricos marxistas se enfrascan con los desarrollistas en una lucha por explicar primero, las verdaderas causas de atraso, pobreza o subdesarrollo, y en segundo lugar, ofreciendo verdaderas soluciones a ese problema.

Acontecimientos políticos de gran importancia para América Latina, como la Revolución Cubana, principalmente y el Gobierno Popular Chileno, son elementos esenciales para los teóricos marxistas, pues en estos hechos se refleja que sólo la socialización de los medios de producción, es la alternativa válida para salir de la explotación que el Imperialismo ejerce sobre los países -- atrasados o dependientes.

Tehotonio Dos Santos,²⁵ enumera los diferentes trabajos tanto de uno y otro bando, que en torno al esclavo

25 Dos Santos Tehotonio, "Imperialismo y Dependencia"
Ed. Era, México, 1980.

recimiento de la dependencia se han realizado.*

La búsqueda de un esquema teórico que explique la realidad latinoamericana y las posibles soluciones a su crítica situación ha llevado a los teóricos marxistas a cuestionar severamente la concepción desarrollista que, como señalamos, tiene su origen y evolución en la CEPAL y sus teóricos.

Analizaremos entonces, en líneas generales, cuáles son los conceptos que dan cuerpo a la concepción marxista de la dependencia y principalmente, el papel que juega la inversión extranjera en esta teoría.

* Considera que este debate se inició con dos artículos auto-críticos de Francisco Weffort "Notas sobre la teoría de la dependencia: teoría de clase ideología nacional", aparecidos en la Revista Latinoamericana de Ciencia Política, Santiago No. 11971. Asimismo, otro artículo que inició esta controversia, es el de Andre Frank", la dependencia ha muerto: viva la dependencia y la lucha de clases. Una respuesta a críticas" en Sociedad y Desarrollo No. 3 Santiago, 1973.

A) EL CAPITALISMO LATINOAMERICANO.

Si bien es cierto que algunos teóricos desarrollistas Sunkel y Paz, principalmente, se refieren al fenómeno del capitalismo en América Latina, no se explica subsecuentemente la importancia que el mismo ha tenido en el desarrollo general de la región.

Los teóricos marxistas le atribuyen a este fenómeno una importancia capital para explicar la situación de atraso en los países latinoamericanos.

En primer lugar, y criticando los planteamientos desarrollistas, el subdesarrollo no es: " una etapa, un estado inferior o inicial más o menos incipiente del desarrollo por el que hayan pasado en otros tiempos las naciones industrializadas; no es tampoco un desajuste superficial y pasajero, susceptible de estudiarse en el marco de la teoría tradicional del desequilibrio o siquiera de la macroestática keynesiana, y menos aún, de corregirse mediante tal o cual política de corto alcance." ²⁶

26 Aguilar Alonso,

" Capitalismo sin capital y sin perspectivas"

Problemas del Desarrollo p. 37

Asimismo, el término "subdesarrollo" se le atribuye a los organismos internacionales, y surgido después de la II Guerra Mundial; "este término sugiere ideas falsas, hace pensar, que estos países están simplemente "atrasados" en relación a los países desarrollados, basándose únicamente en datos estadísticos como: bajo ingreso por persona, alta tasa de analfabetismo, baja tasa de salud, etc., ya que esta situación es bien conocida, pero este hecho no está ligado a que los países subdesarrollados, estén en un estado de evolución, menos avanzado que el de los países industrializados. En realidad, los países subdesarrollados han evolucionado al mismo tiempo que los desarrollados, pero no en el mismo sentido, ni de la misma manera".²⁷

Para los teóricos marxistas, estas concepciones del subdesarrollo, basadas en datos estadísticos y esquemas mecánicos, son engañosas y no explican la realidad objetiva de este fenómeno, en el que juega un papel fundamental el desarrollo del capitalismo en América Latina.

En efecto, el subdesarrollo "en rigor es un fenómeno histórico, un estado de cosas ligado estrecha e indisolublemente a la evolución del capitalismo, es decir al proceso socioeconómico mismo y al comportamiento de sus relaciones productivas básicas tanto en la esfera na-

27 "Imperialismo y Dependencia", Marta Harnecker y Gabriela Uribe, Ed. Nuevos Horizontes, México, 1979. p. 39

cional, como internacional".²⁸

"... para conocer las causas reales de la situación de pobreza de los países atrasados, es indispensable conocer que la historia de estos países está ligada a la historia del desarrollo capitalista mundial, y sólo estudiando cuáles son las relaciones de producción a nivel mundial y cuáles son las formas de intercambio que ellas generan, podemos explicar porque existen países pobres y países ricos." 29

"Se diría que el verdadero significado del subdesarrollo radica en que es un producto material, concreto, del capitalismo expansivo." 30

La importancia del desarrollo del capitalismo, como fenómeno mundial, y particularmente su consolidación en América Latina, es clave para comprender la situación de atraso de la región. Existe en esta afirmación, una cuestión de vital importancia: el surgimiento y consolidación del capitalismo en los países latinoamericanos, que no es

28 " Capitalismo sin capital y sin perspectivas" Op. Cit. p.35

29 " Imperialismo y Dependencia", Marta Harnecker y Gabriela Uribe. Op. Cit. p. 38

30 " Subdesarrollo y Liberación", Enrique Ruíz García, Ed. Alianza, Madrid 1973. p. 56

una situación que se deba sólo a la expansión de este fenómeno a escala mundial. Es decir, el capitalismo en América Latina no surgió por arte de magia, sino que éste tiene su propio desarrollo en dicha región.

Al respecto, Alonso Aguilar hace una crítica a Sunkel y Paz, que hacen una exposición mecánica de la situación de atraso de América Latina.

Por ejemplo, el dividir las etapas del desarrollo de los países de la periferia linealmente, se considera como un "defecto que parcela, fragmenta y aún diluye y vuelve confuso el desarrollo del capitalismo como formación socio-económica, no pudiendo advertirse con suficiente claridad su impacto en la configuración del subdesarrollo y especialmente del capitalismo del subdesarrollo".³¹

En este sentido, el desarrollo de la periferia sería un esquema simplista que tendría tres etapas:

- 1) El crecimiento hacia afuera;
- 2) El crecimiento hacia adentro; y
- 3) La crisis de la política de sustitución de importaciones.

31 "Problemas del desarrollo. Capitalismo sin capital y sin perspectivas". Alonso Aguilar, ed. F.C.E. No. 20 vol. II p. 78

Este esquema no explica cuestiones fundamentales para entender el desarrollo del capitalismo, hasta su fase imperialista y en consecuencia, la inserción de Latinoamérica dentro de ese proceso, aspecto fundamental para comprender el fenómeno del subdesarrollo.

Aguilar habla de etapas del capitalismo del subdesarrollo y considera que si bien se pueden hacer diferencias entre ellas, ésto no significa que sus linderos estén nítidamente establecidos, sino que son períodos amplios sin líneas de demarcación tajantes, y que tal como los planteó Marx en algún momento, podrían compararse con las etapas geológicas de la tierra.

Por lo tanto al establecer cinco etapas de la evolución de la economía mexicana,³² Aguilar señala que estas etapas son válidas para el contexto general latinoamericano:

a) La imposición de una economía mercantil colonial, resultado de la conquista española en América y cuya etapa se comprende del principio al final del siglo XVI.

b) Esta etapa comprende fines del siglo XVI a principios del XVII, donde la nueva economía se afianza gracias a la generalización de las relaciones mercantiles.

32 "Dialéctica de la Economía Mexicana"

Alfonso Aguilar. Ed. Nuestro tiempo. México, 1973.

c) Desde las primeras décadas o a caso mediados del siglo XVII hasta mediados del siglo XIX etapa en la que se produce el apogeo, la descomposición y decadencia de la economía colonial, resultado de varios factores: la Revolución Industrial inglesa, la liberalización de la política económica colonial, la Revolución Francesa y la derrota de España, se dan bajo el impacto del desarrollo del capitalismo europeo.

Otros acontecimientos importantes también tienen lugar en esta etapa: la independencia de la Nueva España y otras colonias latinoamericanas. Asimismo, las relaciones mercantiles alcanzan su mayor desarrollo y al propio tiempo se entrelazan y empiezan a ser desplazadas por relaciones propiamente capitalistas que, sin embargo, no son todavía las dominantes.

d) Que comprende de los años cincuenta a los ochenta o noventa del siglo XIX, etapa decisiva en la que, en el marco de un rápido desarrollo capitalista, de la integración definitiva del mercado mundial, y bajo los auspicios de la reforma liberal, en la que los campesinos son despojados de sus tierras e integrados al mercado de trabajo, el largo proceso de desarrollo del capital comercial culmina en un nuevo sistema social: una economía deformada y dependiente, distinta del capitalismo tradicional o

clásico, pero indudablemente capitalista.

e) Esta etapa comprendería los fines del siglo XIX, hasta nuestros días, cuya peculiaridad es el surgimiento del Imperialismo, como una etapa de máximo desarrollo del capitalismo, en la que el subdesarrollo se agudiza pese a los movimientos reformistas de los países latinoamericanos, dentro del populismo, y a las luchas antimperialistas que realizan algunas naciones latinoamericanas. Asimismo, el capitalismo latinoamericano afirma su dependencia y su incapacidad histórica, para impulsar un desarrollo nacional a la manera que en otros tiempos y bajo diferentes circunstancias lo hicieron Inglaterra, Francia y los demás países avanzados capitalistas.

Por otra parte, Aguilar considera de vital importancia la etapa cuarta de su análisis, puesto que en la misma, se dan toda la serie de factores señalados y en la que culmina, con lo que Marx señala como la "acumulación originaria de capital en la que las relaciones mercantiles se convierten en relaciones capitalistas de producción y precisamente en esta etapa, los países latinoamericanos quedan insertos en un verdadero mercado mundial ahora sí estrictamente capitalista y cuya rápida expansión obedece a la no menos rápida industrialización de varios países." ³³

Como señalabamos anteriormente, para Aguilar el desarrollo del capitalismo mundial es importante, pero también es el señalar cuando se dan las condiciones concretas de relaciones de producción por lo que se puede vislumbrar el -- surgimiento del capitalismo, como una formación social plenamente identificable en América Latina. Una vez que se ha puesto de manifiesto el capitalismo como formación social - en Latinoamérica, se puede entender con mayor claridad la - dependencia que presenta esta región en relación al Imperia lismo.

A manera de síntesis indicaremos cuáles son las características del "capitalismo del subdesarrollo" que sur gen en la cuarta etapa del análisis de Aguilar.

Después de siglos de despojar a las masas rurales - de la tierra y de los medios para trabajarla (en los años 80 y 90 del siglo XIX), se consuma la desposesión del -- campesinado y la concentración de los recursos agrícolas en poder de la burguesía; se acelera la desintegración del artesanado y empieza a impulsarse un modesto e incipiente desarrollo industrial; se modernizan sectores importantes de la agricultura debido a la creciente demanda interna, y sobre todo, externa, de materias primas y alimentos; se expan de con rapidez la red ferroviaria, proporcionando un nuevo

medio de comunicación, así como una importante fuente de trabajo y en consecuencia de plusvalía; se inicia una nueva etapa de la expansión de la minería; se incrementan las comunicaciones, particularmente por el aumento de las rutas marítimas, debido al crecimiento de las nuevas corrientes comerciales y financieras; se expande el comercio exterior y altera sensiblemente la composición del intercambio y sobre todo -- cuando se integra en definitiva la economía nacional al mercado capitalista mundial; se generaliza la propiedad privada de la tierra y de los principales medios de producción; cobra impulso la explotación del trabajo asalariado en el campo y en las ciudades y se configura un mercado laboral, de capitales y una estructura de clases, en que el proletariado tomó, dentro de la pirámide social, su lugar de clase desposeída -- explotada en tanto la burguesía se convierte en clase dominante y dominada, característica esencial del capitalismo -- del subdesarrollo.

Asimismo, Aguilar considera que es difícil y riesgoso determinar cuando se vuelve el capitalismo la forma dominante en cada uno de los países latinoamericanos, sin embargo la característica principal del consolidamiento del capitalismo en América Latina sucede una vez que el poseedor de medios de producción encuentra en el mercado, al obrero libre como vendedor de su fuerza de trabajo. En consecuencia, el

aspecto esencial de la etapa capitalista consiste en que la fuerza de trabajo asume, para el obrero, la forma de una mercancía que le pertenece y su trabajo, por consiguiente, la forma de trabajo asalariado.

El anterior planteamiento de Aguilar es con objeto de remarcar la importancia que tiene el capitalismo en América Latina, para entender mejor la situación de dependencia. Esta situación no es producto de la casualidad, sino de condiciones históricas ya señaladas.

" El capitalismo latinoamericano no surge como algunos parecen creerlo, inopinadamente, súbitamente. Con frecuencia se sugiere que al desarrollarse el sistema (capitalista) en otros países, los nuestros adoptan de inmediato, en forma mecánica, la nueva estructura socioeconómica como si el capitalismo del subdesarrollo se configurara, pari passu, con la expansión del capitalismo en su conjunto y como mero reflejo o función de éste." ³⁴

" El capitalismo latinoamericano no nació incruentamente, ni menos todavía, mágicamente, lo hizo en un alumbramiento doloroso en el que culminó un largo proceso de explotación y violencia y para explicarlo teóricamente es esencial

34 Aguilar, Op. Cit. p.69

comprender la forma en que nace y los factores históricos que condicionan su aparición".³⁵

³⁵ Aguilar, Op. Cit. p. 69

B) CARACTER DEPENDIENTE DEL CAPITALISMO LATINOAMERICANO.

Una vez que se ha señalado la importancia del capitalismo latinoamericano, veamos cuáles son las repercusiones que tiene el expansionismo capitalista europeo en América Latina.

Andre Gunder Frank,³⁶ señala los términos generales - del carácter capitalista de la economía latinoamericana y su vinculación con el sistema capitalista mundial:

- Latinoamérica fue colonizada por Europa en la base de expansión capitalista mercantil y la economía que se forma en ella es complementaria de esa economía mundial;

- El grueso de la producción es para la exportación y por lo tanto es mercantil y no se puede hablar de feudalismo;

- Las zonas de carácter más subdesarrollado en América Latina son las zonas que tuvieron un gran auge exportador y por tanto mercantil: es, pues, absurdo ligar el subdesarrollo al feudalismo;

- El sistema capitalista se forma como un conjunto de satélites que circulan en la órbita de un astro central. Este astro central

³⁶ "Capitalismo y Subdesarrollo en América Latina", Andre Gunder Frank. Ed. Siglo XXI. México 1976.

explota a todo el sistema de satélites y subsatélites que, a su vez, explotan a los que están más abajo del sistema;

- En los países subdesarrollados hay, por tanto, un sistema de explotación intenso que los liga al sistema capitalista mundial.

Este último punto es de vital importancia, ya que nos permite tener una visión más clara del subdesarrollo y atraso de los países latinoamericanos, puesto que en el análisis cepalino, el carácter de la explotación interna no tiene importancia, y en este sentido, los teóricos marxistas al señalarlo, aportan un elemento clave para entender con claridad el fenómeno dependiente de nuestras economías. En efecto, el papel que juegan las burguesías criollas en el desarrollo del capitalismo latinoamericano y en general del subdesarrollo, es clave para comprender este fenómeno.

En primer lugar, estas burguesías se enriquecen al despojar al campesinado de sus tierras, asimismo, la producción primaria exportadora, base de la economía subdesarrollada, se lleva a cabo mediante la modernización de los sectores importantes de la agricultura en manos de las burguesías locales que continúan enriqueciéndose gracias a esta actividad.

En segundo lugar, y una vez que la fase imperialista alcanza a Latinoamérica, las burguesías locales se alían al capital foráneo con objeto de seguir participando de las riquezas producto de la

explotación "dualista", es decir, explotación local y externa en los países subdesarrollados.

En este sentido, la teoría cepalina muestra una limitante, ya que al estudiar el fenómeno del subdesarrollo, hace caso omiso del papel que juegan las burguesías locales en el proceso del subdesarrollo.

Cuando las colonias se liberan de la dominación política de España, las revoluciones libertadoras no pudieron cambiar las estructuras económico-sociales internas, dominadas por las burguesías locales, y en consecuencia al permanecer las economías de los nuevos países independientes como complementarias de las europeas, se consolida el capitalismo latinoamericano dependiente, basado en el sector exportador.³⁷

De esta manera, y con este marco teórico, se puede afirmar que el subdesarrollo no es un estadio atrasado y anterior al capitalismo, sino una consecuencia de él y una forma particular de su desarrollo; el capitalismo dependiente, es en síntesis, la conformación de un cierto tipo de estructuras internas capitalistas, condicionadas por la situación internacional de dependencia.

Con base en la afirmación anterior, producto del análisis realizado del capitalismo latinoamericano dependiente o del subdesa-

37 Frank, Op. Cit. p. 182.

rollo, se puede definir la concepción marxista de la dependencia como "una situación en la cual un cierto grupo de países tienen su economía condicionada por el desarrollo y expansión de otra economía a la cual la propia está sometida. La relación de interdependencia entre dos o más economías, entre éstas y el comercio mundial, asume la forma de dependencia cuando algunos países (los dominantes) pueden expandirse y -autoimpulsarse, en tanto que otros países (los dependientes) sólo lo -pueden hacer como reflejo de esa expansión, que puede actuar positiva y/o negativamente sobre su desarrollo inmediato. De cualquier forma -la situación de dependencia conduce a una situación global bajo la explotación de los países dominantes".³⁸ Ahora bien cabría preguntarnos cuál es el papel que juega la inversión extranjera en la concepción --marxista de la dependencia, así como la importancia de las empresas --transnacionales, su origen y sus efectos en los países subdesarrollados, dado que es el principal objeto de nuestro estudio.

Para responder a estas interrogantes y situar con exactitud a la inversión extranjera, en este marco conceptual, se analizarán a continuación los principales rasgos del capitalismo contemporáneo.

38 "Imperialismo y Dependencia", Op. Cit. p. 305

1.2.2. LA EXPORTACION DE CAPITALES.

Para conocer cuáles son las características de las actuales relaciones económicas internacionales y el papel que en ellas juegan las Empresas Transnacionales, es importante retomar ciertos conceptos fundamentales, para comprender las características del imperialismo contemporáneo.

Aunque varios son los estudios realizados acerca de la etapa monopolística del capitalismo, el que realizó Lenin es el más difundido por sus características y su alcance.³⁹ En el célebre estudio "Imperialismo fase superior del capitalismo", Lenin describe sus elementos así como las diferentes repercusiones en la economía mundial. Al describir el nuevo fenómeno histórico como el grado máximo del desarrollo capitalista, Lenin desarrolla cinco elementos clave para su comprensión, y son:

- Surgimiento de los monopolios.
- Surgimiento del capitalismo financiero.
- Exportación de capitales.
- Formación de los monopolios internacionales.
- Lucha constante por el reparto del mundo por las grandes potencias.

³⁹ "Imperialismo fase superior del capitalismo", Lenin V. I. Obras Escogidas. Ed. Progreso. Vol. I, Moscú 1969.

Es necesario para nuestro objeto de estudio, además de tomar en cuenta los anteriores elementos, rescatar de la teoría de Lenin el inciso que se refiere a la exportación de capitales. En efecto, esta concepción del imperialismo establece claramente cuáles son las razones de la salida de capitales. En la fase anterior al imperialismo, los grandes países capitalistas se dedicaban a la exportación de productos manufacturados. Posteriormente, los grandes monopolios financieros que dominan la economía mundial a principios del siglo XX, se dedican a invertir capitales en países en donde la mano de obra es barata y donde los mercados no están saturados. De esta manera, además de asegurarse el control de las fuentes productivas de materias primas, los excedentes de capital acumulados se transfieren a los lugares en donde se pueden obtener grandes márgenes de ganancia que, en los países de origen, ya no es factible lograr.

En esta virtud, se cumple entonces con la base fundamental del sistema capitalista: la obtención óptima de ganancia, condición que continúa imperando en la nueva etapa del capitalismo desarrollado.

Con base en las anteriores consideraciones que se desprenden del estudio de Lenin, podemos afirmar que la inversión extranjera no es, tal como se considera en la concepción desarrollista, una necesidad para el desarrollo de los países atrasados, sino que es una característica esencial de un fenómeno más complejo; la necesidad

del capitalismo monopolístico por buscar la optimización de la ganancia, situación que se manifiesta en la exportación de capitales.

Por lo tanto, los países subdesarrollados son en primer lugar, países con un capitalismo propio, que integrados al capitalismo mundial, juegan el papel de economías de pendientes; y por otra parte, la penetración de capitales de que son objeto es consecuencia natural del fenómeno del desarrollo del capitalismo en donde los países subdesarrollados ya están inmersos.

En suma, la inversión extranjera es producto de la etapa imperialista del capitalismo. Asimismo, el subdesarrollo es producto del desarrollo del capitalismo y la situación de dependencia es entonces, una situación natural del desarrollo del capitalismo.

Esta concepción teórica facilita la comprensión de los efectos resultantes de la inversión extranjera. Por tal motivo, es éste el marco conceptual que se tomará para el desarrollo ulterior de este trabajo, junto con los elementos que conforman la internacionalización del capital.

1.2.3 LA INTERNACIONALIZACION DEL CAPITAL.

A pesar de que el análisis de Lenin, puede ser válido para aplicarlo como base para una concepción que nos permita señalar con claridad las características de las actuales relaciones económicas internacionales, es también necesario tener en cuenta que ese análisis corresponde a los inicios del Imperialismo, en los primeros años del siglo XX, y que las actuales condiciones no son las mismas de cuando Lenin realizó su estudio.

En efecto, a partir de la segunda guerra mundial, la economía internacional sufrió ciertos cambios que se han desarrollado, y conforman las actuales relaciones económicas internacionales. Un fenómeno que es de vital importancia señalar, es el conocido como la internacionalización del capital, donde las Empresas Transnacionales juegan un papel fundamental, característica esencial del Imperialismo contemporáneo.

Theotonio Dos Santos,⁴⁰ describe al Imperialismo actual: "El Imperialismo contemporáneo se define como una nueva etapa del capitalismo iniciada después de la segunda guerra mundial que se caracteriza por una alta integración del sistema capitalista mundial fundada en el amplio desarrollo de la concentración, conglomeración, centralización e internacionalización del gran capital monopólico que se cristali

40 "Imperialismo y Dependencia",
Theotonio Dos Santos, Op. Cit. p. 16

za en las corporaciones multinacionales, célula de este proceso, y en aumento y profundización del vínculo entre el monopolio y el Estado. En el plano internacional este sistema se resume en la imposición hegemónica de Estados Unidos, de su moneda nacional y de su ayuda económica y sus fuerzas militares." 41

Dentro de esta definición se puede observar que el fenómeno de la internacionalización del capital es un factor esencial en el Imperialismo contemporáneo. Sin embargo, para otros autores la internacionalización del capital no es un nuevo proceso, ya que desde sus inicios el capitalismo fué un sistema mundial integrado por un centro dominante y una periferia que funcionaba para el desarrollo de ese centro. Al respecto, Julio Sau Aguayo señala: " lo realmente novedoso en el proceso actual (internacionalización del capital) es el papel estratégico desempeñado por las inversiones en el extranjero y las formas que reviste la explotación capitalista a nivel internacional". 42 En este contexto, las Empresas Transnacionales juegan un papel fundamental en la medida que constituyen el principal agente de una revolución profunda de la economía tradicional.

41 " Imperialismo...", Op. Cit. p. 16

42 Sau Aguayo Julio, " La internacionalización del capital y la clase obrera en América Latina." Banderas Casanova, Juan, " Política, Economía y Derecho de la Inversión Extranjera". Ed. UNAM. ENEP ACATLAN, México, 1984. p. 204.

Por internacionalización del capital se entiende "el proceso de acumulación de capital a escala internacional"⁴³. Para otros investigadores significa "el proceso de reproducción creciente de capital industrial en el ámbito mundial"⁴⁴. En este proceso, las Empresas Transnacionales son los principales vectores, son el instrumento de esa internacionalización.

Esta característica del capitalismo contemporáneo supera los análisis que del fenómeno se habían hecho antes. En efecto, las teorías tradicionales como la fundamentada en las ideas de David Ricardo, conocida como "teoría pura del intercambio internacional", sólo puede tomar en cuenta los movimientos de mercancías, situación que ha sido superada. Por otra parte, el análisis de Lenin que puede ser considerado como el más cercano a la situación actual, no contempla ciertos elementos. En primer lugar, las inversiones directas en el ramo industrial son hoy día las principales. En segundo lugar, las inversiones ya no están tan enfocadas a los sectores de materias primas y un último elemento indica que las Empresas Transnacionales en la actualidad ya no recurren al ahorro de los países de origen, sino

43 "Las firmas multinacionales y el proceso de internacionalización", Christian Palloix. Ed. Siglo XXI. México, 1980. p. 12.

44 "Capital Transnacional, Estado y Clases Sociales en América Latina". Varios autores. División de estudios de Posgrado, Facultad de Economía. UNAM. Ed. Cultura Popular, México, 1981. p. 20

que utilizan los recursos de los países huéspedes.⁴⁵

En tal virtud, es conveniente analizar las principales características de la internacionalización del capital, mismas que dividiremos en tres partes:

- a) Internacionalización de la producción.
 - b) Internacionalización del mercado.
 - c) Internacionalización de las clases sociales.
-
- a) Internacionalización de la producción.

La exportación de capitales ya no es el factor característico, ahora la exportación de las diferentes ramas industriales como la inversión directa, es la forma de la exportación. En una primera etapa, a partir de los años 60 representa el incremento de las Empresas Transnacionales de origen norteamericano y posteriormente una expansión de las empresas europeas y japonesas. Es entonces, cuando ciertas ramas industriales como la textil, automotriz, eléctrica y electrónica, química y de alimentos, de los países capitalistas más poderosos se desplazan a ciertos países subdesarrollados del sureste asiático y de Latinoamérica.

45 " Las fuerzas mundiales ", en Revista Internacional de Ciencias Sociales. UNESCO. Vol. XXX No. 2, París 1973. pp. 273-275

En la internacionalización de la producción, los países industrializados cuentan con una producción allende de sus fronteras mayor que sus exportaciones. " Ya en 1971, el valor de la producción internacional de los Estados Unidos de América - la producción bajo control norteamericano fuera de sus fronteras- pudo evaluarse aproximadamente en cuatro veces del de las exportaciones. La relación era de dos para el Reino Unido, mientras Francia, la República Federal de Alemania y Japón, produjeron en el extranjero un valor equivalente al de sus exportaciones." ⁴⁶

Como se puede observar, este fenómeno no se había dado antes en la historia del capitalismo y demuestra la importancia que en la economía mundial de hoy tienen las Empresas Transnacionales como centros de decisión económica que controlan simultáneamente los activos de producción en varios países y organiza sus planes de inversión, producción, comercialización y financiamiento a escala mundial. ⁴⁷

46 " Las empresas multinacionales y el desarrollo mundial", citado en Revista de la UNESCO. Op. Cit. p. 269

47 " La Nacionalización en América Latina: Mitos y Realidades. Ensayo de conceptualización de la problemática contemporánea". Pedro Enríquez, en "No intervención, autodeterminación y democracia en América Latina" Pablo González Casanova, UNAM. Siglo XXI. México, 1983.

En esta etapa de internacionalización, el proceso productivo se uniforma, es decir, las normas técnicas son igualmente aplicables en los distintos espacios geográficos de la producción; salvo en caso en que ciertas innovaciones tecnológicas consideradas por la empresa matriz como avanzadas, permanecen en los países de origen. Al respecto, algunos investigadores coinciden que la tecnología aplicada en los países subdesarrollados se considera obsoleta en los países centrales. Sin embargo, los procesos tecnológicos de producción que se emplean por las empresas filiales son parte de la tecnología que se ha estandarizado en todo el mundo por las firmas transnacionales. En este sentido, la importancia de esta afirmación radica en que en la mayoría de los países receptores de inversión extranjera directa, su proceso productivo ya no obedece a ninguna característica dominante de la economía nacional, sino que, cada vez más, depende de caracteres internacionales. ⁴⁸

Asimismo, la dependencia tecnológica, principal obstáculo para el desarrollo de los países subdesarrollados es el resultado de la uniformidad o estandarización de los procesos productivos en los cuales las economías nacionales no participan.

48 " Las firmas multinacionales...", Op. Cit. p.p. 35-41

Por otra parte, la internacionalización de la producción también conlleva la uniformidad de las normas comerciales en la internacionalización de los mercados

b) Internacionalización de los mercados.

Las actuales estructuras del comercio internacional se han visto modificadas y, tal como se señaló en su oportunidad, las teorías del comercio internacional tienen, necesariamente, que tomar en cuenta esos cambios. El comportamiento de las Empresas Transnacionales trae aparejado un cambio radical en la naturaleza del comercio internacional. Por ejemplo, se ha calculado que entre un 30 y 40 por ciento del comercio mundial en la actualidad se encuentra en manos de las Empresas Transnacionales " ... una proporción cada vez mayor de las exportaciones e importaciones - que puede evaluarse aproximadamente en un 30 por ciento del comercio mundial- no puede ser simplemente analizada como un intercambio internacional. Se trata en realidad de una circulación interna de las Empresas Transnacionales que tiene lugar entre unidades productivas - filiales sociedad madre- pertenecientes al mismo grupo industrial."⁴⁹ Efectivamente,

49 " Fuerzas mundiales". En revista UNESCO, Op. Cit. p. 269

según estimaciones de la UNCTAD, aproximadamente el 30 por ciento de todo el comercio mundial puede ser clasificado como comercio entre corporaciones transnacionales. ⁵⁰

La internacionalización de los mercados representa un grave problema para los países en desarrollo que por una parte, el llamado comercio intraempresas permite la salida de capitales de las economías subdesarrolladas, mediante el mecanismo de la sobrefacturación. Por otra parte, esos movimientos de capital no se registran en las balanzas de pago de los países involucrados en este comercio intraempresas. Otra consecuencia de la internacionalización de los mercados la constituye la alteración de los precios de los bienes comerciados. Estos precios son fijados por las propias empresas transnacionales y no por la ley de la oferta y la demanda que rige el comercio internacional. " Un volumen creciente de intercambios no pasa por el mercado. El espacio planificado de las Empresas Transnacionales ocupa el lugar del mercado mundial; de donde resulta que el precio de los bienes no es ya determinado por la oferta y la demanda, sino por el Departamento Internacional de las Empresas Transnacionales." ⁵¹

50 " Dominant Positions of Market Power of Transnational Corporations: Use of Transfer Pricing Mechanism." UNCTAD. UNITED NATIONS. 1978.

51 " Fuerzas mundiales...", Op. Cit. p. 269

Estas nuevas características del comercio mundial, producto de la internacionalización de los mercados, son factores importantes que se tienen que tomar en consideración, para comprender mejor la estructura del comercio internacional contemporáneo.

c) Internacionalización de las clases sociales.

El tercer rasgo de la internacionalización del capital, lo constituye la reproducción a escala internacional de las clases que el propio capital genera: la burguesía y el proletariado. Al poner en movimiento capital y tecnología dirigidos a otros países, se hace evidente la integración de la fuerza de trabajo de los países en donde se instalan los primeros. Se incorpora, de esta manera, a los trabajadores de los países receptores de inversión extranjera a la integración imperialista de los sistemas de producción. En este sentido, la explotación capitalista se internacionaliza a los trabajadores de todas las latitudes; por ejemplo para 1973, las Naciones Unidas calculaban que las Empresas Transnacionales empleaban directamente a más de 13 a 14 millones de personas. Sin embargo, en informes de la revista norteamericana "Fortune" sobre las 500 más grandes corporaciones industriales en los Estados Unidos, señala que las Empresas Transnacio -

nales en ese mismo año de 1973, sólo en la Unión Americana ocupaban a 15 millones 531, 683 personas, lo que significaba que las cifras de las Naciones Unidas estaban muy por debajo de la situación real.⁵² De cualquier forma, lo que reflejan estos datos es la internacionalización de la mano de obra, la integración al sistema de explotación de un número cada vez más creciente de trabajadores de todas partes del mundo. En este sentido, Christian Palloix afirma: " La internacionalización del capital como relación social, muestra el proceso de trabajo a escala mundial y parcela al infinito el trabajo social, no ya en el marco local, regional, nacional, sino en el plano del mundo como unidad base."⁵³

Asimismo, la clase obrera internacional mantiene relaciones no sólo con las burguesías locales, sino que ahora guarda una nueva relación con una burguesía transnacional que se encuentra asociada con las burguesías locales.

En síntesis, podemos afirmar que la internacionalización del capital conlleva la formación de una burguesía mundial y un proletariado internacional y consecuentemente como resultado de este fenómeno, se internacionaliza la lucha de clases.

52 " Capital Transnacional...", Op. Cit. pp. 46-48

53 " Las firmas multinacionales...", Op. Cit. p. 251

1.2.4 LA INTERNACIONALIZACION DEL CAPITAL HACIA LOS PAISES EN DESARROLLO.

Dentro de este contexto de la internacionalización del capital, es importante señalar las causas de la exportación de los sectores industriales a los países de la periferia, en la década de los 60's y 70's principalmente.

La principal razón radica en que, una vez que se han desplegado las Empresas Transnacionales en Europa, Japón y los Estados Unidos, en determinado momento, la tasa de ganancia comienza a declinar, provocando una etapa de crisis. Esta situación crítica se da por dos factores importantes que afectan la mencionada tasa de ganancia:

- a) La elevación del capital constante.
- b) La lucha de los obreros de los países desarrollados.

- a) La elevación del capital constante.

Existe un factor importante que influye directamente en la producción internacional de las Empresas

Transnacionales: la revolución científico técnica. Esta revolución establece las bases para una transformación profunda del proceso productivo. " Es a partir de la segunda guerra mundial cuando la actividad científica se transforma en una parte esencial de la producción y reproducción de la sociedad contemporánea, tanto por lo que atañe al monto total que se invierte en ella, el número de científicos existentes, como sobre todo, a la cada vez mayor vinculación de la actividad científica al proceso productivo." 54

Sin embargo, la revolución científico- técnica al buscar aumentar la productividad, también aumenta - nuevos avances técnicos que, a la postre, afectará la tasa de ganancia. El incremento de los avances técnicos le permite al capitalista ahorrar mano de obra y consecuentemente, la densidad de la composición orgánica del capital aumenta debido a que es mayor el capital constante que el variable. Como resultado de ésto, la ganancia disminuye por la baja de la cantidad de " trabajo vivo", única fuente de obtención de plusvalía. Así pues, el desarrollo de las fuerzas productivas conlleva un elemento contradictorio que afecta al proceso capitalista.

54 " Capital Transnacional...", Op. Cit. p.p. 23-24

b) La lucha de los obreros de los países desarrollados.

El otro elemento que influye en la pérdida de la ganancia es la movilización de la clase trabajadora de los países desarrollados. Los obreros europeos así como los norteamericanos y japoneses se han agrupado en grandes sindicatos que a su vez forman poderosas corporaciones sindicales como la AFL-CIO norteamericana. Estas asociaciones sindicales han logrado un alto nivel de salarios, así como importantes prestaciones que hacen que la clase trabajadora de estos países tenga un nivel de vida mucho más elevado que el de los trabajadores de la periferia. En consecuencia, esta situación de conciencia de la clase trabajadora de los países desarrollados se convierte en un freno a la explotación de las empresas de esos países y por tanto, es un factor que reduce la tasa de ganancia de las Corporaciones Transnacionales.

La conjunción de los dos elementos ya señalados: elevación del capital constante y la concientización de la clase obrera de los países desarrollados, son la principal razón para que las Empresas Transnacionales se trasladen a los países de la periferia, donde se puede explotar la fuerza de trabajo con mayor margen

de ganancia, que en los países capitalistas del centro. " La posibilidad de explotar la fuerza de trabajo de la periferia capitalista a tasas mucho más elevadas - que en su centro es pues, a nuestro juicio , la explicación fundamental del proceso de internacionalización del capital, de la especialización desigual de los - países periféricos en la división internacional del - trabajo de nuevo cuño y de la radicalización sectorial de la inversión extranjera en América Latina desde la década de los años sesenta". 55

Es importante señalar que esta nueva tendencia - de explotación del capital internacional es la característica esencial del capitalismo contemporáneo y representa la salida a las diferentes crisis capitalistas motivadas por la baja de la tasa de ganancia. En esta virtud, se puede afirmar que la creciente internacionalización del capital hacia la periferia se ha instalado en el corazón del proceso capitalista contemporáneo y parece ser que se mantendrá ahí por mucho tiempo.

55 "La internacionalización del capital...", Op. Cit.

Finalmente, cabe señalar también, que dada esta nueva tendencia del capitalismo actual, la nueva división internacional del trabajo se caracteriza por un centro especializado en alta tecnología e investigación de los nuevos procesos tecnológicos aplicables a distintas esferas, y una periferia que, además del tradicional suministro de materias primas, se especializa en determinados productos manufacturados que se exportarán al centro. Asimismo, cabe recordar que la internacionalización del capital con esta nueva división internacional del trabajo, no abarca a toda la periferia. Es decir, sólo algunos pocos países como México, Brasil, Argentina, Corea del Sur, Indonesia y Taiwán, han sido objeto de esta reciente internacionalización, que como se observa, puede expandirse a otros países periféricos para aumentar las tasas de ganancia.

1.2.5 LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES Y SU IMPORTANCIA EN LA INTERNACIONALIZACION DEL CAPITAL.

Una vez expuestos los principales rasgos de la internacionalización del capital, es necesario mencionar el papel que en él juegan las Empresas Transnacionales. Es evidente que los agentes del fenómeno de la internacionalización del capital son las Corporaciones Transnacionales. Christian Palloix, considera que a pesar de las diferentes definiciones que existen, el papel que juegan en la internacionalización del capital es evidente: "La empresa multinacional, en resumen, se reduce simplemente al vector de la internacionalización del capital, internacionalización concebida como un proceso de acumulación de capital a escala internacional."⁵⁶

Esta concepción es sumamente interesante, ya que tal como asegura Palloix, el estudio de las Empresas Transnacionales conlleva necesariamente, el estudio de la internacionalización del capital.

Por otra parte, se considera a las Empresas Transnacionales como actores fundamentales en la etapa actual de las relaciones internacionales: "son los vectores principales de unos fenómenos económicos y sociales que

56 "Las firmas multinacionales..."Op. Cit. p.12

están dejando ya obsoletos los marcos habituales de análisis de las relaciones internacionales".⁵⁷

Asimismo, su importancia en el aspecto político en el sistema internacional, ha hecho que se les clasifique como grupos de presión que pueden competir como un Estado, y que tienen, incluso, la capacidad suficiente para suplantarlo como agente principal de las relaciones internacionales.⁵⁸ En este sentido, Raymond Vernon considera a las Corporaciones Transnacionales como " La tercera potencia mundial, constituida por un conjunto de gigantescas empresas internacionales que cuentan con recursos prácticamente ilimitados".⁵⁹

Finalmente, y para dejar en claro su poderío económico podemos señalar el siguiente dato: " En calidad de ilustración, es oportuno consignar que las ventas conjuntas de sólo dos grandes empresas - General Motors y Standard Oil- son superiores al valor de la ' producción individual' (PIB) generada por cualquiera de las economías de más de 130 países del mundo." ⁶⁰

57 " Fuerzas mundiales" Op. Cit. p. 267

58 " Sociología de las Relaciones Internacionales" Marcel Merle, Ed. Alianza. Universidad Madrid, 1978. p. 361

59 " Soberanía en peligro," Raymond Vernon. Ed. F.C.E. México, 1983. p. 78

60 " La desnacionalización de la economía nacional", Archivo del Fondo No. 47 ed. F.C.E. México, 1975. p. 129

1.3 CONSIDERACIONES GENERALES SOBRE LA INVERSION EXTRANJERA EN LA TEORIA DESARROLLISTA Y LA CONCEPCION MARXISTA DE LA INVERSION EXTRANJERA.

El objeto de citar en este estudio estas dos apreciaciones teóricas fué para esclarecer en primer lugar, el origen de la inversión extranjera y la "necesidad" de los países subdesarrollados de ella; y en segundo lugar, conocer cuál es el significado de la inversión extranjera en las economías receptoras.

Es verdad que la teoría desarrollista no ha visto cristalizados sus objetivos o supuestos, sin embargo, también tiene su mérito que radica, en nuestra opinión, en haber tratado de concebir una teoría que brindará a los países latinoamericanos una guía, una opción, una ruta a seguir, para alcanzar el tan anhelado desarrollo económico.

En este sentido, al calificarla como "teoría burguesa", consideramos que es un hecho tendencioso y poco objetivo que le resta el mérito que pudiese haber tenido, así como las aportaciones que en su momento pudo ofrecer al pensamiento latinoamericano.

En efecto, la concepción centro-periferia, fué un " catalizador" que sirvió para acelerar el estudio sobre el desarrollo y subdesarrollo latinoamericano y en general, pese a todas las críticas negativas que en su contra se han realizado.

En tal virtud, es innegable que sus planteamientos se aplicaron en la mayoría de los países latinoamericanos por sus respectivos gobiernos, con el fin de encontrar una vía hacia el desarrollo.

En un juicio objetivo sobre esas aportaciones teóricas de la CEPAL, Fernando Henrique Cardoso⁶¹ señala el mérito y las aportaciones que brindaron la Comisión Económica para América Latina y sus teóricos.

Primeramente, señala, que por lo que toca al comercio internacional, y al desarrollo económico, objetos del análisis cepalino, se comprueba que sus formulaciones fueron originales, ya que en planteamientos anteriores, keynesianos principalmente, no

61 Fernando Henrique Cardoso,

" La originalidad de la copia de la CEPAL y la Idea del Desarrollo". Serie de lecturas de trimestre económico, Ed. F.C.E. México, 1979. No. 30 Vol.II p.p. 175-213

se avocaban de esa manera al comercio y su impacto en el desarrollo. Asimismo, otro aporte de la concepción de desarrollista, se refiere al haber mencionado aspectos - importantes como el progreso técnico y la productividad, como elementos que influyen en el deterioro de los términos del intercambio.

Además, la originalidad de la CEPAL, para Henrique Cardoso, se encuentra en lo relativo al impulso de la industrialización como palanca del desarrollo. " La originalidad de la CEPAL radica también, en el esfuerzo de transformar esta interpretación (concepción centro- periferia) en el modelo de un conjunto de políticas favorables a la industrialización. En este sentido el pensamiento de la CEPAL originó ' ideologías' y dió lugar a la acción; abriéndose a la práctica política ⁶². Esta afirmación se puede comprobar al examinar las políticas de industrialización de los gobiernos - latinoamericanos que basaron y continúan haciéndolo, su desarrollo económico en las ideas originadas en la concepción desarrollista.

Por otra parte, en el planteamiento cepalino, - coexisten explicaciones clásicas, marxistas, neoclásicas sin integrarse, pero que dan una visión coherente del desarrollo y subdesarrollo.

62 " La originalidad...", Op. Cit. p. 212

Sin embargo, las limitaciones del esquema cepalino - también existen. Desde nuestro particular punto de vista, para la CEPAL no representa demasiada importancia la formación del capitalismo en los países latinoamericanos, así como sus implicaciones en el contexto del capitalismo mundial, elemento clave para la mejor comprensión del subdesarrollo y dependencia debido a que, en realidad, el subdesarrollo forma parte del desarrollo del capitalismo.

De otro lado, la inversión extranjera para la CEPAL, es una " necesidad" para el desarrollo de los países subdesarrollados con la que compensan el déficit del financiamiento que necesitan para ese fin, cuando el verdadero significado de la inversión extranjera es otro, ya que, como lo señalamos oportunamente, la exportación de capitales hacia los países subdesarrollados es una necesidad histórica del desarrollo del capitalismo.

Asimismo, la concepción desarrollista sobre la Dependencia de los países periféricos, se centra en aspectos como la dependencia tecnológica y financiera hacia los países centrales. Aunque esta afirmación puede ser válida, también es cierto que es muy parcial, puesto que la dependencia de los países subdesarrollados es un producto histórico del desarrollo del capitalismo, en

el que han intervenido una serie de factores que necesariamente tienen que tomarse en cuenta para la mejor comprensión de este fenómeno. En esta virtud, el planteamiento de desarrollista relativo a la falta de recursos de los países periféricos para sostener una dinámica de sustitución de exportaciones, no es suficiente para explicar el desarrollo de las relaciones de producción a escala internacional, factor fundamental para un análisis objetivo de la conformación actual de las relaciones económicas internacionales.

En este sentido, y desde nuestro punto de vista, consideramos que la concepción marxista de la dependencia, la exportación de capitales y la actual fase de la internacionalización del capital, son los elementos que, en su conjunto, ofrecen una visión real de la conformación y características de las relaciones internacionales contemporáneas, así como el papel que en ellas tienen las Empresas Transnacionales. Por estas razones, el contexto del Imperialismo actual es el marco teórico en el que se enfocarán los subsiguientes capítulos del presente trabajo de investigación.

II. EL PAPEL DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN LOS PAISES SUBDESARROLLADOS.

Una vez que se ha establecido el marco teórico del presente trabajo, abordaremos en este capítulo el estudio de los efectos que sufren los países subdesarrollados como consecuencia de las actividades que realizan las empresas transnacionales en los mismos.

Se analizarán las consecuencias políticas, económicas, sociales y culturales que se derivan de la presencia de las corporaciones multinacionales en las economías subdesarrolladas, se señalarán los resultados económicos reflejados en la balanza de pagos de las economías receptoras del capital foráneo, haciendo hincapié en el déficit que presenta ese estado de cuenta, resultado del pago por derechos de patente, uso de marca, transferencia de tecnología y comercio entre empresas. Asimismo, se considerarán los efectos políticos como las causas por las que existen las formas fascistas de gobierno y las excepciones democráticas en los países subdesarrollados.

Por último, se llamará la atención sobre las graves consecuencias socio-culturales que representan las actividades de las corporaciones extranjeras en las sociedades subdesarrolladas.

La primera etapa de este análisis, comenzará señalando en términos generales las características de las Empresas Transnacionales, así como su manera de desenvolverse en los países subdesarrollados en lo que se refiere a las ramas de sus economías, en las que se instalan este tipo de corporaciones.

2.1 CARACTERISTICAS GENERALES DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES (ET's).

Con anterioridad se señaló la importancia que tienen este tipo de corporaciones en la actual etapa del Imperialismo. Asimismo, se estableció que estas empresas han superado a los antiguos trust, cárteles y sindicatos estudiados por Lenin a principios de siglo, y que en realidad, las corporaciones multinacionales surgen después de la segunda guerra mundial, bajo la protección y apoyo de los Estados Unidos, principalmente. Durante las décadas 60 y 70, nacen y se desarrollan corporaciones transnacionales de países europeos occidentales y del Japón, pero su accionar en los países donde penetran, es similar a las compañías norteamericanas.

El poder económico que poseen estas empresas, ha llevado a estudiosos de toda clase, a analizar sus características y su modo de operar.

En efecto, para ilustrar lo que significa el poder -

económico de estas corporaciones, además, del dato que señalamos en el primer capítulo de nuestro estudio, referente a que el producto de las ventas conjuntas de la General Motors y la Standar Oil Company son superiores al PNB general e individual de 130 países, cabe señalar que para 1951 solamente 135 empresas estadounidenses controlaban el 25% de la producción industrial mundial,¹ y que para 1985 se estima que alrededor de 300 Empresas Transnacionales manufacturarán la mitad del total de la producción mundial.² Asimismo, las corporaciones transnacionales controlan de un 30% a un 40%, según las estimaciones que en su oportunidad señalamos sobre el mercado mundial.

La relevancia de estos datos demuestran el poder económico, pero también político que tienen estas empresas a nivel internacional, y pone de manifiesto la concentración de capital y tecnología que poseen estas corporaciones, producto de la evolución de los monopolios en la actual etapa de la internacionalización del capital.

Por lo que se refiere a su formación, esta tiene que ver directamente con la concentración económica y con el desarro

1 " Subdesarrollo y liberación", Enrique Ruiz García
Alianza Editorial , Madrid 1973. p. 294

2 Ramón Tamames, "Estructura económica internacional"
Alianza Editorial, Madrid, 1978. p. 329

llo del monopolio y de la gran empresa, hay una correlación directa entre el multinacionacionalismo, el monopolio y la gran empresa.

El carácter multinacional o transnacional se entiende como la capacidad que tienen estas empresas de operar en muchos países desde una perspectiva internacional y con una organización centralizada.

Las Empresas Transnacionales* son precisamente las que han logrado un mayor control monopólico del mercado interno de sus países y son las que tienen un mayor nivel de concentración de capital, que les permite obtener el poder económico que detentan.

En lo referente a sus principales características, podemos decir que, son empresas con un alto grado de complejidad administrativa, pero con el mismo grado de eficiencia.

Su estructura básica se compone de un centro de dirección y decisión conocido como " matriz ", que se encuentra en el país del cual es originaria la empresa, y de las distintas " filiales " establecidas en diferentes países, donde se aprovechan las ventajas que cada uno de los receptores representan para los objetivos de esas empresas, y que se refieren a aspectos como: materias primas, mano de obra barata, infraestructura,

...

* Cabe señalar que en el presente estudio la denominación de " Empresa Transnacional ", no es equivalente al término " Empresa Multinacional ", tal como se maneja en la terminología utilizada por los autores europeos en esta materia, y cuyos dos términos son indistintos. Para los efectos de esta investigación, el término " Empresa Multinacional " se refiere a aquellas empresas que en el contexto de América Latina, se han intentado crear como un tipo de empresa cuyos socios son los gobiernos de algunos países latinoamericanos. Un ejemplo de lo anterior es la Empresa Multinacional conocida como " NAMUCAR ", Naviera Multinacional del Caribe. (ver págs. 164-165).

potencialidad del mercado interno, aspectos fiscales etc.

Aunque hoy día se hacen una serie numerosa de estudios sobre las características de estas empresas, Ramón Tamames las sintetiza en seis puntos:

- 1.- Disponen de unidades de producción en un determinado número de países, de tal modo que ninguna de sus plantas es absolutamente decisiva para los resultados finales. No importa que alguna de las filiales tenga pérdidas graves, ya que el conjunto de operaciones de las demás compensará esas pérdidas, por lo que no se hace necesario el cierre de alguna de las filiales por esta causa. En otras palabras, las empresas transnacionales tienen por lo general una gran capacidad de resistencia en base a sus resultados globales, lo que garantiza, a plazo medio o largo, el éxito de su penetración en un mercado concreto, aunque de antemano exista en él una fuerte competencia.

- 2.- El carácter multiplanta y multiproducción de las empresas transnacionales, cuyo principal objetivo es aprovechar al máximo los recursos y oportunidades locales como lo son: mano de obra barata, minimizar los costos de transportes, optimizar el uso de tecnología, utilizar las fuentes de financiamiento locales, aprovechar los insumos baratos,

el proteccionismo, etc., lo que da como resultado que las multinacionales utilicen la riqueza local para su propio beneficio, y no para el del país donde penetran.

- 3.- La utilización de un modelo de operación, en el cual se ponen en práctica las técnicas más avanzadas en materia de organización industrial, dirección de personal, gestión - de stocks, mercadotecnia, publicidad etc.

Este "modelo" de operaciones, sufre las adaptaciones necesarias que se requieren en el país en el que actúan, pero en general, las trasnacionales tienen todo un sistema de operación que les asegura ventajas sobre las empresas locales, que carecen de algo similar, y les asegura un mínimo de riesgo, ya que son "métodos" probadamente efectivos.

- 4.- Desarrollo e investigaciones tecnológicas para su mejor - aplicación y aprovechamiento, lo que reditúa a las firmas multinacionales un monopolio tecnológico y por otra parte, las convierte en la "vanguardia tecnológica" a nivel mundial, de las que dependen los países subdesarrollados que quieran obtener cualquier tipo de tecnología, amén de que estas empresas obtienen utilidades fabulosas por ceder, dejar usar, o en su caso vender tecnología, en la mayoría de los casos obsoleta, ya que los más recientes avances, los monopolizan, lo que les permite concentrar su poder tecnológico.

5.- Política agresiva y ágil en la colocación de sus recursos líquidos, en valores industriales y otros activos financieros en el ámbito mundial. Es decir, la exportación de capitales a los países subdesarrollados significa, y sobre todo en los 60's, una corriente de capitales principalmente norteamericanos que se instalan en las economías subdesarrolladas.

6.- Conocimiento profundo de la estructura y mecanismos políticos de los países en que actúan, lo que les permite hacer uso de su poderío económico para salvaguardar sus intereses presionando a los gobiernos locales de diversas formas, llegando incluso a mecanismos como el soborno, la corrupción, la conspiración y su grado máximo, los golpes de Estado, lo que pone en tela de juicio, las "ventajas" que obtienen los países que son penetrados por este tipo de empresas.³

Asimismo, existen tres clasificaciones de las corporaciones transnacionales que obedecen a su forma de actuar, y de acuerdo a Howard Perlmutter son: etnocéntricas, policéntricas y geocéntricas.

³ "Estructura Económica Internacional",
Op. Cit. p.p. 321-324

Las etnocéntricas tienen la característica de basarse en una fuerte centralización con base en el país de origen, lo que se traduce en una organización nacional compleja y una organización exterior sencilla, debido a que todas las decisiones y directrices, se toman en la central o casa matriz, y sólo se les distribuyen sus funciones a las filiales.

La policéntrica es distinta, ya que busca una descentralización, lo que no significa que la matriz pierda su importancia, sino que las filiales tienen más poder de decisión para aprovechar a su criterio las facilidades que les ofrecen los países en que éstas actúan, con objeto de maximizar sus ganancias.

La tercera clasificación de acuerdo al modo en que operan estas firmas, se refiere a las geocéntricas, en las que cada filial puede desarrollar sus propias políticas y capacidad de decisión, lo que da como resultado una descentralización de la matriz. Vale decir que dentro de esta clasificación son raras las empresas que le corresponden, debido a que la mayoría de las empresas se concentran en las dos primeras clasificaciones.

En efecto, las corporaciones estadounidenses corresponden a la clasificación etnocéntrica, mientras a las europeas les corresponde las policéntricas, y algunas japonesas se conforman como geocéntricas.

Pero sea cual fuere su clasificación, lo cierto es que estas empresas buscan aprovechar las ventajas de los países que las reciben, para optimizarlas en beneficio de la máxima ganancia que puedan obtener.

2.2 RAMAS EN LAS QUE SE ESTABLECEN LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES.

Una vez que se han descrito en forma general las características de las Empresas Transnacionales, señalamos cuáles son las ramas de las economías receptoras en las que se instalan.

Es conveniente apuntar que estas empresas comienzan a instalarse en los países latinoamericanos, en su mayoría, en la década de los cincuentas debido a que en ese momento, estos países comienzan con lo que se denominó " el crecimiento hacia adentro", que como se explicó, trataba de impulsar una industrialización del área latinoamericana y comenzaría con la estrategia de " sustitución de importaciones", a nivel de productos de consumo medio, que se dejaron de importar durante la segunda guerra mundial.

La guerra de Corea es un elemento que proporcionó a los países latinoamericanos la coyuntura para aumentar sus exportaciones y en consecuencia, disponer de mayores volúmenes de

dívisas indispensables para impulsar el proceso de industrialización interna.

Por otro lado, para apoyar ese proceso, se hizo indispensable la creación de la infraestructura necesaria para el desarrollo de las Empresas Transnacionales en los países latinoamericanos, misma que estuvo en manos de los respectivos gobiernos.

En efecto, los gobiernos locales se encargaron de construir la infraestructura que necesitaban para atraer la inversión extranjera, para lo cual se destinaron recursos financieros internos y externos. Estos últimos, provenientes de los bancos internacionales privados como el Eximbank y oficiales como el BIRF, o la Asociación Internacional del Desarrollo (AID), o el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), donde los Estados Unidos tienen un gran poder de decisión, ya que sus consejos de administración se forman por el número de acciones que se posean. Estados Unidos, por ejemplo, en el BIRF o Banco Mundial, controla alrededor de un 40% de esas acciones y en el BID, alrededor de dos terceras partes se encuentran bajo control del Gobierno estadounidense.⁴

Asimismo, el mecanismo que utilizan estas instituciones

4 "México en la Orbits Imperial",
José Luis Ceceña
Ed. Caballito Méx. 1974, p. 229

nes financieras para el otorgamiento de créditos se basa en ciertas condiciones que deben cumplir los países solicitantes, y se refieren a la utilización de esos créditos en obras de infraestructura para el "desarrollo" de los mismos.

El Estado, entonces, cumple con una tarea de gran importancia, pues es quien se encarga de construir la infraestructura y de crear los servicios que se requieren para el mejor desenvolvimiento de las Empresas Transnacionales.

Asimismo, el Estado se hace cargo de los cambios culturales que se necesitan realizar con objeto de que las empresas Transnacionales tengan las condiciones adecuadas para contar con mano de obra de cierta calificación. Se amplía la capacidad de las instituciones educativas, con ese propósito, y por otra parte, se difunde a las sociedades latinoamericanas la necesidad que tienen de "modernizarse" y convertirse en sociedades "avanzadas" y "progresistas" aunque esas ideas en realidad, no sean verdaderas, debido a que en este tipo de sociedades subdesarrolladas, sólo las burguesías locales y algunos estratos de la pequeña burguesía se benefician de la penetración del capital extranjero.

Volviendo al surgimiento de las transnacionales en América Latina podemos afirmar que, si bien no es exacto en todos los países del área, después de 1960, la inversión extran-

jera, se concentra en las empresas manufactureras y los servicios comerciales y financieros, y pierde su importancia en las empresas tradicionales como la minería, petróleo, transporte y la industria eléctrica.

Las razones de lo anterior, radican en dos cuestiones fundamentales. Primero, los grandes monopolios que representan las corporaciones transnacionales al saturar los mercados internos, tienen que cambiar de "área", ya que al interior de sus economías, disminuyen sus ganancias, debido a que existen ya monopolios que controlan esos mercados, y para obtener mejores dividendos se instalan en los países subdesarrollados, específicamente, en su sector manufacturero, produciendo bienes intermedios y manufacturados que se consumen en los mercados de los países huéspedes, y en consecuencia, las Empresas Transnacionales obtienen grandes utilidades, ya que además, no tienen competencia o ésta es insignificante, puesto que la misma está formada por las burguesías locales que no tienen la capacidad como para competir con las firmas transnacionales.⁵

La otra razón por la que éstas empresas se concentran en el sector manufacturero de las economías huéspedes radica en que los gobiernos de los países latinoamericanos, deseo -

5 Wionczek, Miguel S., "Inversiones y tecnología extranjera en América Latina". Cuadernos de Joaquín Mortiz, México, 1971, p. 28

sos de no perder por completo su autonomía y porque además es indispensable para su papel de creadores de infraestructura, nacionalizan los sectores vitales de sus respectivas economías, quedando bajo su cargo las empresas tradicionales, energía - transportes, etc. Además, los gobiernos latinoamericanos consideran que el control de estos sectores garantizaría su desarrollo y su industrialización independiente. En aquellos países - en donde no se nacionalizan estos sectores, se trata que, en última instancia, pasen a manos de las burguesías nacionales.

Asimismo, la baja de la tasa de ganancia en los países desarrollados donde operan las ET's, producto del desarrollo - tecnológico, que disminuye la utilización de mano de obra y la concientización del proletariado de los países desarrollados, son las principales causas del desplazamiento de ciertas ramas industriales a los países de la periferia.⁶

Las ramas en que las empresas transnacionales se instalan son aquellas donde pueden obtener las mejores ganancias y - cuando no hay competencia local o ésta es mínima, y correspondería a: productos químicos, equipo de transporte, productos - eléctricos y electrónicos, maquinarias, metalurgia, alimentos y textiles.

6 Sau Aguayo Julio "La Internacionalización del capital y la clase obrera en América Latina", en "Política, economía y derecho de la inversión extranjera", Juan Banderas Casanova (coordinador), Ed. ENEP Acatlán, UNAM, 1984. p.p. 205-215.

Participación de las industrias en el capital total de las inversiones extranjeras directas en el sector industrial de los países en desarrollo, correspondiente a los cuatro países principales exportadores de capital 1980 (porcentaje).

PAIS	TOTAL	ALIMEN- TOS.	PROD. QUIM.	METALES	MAQUINA- RIA.	PROD. ELEC.	PROD. TRANS- PORTE	TEXTILES	PAPEL	OTROS
ESTADOS UNIDOS	100	10.9	25.2	9.4	9.0	10.5	11.3			23.7
REINO UNIDO	100	34.2	19.6	1.6	3.0	6.9	1.4	5.5	4.3	23.5
ALEMANIA REP. FED.	100	1.2	24.00	7.1	12.4	17.1	16.8			21.4
JAPON	100	3.4	25.6	21.6	6.3	9.0	7.2	15.4	3.9	7.6

FUENTE: Datos del U.S. Department and Commerce, Survey of Current Business, (agosto 1981); Business Monitor (1980); Runderlas Aussenwirtschaft (varias ediciones); Banco de exportación y de importación del Japón, Bulletin of the Research Institute for Overseas Investment (septiembre de 1981).7

7 " Las empresas transnacionales en el desarrollo mundial", Tercer estudio. Centro sobre empresas transnacionales, Naciones Unidas, Nueva York 1983. p. 165

CAPITAL DE LAS INVERSIONES EXTRANJERAS EN EL
SECTOR INDUSTRIAL DE DETERMINADOS PAISES EN
DESARROLLO. (EN MILLONES DE DOLARES) ⁸

Capital total de las inversiones extranjeras directas, sector industrial.

PAIS	COMIENZOS DEL DE- CENIO DE LOS 70'S	FINES DEL DECE- NIO DE LOS 70'S	MODIFICACION ANUAL MEDIA.
BRASIL	2.802	13.005	1.299
INDONESIA	1.622	4.202	516
MEXICO	2.377	3.868	373
SINGAPUR	665	1.773	122
INDIA	1.261	1.328	73
NIGERIA	575	873	60
REPUBLICA DE COREA	88	737	130
FILIPINAS	46	716	112
COLOMBIA	348	572	37
HONG KONG	133	434	43
MALASIA	137	433	49
PERU	310	350	7
TAILANDIA	68	198	16
ECUADOR	10	97	15
MARRUECOS	9	92	21
VENEZUELA	492	84	50

⁸ " Las empresas transnacionales en el desarrollo mundial", Op. Cit. p.158

Las industrias químicas representan según estos datos, la porción mayor de todas las fuentes, y la producción de estas industrias consiste en una variedad para el consumo de intermedios, tales como productos petroquímicos básicos, productos farmacéuticos, pinturas, plásticos, fertilizantes y plaguicidas.

En la producción de alimentos, las Empresas Transnacionales se avocan al procesamiento. Se ha estimado que alrededor de un octavo de la producción total en los países en desarrollo es atribuible a las Empresas Transnacionales y que esta proporción se eleva a más del 25 por ciento en varios de los países principales más adelantados, donde el sector ha recibido una infusión sustancial de inversiones extranjeras.⁹

La intervención de las ET's en estas industrias está orientada sobre todo al sector alimentario de marcas registradas, en tanto que en la mayoría de los países en desarrollo las industrias alimentarias bajo marca registrada tienden a estar altamente concentradas y dominadas por filiales de dichas empresas.

La razón decisiva que pone en ventaja a las Empresas Transnacionales respecto de las empresas nacionales en el

⁹ " Transnational Corporations in Food and Beverage Processing", St/ctc/19,1981,párr. 28. Centro de las Naciones Unidas sobre las Empresas Transnacionales.

sector de alimentos, bajo marca registrada, parece ser la diferenciación de productos asociada a la aceptación de marcas extranjeras y la publicidad agresiva, así como las campañas de promoción y comercialización en que se anuncia el nombre de la marca que se trate.¹⁰

La industria de equipos eléctricos, es otro sector manufacturero de los países en desarrollo que ha traído considerables inversiones extranjeras, las empresas filiales predominan en el montaje y manufactura de bienes eléctricos de consumo, productos industriales estandarizados y componentes electrónicos y eléctricos. En los países más adelantados de este sector, la producción se ha extendido a transformadores de distribución pequeños; pocos son los países en desarrollo donde se fabrican grandes equipos de generación de energía.

Otros aspectos que permiten el dominio de las filiales en este sector se refieren a la complicada tecnología en esta rama, a la rápida tasa de cambios tecnológicos que caracterizan una gran cantidad de productos de esta industria y a los requisitos de capital y de escala que deben reunir los equipos más complejos e importantes de esta industria.

En el decenio de los 60's la mayoría de los países en

10 "Transnational Corporations in Food and Beverage Processing", Op. Cit. p.p. 148-152

desarrollo instrumentó políticas de puertas abiertas respecto de las inversiones extranjeras en esta industria y las Empresas Transnacionales ingresaron a este sector mediante la absorción de las pocas empresas locales; las compañías japonesas y de Europa Occidental, Holanda principalmente, son las empresas más importantes que penetraron en este sector de las economías de los países en desarrollo.¹¹

Por lo que se refiere a la industria automotriz, esta empezó a desarrollarse, realizando inversiones en plantas de montaje e instalaciones industriales en los países en desarrollo. En los países latinoamericanos más importantes, varias compañías fueron autorizadas para establecer instalaciones de producción, bajo la condición de que fabricasen localmente un porcentaje estipulado de su total de ventas en ese mercado y, en algunos casos, que garantizaran un porcentaje estipulado del valor local agregado al valor total de la producción.

La capacidad de producción se asemejó a una serie de réplicas menores de las instalaciones de un país desarrollado, que no estaba en condiciones de gozar de un mercado "virgen" como el de los países en desarrollo.

Esta estructura industrial de costo elevado y altos

11"International Oligopoly in the Electrical Industry". Centro de las Naciones Unidas sobre Empresas Transnacionales, Nueva York 1980, st/ ctc/ 22

precios, continuó dependiendo de un alto nivel de la protección nacional y fue incapaz de exportar en términos competitivos hacia los mercados internacionales, debido a la elevada dependencia de importaciones y las escasas exportaciones, fenómeno que contribuyó enormemente al saldo negativo de la balanza de pagos de los países subdesarrollados.¹²

Por último, cabe mencionar que las Empresas Transnacionales en el campo de la informática y la cibernética, se han convertido en las nuevas industrias de punta de lanza, ya que la utilización de sus productos, computadoras y máquinas cibernéticas, es cada día más indispensable para los procesos administrativos y de producción de los países en desarrollo, así como en las comunicaciones nacionales e internacionales de los mismos.

Por otro lado, es importante llamar la atención sobre la ingerencia de las empresas transnacionales en el sector de los servicios y comercialización.

El sector comercial es el que sigue en importancia para la inversión extranjera directa, después de la industria de la transformación. Por ejemplo, en el caso de México, -

12 "The World Automobile Industry and its Implications for The Developing Countries of Latin America". Centro de Naciones Unidas sobre Empresas Transnacionales (CNUET), Nueva York, 1980 st/ctc/42.

de las 18 empresas comerciales más importantes, 10 están bajo el control de intereses extranjeros, destacando los intereses norteamericanos que controlan cuatro grandes empresas, que en su orden de importancia son las siguientes: Sears Robuck, Anderson Clayton, F.W. Woolworth, además de otra gran empresa norteamericana que ha estado creciendo a gran escala, como es la Jewel Tea Co., con fuerte participación en las cadenas de tiendas Aurrera, Superama, Suburbia y los restaurantes Vip's.¹³

Por lo que toca al sector servicios, y siguiendo con el ejemplo de México, en la llamada industria turística, las grandes cadenas hoteleras también tienen filiales en nuestro país, siendo las principales Empresas Transnacionales: la Western International Hotels, filial de la Western Airlines de los Estados Unidos, que maneja una extensa cadena de 20 grandes hoteles de lujo, ubicados en 14 ciudades de la República, de los cuales seis se encuentran en la ciudad de México, destacándose el "Camino Real"; la Cadena Hilton, controlada por la compañía aérea norteamericana Trans World Airlines (TWA), que comprende seis grandes hoteles entre los que se encuentran los siguientes: El Continental Hilton, de la ciudad de México, el Acapulco Hilton y las Brisas, de ese mis

13 "México en la Orbita Imperial", Op. Cit. p. 188

mo puerto; Intercontinental Hotels, propiedad de la Pan American World Airways, de los Estados Unidos, que posee varios hoteles en la ciudad y la provincia de México; la Sheraton, filial de la International Telephone and Telegraph, norteamericana; la empresa estadounidense Marriot; la cadena Holiday Inn, también estadounidense y por último, los hoteles Presidente, manejados por la American Airlines.¹⁴

Debe hacerse notar que muchas de estas empresas no son dueñas de los inmuebles hoteleros, sino que sólo se encargan del manejo del negocio, ya que este sistema es muy conveniente para las filiales, debido a que no tienen la necesidad de realizar las enormes inversiones requeridas para la construcción de inmuebles para la industria turística lo cual es benéfico para México, dado que en determinado momento, se puede realizar la mexicanización de esta "industria" y ser manejada por los propietarios mexicanos de los inmuebles o el Estado.

La influencia del capital extranjero se extiende hasta el servicio de restaurantes; en México Sanborns Hermanos, con 49% de participación de Walgreen Co. de los Estados Unidos; Vip's Portón, bajo control de la Lizada & Aurrerá-Amelten de Estados Unidos; cadena de restaurantes Denny's, controlada --

14 "México en la Orbita Imperial",
Op.Cit.p. 189

por Higgins, R. 1., también de los Estados Unidos.¹⁵

Asimismo, en las conocidas "agencias de viajes"; "travel Services", las Empresas Transnacionales tienen un fuerte control sobre las empresas locales.

Como se puede observar, las Empresas Transnacionales se instalan en los sectores industriales más importantes y dinámicos de los países subdesarrollados, dando como resultado que las economías de estos países estén bajo el control de las empresas extranjeras, lo que implica un alto grado de dependencia de los países receptores de capital extranjero hacia las compañías que controlan sus economías.

15 "México en la Orbits Imperial",
Op.Cit,p.p. 189-192.

2.3 EFECTOS DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN LOS PAISES SUBDESARROLLADOS.

Durante los últimos tres decenios, los países subdesarrollados de América Latina tienen tres tipos de estrategias industriales.

Las empresas transnacionales tuvieron un papel vital dentro de estas tres etapas de industrialización, pero contrariamente a lo que se esperaba de ellas, aprovecharon los recursos y ventajas de los países huéspedes, así como el proteccionismo que se instrumentó para impulsar la industrialización de los mismos, en beneficio propio, y no en el de las economías subdesarrolladas, que al permitir su instalación perseguían un desarrollo nacional e independiente.

Las etapas de industrialización de los países latinoamericanos fueron las siguientes:

- 1) Una primera fase de sustitución de las importaciones, donde la producción local de bienes de consumo no duraderos estaba protegida de la competencia extranjera, mediante elevados aranceles de importación.

- 2) Una segunda fase de sustitución de importaciones, en la cual, los bienes diferenciados de capital y los bienes duraderos de consumo estaban protegidos mediante aranceles elevados; y
- 3) Una etapa de promoción de las exportaciones, en que se estimu la la actividad industrial orientada hacia el extranjero a -- través de la concesión de incentivos, la liberalización de -- aranceles y otras medidas.

De acuerdo a la teoría desarrollista, la inversión extranjera ayudaría al desarrollo general de los países subdesarrollados. Sin embargo, después de treinta años del surgimiento de -- esas ideas, el resultado muestra a nuestros países con una industrialización ajena y una fuerte dependencia hacia las Empresas - Transnacionales, además de un extremado endeudamiento.

En esa virtud, señalaremos los resultados de los efectos de las Et's en nuestras economías, efectos políticos, económicos, sociales y culturales, que demostrarán que en lugar del esperado desarrollo, se encuentra una dominación total de esas empresas en nuestros países y ésto comprobará que los países subdesarrollados están inmersos en una dependencia producto del desarrollo capitalista en su fase imperialista y particularmente del imperialismo contemporáneo, que permite una cierta industrialización de los países subdesarrollados, pero muy lejos de servirle a és-

tos, sino que se trata de una industrialización característica de una nueva división internacional del trabajo, en la que nuestros países estarán destinados a producir materias primas, y productos manufacturados intermedios para exportar los a los países imperialistas, que a su vez, se especializarán en exportar productos de un alto contenido tecnológico y a la prestación de servicios con una elevada concentración de tecnología. Esta nueva división internacional del trabajo, es una característica esencial de la internacionalización del capital hacia los países en desarrollo.

Analicemos entonces, los efectos que los países latinoamericanos, y en general los subdesarrollados, han experimentado al ser penetrados por las Empresas Transnacionales.

2.3.1 EFECTOS ECONOMICOS.

La penetración de capitales extranjeros en las economías subdesarrolladas es de vital importancia para comprender la dependencia económica de los mismos hacia las grandes corporaciones transnacionales. En efecto, hemos observado que estas empresas se instalan en las ramas o sectores más importantes de las economías en donde penetran. Asimismo, señalamos que estas empresas han aprovechado el financiamiento interno; las facilidades de infraestructura; materias primas etc. Pero estas empresas han subordinado el pretendido desarrollo autónomo de los países huéspedes, al desarrollo de las empresas filiales y de la matriz, ya que su único interés es la optimización de la ganancia y no el impulso de una industrialización en favor de los países subdesarrollados.

Efectivamente, la empresa matriz es la que, en primera y última instancia, decide las políticas de producción; las materias primas a utilizarse; volúmenes de producción; precios del producto; etc.

En consecuencia, si estas políticas de producción no corresponden a los objetivos de los países receptores de capitales foráneos, y los centros de decisiones se encuentran, no en el interior de esos países, sino en el exterior donde radican -

las empresas matrices, estas circunstancias ponen de manifiesto la dependencia económica a los propósitos, y objetivos de las corporaciones transnacionales.

Por lo que se refiere a las empresas mixtas, o de inversiones conjuntas, las corporaciones transnacionales, para lograr el control y dominio de este tipo de empresas, no necesitan poseer la mayoría de las acciones de las mismas, les basta controlar aspectos esenciales como tecnología y métodos administrativos, sin los cuales sería muy difícil, o casi imposible, el funcionamiento de esas empresas mixtas. De esta forma, se logra que las empresas mixtas queden bajo el control de las firmas transnacionales.

El control de las empresas transnacionales de los principales sectores de las industrias subdesarrolladas y las políticas que estas corporaciones instrumentan, influyen de manera determinante en el ritmo de desarrollo de los países huéspedes, y las decisiones de las empresas Transnacionales son, en la mayoría de las veces, más trascendentes que las políticas adoptadas por los gobiernos de los países subdesarrollados, lo que refleja su dependencia y el gran poder que detentan las corporaciones transnacionales.

Por otra parte, la descapitalización de las economías subdesarrolladas es otro efecto de la dependencia económica. Esta fuga de capitales se realiza de diferentes formas, las principales son: las crecientes importaciones, el pago de regalías, la dependencia tecnológica y el comercio intra-empresas.

Como primer elemento de la descapitalización se encuentra la permanente importación que tienen que realizar los países subdesarrollados en insumos y maquinarias necesarias para continuar con el proceso de industrialización. En realidad, son las filiales las que necesitan estas importaciones para seguir funcionando (el caso de las empresas automotrices es bien ilustrativo). Esta actividad permanente de importación, repercute en la descapitalización que sufren nuestras economías en donde siempre son mayores las importaciones que las exportaciones.

El segundo factor que influye en la descapitalización, se refiere al pago de regalías que por el derecho de uso de marca, tecnología y patentes, efectúan las filiales a la matriz.

Los países subdesarrollados no poseen tecnología propia y las empresas transnacionales al instalarse en esos paí

ses traen consigo la tecnología que es de su propiedad y por la cual cobran derechos de utilización. Asimismo, el uso de marcas registradas es objeto de pago de derechos por la empresa nacional o transnacional, que la utilice.

DEPENDENCIA TECNOLÓGICA.

La dependencia tecnológica es un elemento más que refuerza la situación general de dependencia. La estrecha relación entre capital, tecnología y administración dominantes, se traduce a corto plazo en un control eficaz del aparato productivo y a largo plazo, es determinante en el esquema social y político de un país, cuya dominación total es el resultado de la combinación de esos tres factores mencionados.¹⁶

La absorción de tecnología de parte de los países subdesarrollados se realiza de tres formas:

- a) Al importar bienes de capital, se importa la tecnología que contienen los mismos;
- b) Celebración de convenios mediante los cuales las empresas extranjeras autorizan a industriales nacionales, el uso de patentes, diseños, marcas, innovaciones o procedimientos de fabricación; y
- c) El establecimiento de las empresas filiales que, dado su carácter multinacional, adaptan sus sistemas de fabricación a las normas señaladas por sus matrices.

16 "La desnacionalización de la economía mexicana",
Manuel Aguilera Gómez, archivo del Fondo. No.47
Ed. F.C.E. México 1975. p. 142

Sin embargo, el ascendente costo de transferencia de tecnología a los países subdesarrollados, no ha tenido como resultado un progreso tecnológico en la industria de los -- países receptores de capital extranjero.

Las razones son de diversa índole, en primer lugar, una proporción considerable de las tecnologías utilizadas - en los países subdesarrollados, está constituida por patentes y uso de marca para producir bienes de consumo duradero, que impide muchas veces el desarrollo tecnológico propio pa ra sustituir este tipo de tecnología, ya que es más fácil - pagar tecnología que financiar investigaciones para conseguir recursos técnicos propios.

En segundo lugar, al trasladarse las plantas industria les a las economías huéspedes, se importan en "paquete", es - decir, estas empresas llegan con procedimientos administrati vos y técnicos que van a utilizar o adaptar, no crean nada - nuevo, ni tampoco desarrollan tecnología en los países huéspes des, ya que esto lo realiza la matriz que se encuentra en el exterior.

Asimismo, las filiales utilizan tecnología que en su - país de origen es obsoleta y les resulta muy productivo trans

ladarlas a los países subdesarrollados en donde se termina de sacarles el mayor provecho posible.

El efecto más directo de la utilización de tecnologías exclusivas de las transnacionales es la dependencia tecnológica de los países subdesarrollados que no tienen ningún conocimiento científico propio que pudiesen incorporarlo a sus respectivos procesos productivos, y en consecuencia, éste contribuye a la descapitalización de las economías subdesarrolladas, gracias al pago que tienen que realizar las mismas por el derecho de uso de marcas y patentes.

Un tercer elemento de la dependencia tecnológica, lo constituye el hecho de utilizar tecnologías extrañas a las características de los países subdesarrollados, lo que da como resultado la utilización de métodos técnicos de producción que absorben una cantidad relativamente baja de mano de obra, produciéndose una "réplica" del proceso productivo que se diseñó para los países en que residen las matrices, y al mismo tiempo, se crean problemas de desocupación laboral, que pueden repercutir en conflictos sociales para los países en desarrollo.

Como se puede apreciar, la dependencia tecnológica es uno de los principales efectos que producen las empresas trans-

nacionales al instalarse en los países receptores. Estas empresas al ser dueñas de la tecnología utilizada en los procesos productivos aseguran el vínculo directo de dependencia de las economías huéspedes, por una parte, y por la otra, obtienen ganancias fabulosas al cobrar el derecho de uso de esos métodos, propiciando la descapitalización de los países receptores del capital extranjero.

Como último procedimiento de descapitalización de los países subdesarrollados, se encuentra la actividad comercial entre filiales y matriz que se conoce como comercio intraempresas o intrafirmas. Como se señaló anteriormente, las transnacionales controlan entre un 30 a un 40 por ciento del comercio mundial, y esta internacionalización de los mercados es también otro elemento de la internacionalización del capital.

En este contexto, las empresas filiales se especializan en la fabricación de ciertos elementos del bien producido, lo que implica, por ejemplo que se arme un auto en México, pero con partes y componentes de filiales del Brasil, la India o Alemania.

El comercio intraempresas es muy difícil de controlar, y particularmente lo que se conoce como sobrefacturación, es decir, al realizarse el intercambio comercial en

tre las distintas filiales se exagera el costo que se paga por comprar las partes que necesita determinada filial, lo que permite transferir al exterior grandes capitales disfrazados de costos deliberadamente " inflados ", así como pagos de " asistencia técnica " que en la mayoría de los casos nunca se prestó.

Este mecanismo, junto con el pago de uso de marcas, tecnología y patentes, lo utilizan las Empresas Transnacionales para disfrazar sus enormes utilidades, y es un procedimiento efectivo para transferirles a las matrices, o alguna filial, según sea su conveniencia, por ejemplo:

" En la industria farmacéutica de Colombia, las utilidades declaradas en 1972, representan el 3.4% de las utilidades totales; las regalías por asistencia técnica, el 14% y la ' sobrefacturación ' alcanzaría la impresionante cifra de 82.5%. En un estudio efectuado en Chile también sobre el sector farmacéutico, se obtienen resultados que confirmarían la práctica de la ' sobrefacturación ' particularmente en el caso de las empresas extranjeras. De las 19 empresas extranjeras estudiadas se encontró que en seis de ellas la ' sobrefacturación ' oscilaba entre el 0 y el 30%; en otras tres variaba entre el 31 y el 100%, y en otras diez, la ' sobrefacturación ' superaba el 100%".¹⁷

¹⁷ " La empresa internacional en la industrialización de América Latina". Revista de Comercio Exterior, México, Abril, 1972. p. 330

La visión de conjunto de la dependencia económica se configura con los elementos que hemos mencionado: dominio de los principales sectores industriales por las Empresas Transnacionales; descapitalización de las economías subdesarrolladas, resultado de las crecientes importaciones que necesitan realizar las empresas Transnacionales; el pago de regalías, la dependencia tecnológica y el comercio intraempresas.

Quizás, se pudiese objetar esta afirmación de la dependencia económica, argumentando que las Empresas Transnacionales han contribuido a la industrialización de los países subdesarrollados, a lo que simplemente contestaríamos con la realidad. En efecto, se ha dado una industrialización en los países subdesarrollados, pero ésta ha sido de acuerdo a los intereses y objetivos del gran capital monopolístico, no a los intereses de los países subdesarrollados que pretendían valerse de las inversiones extranjeras directas para lograr una industrialización independiente.

El objeto de las Empresas Transnacionales al actuar en los países subdesarrollados es doble; primero la necesidad de exportar capitales para maximizar sus ganancias; y segundo, mantener su hegemonía económica y su crecimiento a costa de la explotación de los países subdesarrollados que son los que financian el desarrollo de los países imperia-

listas.

A la luz de estas consideraciones y a nuestro juicio, mientras se siga creyendo que la inversión extranjera, es un mecanismo para impulsar la industrialización de los países subdesarrollados, se seguirá favoreciendo a los mecanismos de explotación internacionales, producto de las relaciones económicas de dominación que ejerce el Imperialismo actual.

2.3.2 EFECTOS POLITICOS.

Quizás, uno de los efectos de las actividades de las Empresas Transnacionales (ET's) que es más conocido y criticado, es el de la injerencia en los asuntos políticos tanto internos como externos de los países huéspedes.

Casos como la intervención de la CIA en golpes de Estado en contra de diversos gobiernos latinoamericanos, sobornos a funcionarios gubernamentales de países receptores de capital extranjero para favorecer a los intereses de las corporaciones transnacionales, y las diversas presiones que han sufrido ciertos países para normar su política interior y exterior, son en general, fenómenos que han trascendido a la opinión pública internacional.

Por estas razones, se piensa, tanto en los círculos nacionales, como en los organismos internacionales, que es necesaria una reglamentación que sirva como un marco de actuación de las actividades de las Empresas Transnacionales, con objeto de evitar este tipo de situaciones negativas para los países receptores de capital extranjero.

En este sentido, la idea general consiste en creer que el capital foráneo es un instrumento que puede servir

como palanca de desarrollo, pero que es necesario reglamentar sus actividades, a efecto de que tanto los países huéspedes de las ET's, como ellas mismas, se beneficien.

En tal virtud, los gobiernos de los diversos países receptores de inversión extranjera de una u otra manera establecen, mecanismos de regulación para evitar la intromisión de las corporaciones transnacionales en sus asuntos internos.

En el ámbito internacional, el principal intento de regular las actividades de las ET's, es el código de conducta para las Empresas Transnacionales que bajo los auspicios de la ONU, trata de regular todos los aspectos derivados de la actuación de ese tipo de corporaciones en los países receptores. En realidad, el fenómeno de la intervención en los asuntos políticos de las ET's, es mucho más complejo que el sólo hecho de pensar que esa situación es resultado de una ausencia de reglamentación, o de un incumplimiento de la misma.

El fenómeno de la concentración monopólica del capital presenta características más complejas que es necesario analizar para la mejor comprensión de los aspectos políticos del Imperialismo, y sus efectos en los países domi-

nados por él.

En efecto, los regímenes fascistas de Latinoamérica, los golpes de Estado en los países subdesarrollados bajo la influencia del Imperialismo, la situación de crisis en regiones como Centroamérica, etc., son fenómenos que reflejan la manifestación política hegemónica del Imperialismo.

Con objeto de estudiar estas manifestaciones en los países subdesarrollados, señalaremos de manera general, los rasgos políticos que presenta el Imperialismo sobre los países dominados, particularmente sus formas concretas de dominación: el fascismo dependiente y la democracia liberal formal.

Analicemos entonces, el aspecto político resultante de la concentración de capitales y su expresión en América Latina principalmente, aunque este análisis en términos generales sirve para explicar otras formaciones sociales fuera de nuestro continente.

a) El nuevo esquema de dominación social.

Las economías receptoras de capital, experimentan cambios sustanciales cuando son penetradas por el capital extranjero. Como ya señalamos en su oportunidad, el desarrollo de un segmento concentrador y dinámico en el seno de esas formaciones sociales está condicionado por una transformación del sector agrario - pieza fundamental de las economías subdesarrolladas - que en última instancia representa un esfuerzo por eliminar todos los resabios precapitalistas y eliminar como clases a la oligarquía terrateniente tradicional y al peón agrícola no proletarizado. De igual forma, la penetración de capitales extranjeros, tiende de modo inevitable a la destrucción de un significativo sector de la pequeña y mediana burguesía, resultado de la concentración de capitales.

En suma, se trata de la conformación de un nuevo esquema de relaciones de dominación internas, cuyo origen se encuentra en la definición de un nuevo bloque de dominación de clases conformado por el gran capital extranjero asociado con el local.

Esta alianza entre los sectores burgueses locales más fuertes con el gran capital extranjero es un aspecto fundamental de la manifestación política del Imperialismo, debido a que, gracias a ese pacto, las Empresas Transna -

cionales tienen facilidades económicas a través del desarrollo de la producción de actividades dinamizadoras de las economías huéspedes, en las que las ET's tienen una gran preponderancia.

Asimismo, el gran capital nacional se beneficia de los aportes del capital extranjero en la medida que logra consolidar, a través de ellos su dominio interno, a la vez que puede elevar su propio nivel de acumulación y generar un proceso de crecimiento económico nacional, acorde a sus intereses de clase y no a los de la sociedad en su conjunto.

Este pacto en su aspecto político, representa un aislamiento del capital nacional en el seno del cuerpo social, puesto que su política tiende a oponerse no sólo a los sectores asalariados, sino también, a fracciones de la propia burguesía.

Esta situación, implica que la acción explotadora del gran capital nacional sobre las grandes mayorías y la marginación de sectores hasta ayer privilegiados deba traducirse, casi inevitablemente, en una dictadura del gran capital, centralizada, autoritaria y altamente represiva como forma de gobierno.

En efecto, esta apreciación ofrece una visión más realista sobre el porqué de las dictaduras en los países subdesarrollados, o de los regímenes presidencialistas, en los que el poder real del Ejecutivo casi, o en la mayoría de los casos, es absoluta, y donde el papel del Parlamento es de orden puramente decorativo, ya que su función como contrapeso dentro del sistema para evitar la concentración del poder es puramente ficticia.

Esta situación, obedece a las nuevas relaciones de dominación indispensables para la nueva etapa del capital, en la cual los intereses económicos responden exclusivamente al nuevo bloque dominante, del cual se excluye toda fracción distinta a la gran burguesía. En consecuencia, esta nueva dominación, necesita de un Ejecutivo fuerte y autoritario que exprese directamente esos intereses.

En este sentido, cuando al interior de los países que sufren esta nueva transformación política, la existencia de un Parlamento en que algunos sectores diferentes de la alianza de los grandes capitales pueden presionar políticamente en contra de esa alianza, representa un cierto peligro para el nuevo bloque dominante.

Por tanto, es más funcional, para los objetivos de esta nueva dominación social, un régimen en que el

Ejecutivo en los casos de riesgo parlamentario, ejerza una dominación mediante la represión abierta y profunda, puesto que sólo con base en un sistema represivo se puede llevar la explotación de los sectores asalariados hasta sus últimas consecuencias, así como liquidar la resistencia de las fracciones burguesas marginadas, particularmente de la pequeña burguesía que, como es característico en ella cuando sufre el empeoramiento de sus condiciones de vida, tiene a asumir posiciones extremistas. En suma, la dictadura aparece en los países subdesarrollados como la forma más funcional para los objetivos del capital transnacional y de los grandes capitales locales. }

Sin embargo, existe otra manifestación política de la nueva dominación del capital extranjero en los países receptores y se refiere a la democracia-burguesa formal, en la que se tratará de mantener ciertas estructuras democráticas, que representen el punto de vista de los sectores sociales, diferentes al gran capital, pero sin representar un peligro serio para el mismo. En este contexto se encuentran algunos países subdesarrollados que, no por tener ciertos rasgos democráticos, son contrarios a los intereses de sus burguesías locales aliadas al gran capital extranjero.

En tal virtud, es menester anotar las caracterís -

ticas fundamentales de una y otra manifestación de este nue
vo esquema de dominación social, producto de la concentra -
ción de capitales.

b) el fascismo dependiente.

La concentración del poder político en la etapa imperialista del capital, es una característica fundamental en el aspecto político de ese fenómeno económico. En este contexto, la concentración política recae en el Ejecutivo, y el Parlamento pierde fuerza y su función se reduce, ya que la gran burguesía al controlar el poder económico, necesita controlar el poder político para establecer su hegemonía sobre el resto de la sociedad.

El fascismo dependiente, lo podemos definir como la expresión del gran capital en los países subdesarrollados, en los que existe una alianza o pacto de las burguesías nacionales más fuertes con ese gran capital, asimismo, la concentración del poder en un Ejecutivo homogéneo, que representa los intereses de la burguesía, tenderá irremediablemente a ejercer un control, político-económico sobre la sociedad de esos países, impidiendo cualquier intervención en las decisiones políticas de otros sectores de la sociedad, diferentes a la burguesía aliada del capital extranjero.

Como es obvio, esta situación favorecerá la acción

opositora del resto de los sectores sociales, misma que - la gran burguesía en el poder estará obligada a reprimir mediante la fuerza y el terror, a través de los aparatos represivos del Estado. La oposición generada al interior de los países subdesarrollados se manifestará generalmente con posiciones de tipo revolucionario, en su mayoría - de carácter socialista, que representan un grave riesgo - al sistema:

En tal virtud, la acción represiva del Estado se ejerce contra todo tipo de movimiento que tenga esas características, justificando esas medidas con el argumento de defender a la sociedad de ideologías extrañas y - dañinas al verdadero nacionalismo local. En este senti - do el nacionalismo de las dictaduras latinoamericanas no pasa de ser una histeria anticomunista.

La realidad es que esos regímenes están subordinados a las potencias capitalistas de las cuales dependen no sólo la suerte de su nueva modalidad interna de acumulación que requiere de una apertura total e irrestricta al capital extranjero, sino también la posibilidad - material de librar la lucha contra el " comunismo internacional ", puesto que para ello necesitan asistencia - material y técnica.

En consecuencia, esta situación refleja la realidad de la mayoría de las formaciones subdesarrolladas: su condición de dependencia respecto de las potencias capitalistas dominantes.

Todos estos elementos de análisis, nos permiten tener una visión clara del fenómeno del fascismo en los países subdesarrollados y su carácter dependiente.

Al respecto, es importante llamar la atención, a la definición que Alvaro Briones hace sobre este fenómeno: " el fascismo dependiente es la forma de gobierno que adopta la dictadura del gran capital en las formaciones sociales dependientes cuando éstas han alcanzado la fase monopolista de estado del capitalismo." ¹⁸

18 Briones Alvaro, " Economía y política del fascismo dependiente", ed. Siglo XXI. México, 1978. p. 283

c) La democracia liberal formal.

Es bien conocida la lucha histórica que la burguesía realizó para conquistar el poder político que necesitaba para su desarrollo, en contra de la aristocracia feudal que obstaculizaba el desarrollo capitalista.

La instrumentación de la " democracia " como la forma ideal de gobierno ha sido siempre el discurso político del gran capital, aunque en realidad, ésta idea de "democracia", se ajusta a los intereses económicos del Imperialismo, justificando ideológicamente, la existencia de una " libertad " en el sentido de que los sectores de la sociedad, y obviamente la burguesía, se encuentran libres para realizar las actividades económicas que favorezcan al desarrollo económico de sus países, y en consecuencia, ese clima de " libertad " permite a las burguesías nacionales, como ya señalamos, aliarse con los monopolios internacionales.

En este sentido, es mucho más fácil para el Imperialismo dominar las economías donde su presencia se considera un elemento necesario para el desarrollo de los países huéspedes, que el dominio que se ejerza por medio

de la violencia y el terror, en donde existe ya una conciencia de los sectores sociales desplazados de la verdadera situación en que se encuentran inmersos.

A este elemento de carácter ideológico, se suman otros más, que son en su conjunto los requisitos indispensables para que exista este régimen de democracia en los países subdesarrollados y que se refieren a:

i) altos ingresos de ciertos sectores de la población, como la pequeña burguesía y ciertos obreros que, por su carácter de mano de obra especializada, obtienen un nivel de vida superior a otros sectores del proletariado, lo que ocasiona que ambos sectores de esas clases se " aburguesen " o estén a favor de un sistema que les proporciona un nivel de vida cómodo y satisfactorio;

ii) desarrollo importante de los aparatos ideológicos del Estado, entendida como la capacidad del Estado para proyectar la ideología del bloque dominante de modo que sea recibida por el resto de la sociedad, sirviendo al objetivo de generar la adhesión al régimen por parte de sectores más o menos amplios, en una medida suficiente como para garantizar la seguridad del sistema; y

iii) la inexistencia o manifestación muy débil de un movimiento político auténticamente de clase de los sectores oprimidos, resultado de la conjunción de los puntos anteriores, ya que al dividirse de hecho el proletariado,

esta división se manifiesta por la diferenciación de sectores, algunos más remunerados que otros; sectores dominados por el gobierno mediante sindicatos vendidos y corruptos; y un reducido sector del proletariado que lucha en sindicatos independientes.

Este contexto general, explica los pocos casos existentes en los países subdesarrollados de este tipo de regímenes y en realidad, las condiciones señaladas sólo se dan en muy pocos países como México, Venezuela, y Costa Rica, en América Latina.¹⁹

Al respecto, Briones apunta: " La excepción en América Latina está constituida por la democracia liberal y no por el fascismo dependiente que, sujeto a las determinaciones de las especificaciones nacionales, representa la forma natural de gobierno en las condiciones de la fase de aplicación de la política económica de transición y probablemente también luego cuando ésta se haya consolidado".²⁰

19 "Economía y política del fascismo dependiente", Op. Cit. p.286

20 Cabe señalar que, en estos momentos ciertos países que eran gobernados por dictaduras militares han experimentado cambios democráticos, en donde los civiles han retornado al poder. Sin embargo, ello no significa que se esté rompiendo la alianza con el gran capital, sino que en realidad, los militares de Argentina y Uruguay, difícilmente podrían seguir ejerciendo el poder, tanto por presiones internas como externas.

A todas luces es evidente que los efectos políticos resultantes de la penetración del capital extranjero en los países subdesarrollados, son mucho más complejos de lo que aparentemente parecen ser, En esta virtud, se han señalado en forma general los principales rasgos políticos que implican para los países subdesarrollados la presencia del capital extranjero en sus respectivas economías.

2.3.3 EFECTOS SOCIOCULTURALES.

El impacto sociocultural de las actividades de las transnacionales en los países subdesarrollados es un fenómeno difícil de evaluar, tratar de regular e incluso, remediar los estragos de diferente índole que afectan a la totalidad de las sociedades receptoras de capital extranjero.

Este fenómeno repercute en diferentes esferas del ámbito social como el empleo, y las prácticas de empleo, las instituciones; estructuras de las relaciones sociales; cuestiones relativas al bienestar social; valores; actitudes; conductas; y pautas de consumo.

a) Pautas de consumo.

Por lo que toca al consumo, es a todas luces evidente que los productos elaborados por las Empresas Transnacionales son en su mayoría, de carácter superfluo y corresponden a características socioculturales de los países de origen de esas empresas.

En este sentido, la publicidad que surge para apoyar el consumo de esos artículos, basada en la necesidad

que tienen las sociedades subdesarrolladas de "modernizarse". Los bienes de consumo duraderos y semiduraderos se enfocan hacia los mercados solventes; es decir, las burguesías locales y los estratos medios de las sociedades subdesarrolladas.

Es muy importante, el efecto psicológico que reflejan esos sectores sociales ante el nuevo mercado que ofrecen las Empresas Transnacionales. Al respecto, se señala: "Para tales sectores sociales la existencia en el mercado de una amplia gama de productos es signo de progreso del país; su adquisición, en algunos casos, es símbolo del prestigio social y, en otros, se ha convertido simplemente en una necesidad irrenunciable ".²¹

La idea de "progreso" producto de la inversión extranjera se ve cristalizada en estos sectores sociales debido a la enorme cantidad de productos novedosos diseñados para "aligerar la carga" de la vida moderna, bienes para destacar la belleza y personalidad escondida; apoyados por una impresionante publicidad que genera necesidades, desplazando la teoría de la "soberanía" del consumidor por la del "cautiverio" del consumidor.

21 "La desnacionalización de la economía mexicana", Manuel Aguilera Gómez Archivo del Fondo, No. 47 ed. F. C. E. México 1975. p. 142.

La realidad es que la sociedad cae en la trampa de pensar que esos bienes de consumo son el reflejo de un verdadero progreso, cuando lo que efectivamente ocurre es una uniformidad en pautas de consumo económicamente redituables a las Empresas Transnacionales y por otro lado, políticamente se logra que esos sectores sociales estén de acuerdo con la nueva sociedad de consumo y confort, desvirtuando el verdadero sentido del progreso, que para cada país subdesarrollado debe presentar diferentes formas, de acuerdo a sus necesidades y cultura; asimismo, se configura una sociedad despolitizada que no puede presentar una respuesta política en contra de la penetración del capital extranjero.

Otro efecto patético de esta situación consiste en que este esquema de modelo de vida, se proyecta a las clases desposeídas urbanas y rurales para que éstas a su vez traten, en la medida de sus posibilidades, de insertarse a esta nueva " sociedad moderna ".

" Este marco de expansión de necesidades está rebasando a las clases medias y ha generado expectativas crecientes entre los sectores pobres... lo dramáticamente revelador de la arraigada penetración de los patrones de consumo de la 'sociedad opulenta', es que en las regiones más remotas del país -

(el autor se refiere al caso de México), los campesinos reclaman que el sistema oficial de distribución -CONASUPO- suministre cosméticos, desodorantes, pañuelos desechables, jabones perfumados, etc., para no sentirse mexicanos de segunda".²²

Asimismo, otro aspecto de esta problemática se refiere a los grupos más marginados que, al no poder incorporarse a este nuevo tipo de sociedad, quedan aislados casi en su totalidad por la misma "... las masas indigentes de Asia Meridional y del Africa al sur del Sahara han quedado comparativamente aisladas de las nuevas conductas sociales de los grupos urbanos de sus respectivas sociedades".²³

22 "La desnacionalización de la economía mexicana." Op. Cit. p.p. 143-144.

23 "Las Empresas Transnacionales en el desarrollo mundial." Naciones Unidas. Centro sobre Empresas Transnacionales. Nueva York 1983 P. 265.

b) Penetración Cultural.

Sobre este punto, es muy difícil evaluar la repercusión cultural que las sociedades subdesarrolladas reciben por efecto de las transnacionales, los factores que influyen son muchos. Para comenzar, no existe acuerdo general sobre los límites de los efectos socioculturales, en particular sobre la línea de demarcación entre éstos y los efectos que las tecnologías nuevas, implican y van acompañando a los cambios sociales y culturales, de gran alcance. El comercio internacional, los intercambios culturales, la educación en el extranjero, el turismo y los medios de comunicación internacionales, son factores que junto con las Et's inciden en la penetración cultural que no sólo afecta a las artes, la arquitectura, la escultura, y la pintura de una nación, sino que involucra un conjunto de valores históricamente desarrollados que definen el comportamiento de un pueblo frente a todo el rango de la actividad humana, sus costumbres, forma de vida, actitud política, patrones familiares, aspiraciones y en general, el conjunto de valores que configura su actitud como pueblo.

En consecuencia, es indudable que detrás del proceso económico que realizan las Et's, solo yace un fenómeno social, cultural y político, en el que se realiza una lucha psicopolítica por parte de las Et's para robustecer el sistema de producción capitalista. "Su finalidad consiste en buscar a nivel interna-

cional un clima adecuado para la preservación del sistema. Mientras más vigorosa sea la imagen del sistema de bienestar del capitalismo, las oposiciones políticas pierden posibilidades de prosperar".²⁴

Como puede apreciarse, los efectos socioculturales - derivados del accionar de las Et's son muy complejos y en consecuencia, es menester estudiarlos más a fondo, aunque en el presente trabajo, sólo se mencionan las características generales que presenta este fenómeno.

Por último, quisieramos llamar la atención sobre un aspecto del problema que estamos tratando, y se refiere a los efectos que sobre la juventud de los países subdesarrollados tienen los "bombardeos psicológicos" que, mediante los medios de difusión, realizan las llamadas transnacionales de la cultura, que abarcan la publicidad, el cine, la televisión, las editoriales musicales y las agencias de noticias, y que se refieren a la total desvirtuación del verdadero nacionalismo:

En este sentido, no es de asombrarse que las juventudes de los países subdesarrollados se identifiquen con "ídolos" extranjeros prefabricados por estas empresas, y que éstos no tengan nada que ver con las distintas realidades de las

²⁴"La desnacionalización de la economía mexicana. Op Cit. P. 144.

diferentes sociedades subdesarrolladas. Lo realmente alarmante es que esas juventudes aparte de desconocer sus verdaderos valores nacionales, los consideren de muy poco valor e incluso despreciables, frente a los "verdaderos valores" fabricados por las transnacionales.

Es evidente que la mediatización de las juventudes de nuestros países por parte de las Et's representa un doble beneficio, primero mantener el status quo del sistema de explotación y en segundo término, la ventaja de los beneficios económicos que para estas empresas representa un mercado tan re-dituable como el de los consumidores jóvenes.

En suma, uno de los efectos más dañinos por sus consecuencias y significado, para los países subdesarrollados, son los impactos socioculturales derivados de las actividades de estas empresas.

Por otra parte, en términos generales, podemos afirmar con base en lo que hasta aquí se ha expuesto, que la internacionalización del capital hacia los países subdesarrollados, implica -- una serie de cambios y problemas en los ámbitos económico, político y sociocultural, que hacen necesaria una respuesta por parte de los gobiernos de los países huéspedes del capital extranjero. En este sentido, la intención de los gobiernos de la periferia, se enfoca a buscar nuevas "reglas del juego" que les permitan -

tener una mayor autonomía frente al gran capital monopólico. Una alternativa para ese objetivo, son las legislaciones sobre inversión extranjera, como el Código de Conducta de las Naciones Unidas para las Empresas Transnacionales, idea surgida en el marco del Nuevo Orden Económico Internacional (NOEI).

III. LA REGLAMENTACION DE LAS ACTIVIDADES DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN EL MARCO DEL NUEVO ORDEN ECONOMICO INTERNACIONAL (NOEI).

El objeto de estudio de este capítulo, consiste en establecer en términos generales lo que significa el llamado "Nuevo Orden Económico Internacional" (NOEI), planteamiento que ha iniciado la lucha de los gobiernos de los países en desarrollo por lograr su plena soberanía económica y cambiar las actuales relaciones económicas basadas en la explotación, la desigualdad y el colonialismo.

Asimismo, es de vital importancia para la materia de nuestro análisis, conocer cuál es el papel que juegan las Empresas Transnacionales en el intento del nuevo orden, y particularmente; lo que se refiere a su regulación dentro del marco del NOEI.

Tal como se ha señalado, la internacionalización del capital es el producto actual del desarrollo histórico del capitalismo, y las burguesías de los países en desarrollo se resisten a los efectos que este proceso produce al interior de sus respectivos países, una vez que han sido incorporadas en él. En este sentido, sus respectivos gobiernos estiman que una legislación que evite los efectos nocivos

de la penetración de la inversión extranjera es la clave - para que sus economías tengan una mayor autonomía frente - al gran capital monopólico. Por tanto, existen al interior de los países receptores de inversión extranjera directa, mecanismos de regulación de la misma, sin embargo, esta re glamentación no es uniforme en todos los países huéspedes, ya que responde en la mayoría de los casos, a los propósi- tos que los gobiernos receptores quieren dar a esas cor - poraciones dentro de sus respectivos esquemas de " desarro llo económico".

Asimismo, es indudable que los países en desarrollo tampoco pueden tratar a esas empresas con igualdad, y más - aún, una vez que ya se han establecido en las economías - huéspedes, es muy difícil controlar sus actividades. Es por ello que, en un intento por sentar bases de justicia e - igualdad jurídica, dentro del NOEI y particularmente, en la Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados, se plantean una serie de normas que ofrecen un marco institu- cional de carácter universal, que otorga a los países en desarrollo los lineamientos generales para el tratamiento de la inversión extranjera directa, basados en sus derechos como naciones soberanas.

En efecto, el establecimiento del NOEI es, dentro de los distintos análisis y estudios referentes a " como solu cionar la situación mundial ", el único planteamiento que surge de los países subdesarrollados y no en las metrópo - lis neo-colonialistas o sus fundaciones, y además, tiene - un carácter oficial intergubernamental. Su valor político radica en que parte de posiciones decididamente anticolo - nialistas levantando una serie de demandas concretas que van en contra de los intereses del Imperialismo, o al me - nos, contra los intereses de una parte del capital monopo - lista internacional. Asimismo, este planteamiento es la - búsqueda de los gobiernos de los países en desarrollo por el reconocimiento de sus derechos económicos por parte de los grandes países capitalistas. En tal virtud, la búsqueda del NOEI abarca una amplia gama de aspectos económicos que, en su conjunto, representan la búsqueda de los países en desarrollo para obtener su independencia económica, una vez que lograron, de alguna forma, su independenci a política.

Por lo tanto, a continuación se abordan los elemen - tos más importantes del NOEI y en particular, los que se - refieren a la reglamentación de las Empresas Transnaciona - les (ET's).

3. EL NUEVO ORDEN ECONOMICO INTERNACIONAL.

3.1 Antecedentes.

Es evidente, que al hablar de un " Nuevo Orden Económico Internacional ", se entiende que existe un orden anterior que no se considera adecuado y se juzga inservible o incluso injusto, en consecuencia, ese orden debe ser sustituido por un sistema más moderno, más equitativo, racional, útil y con un contenido jurídico que garantice su justicia.¹

En efecto, para los juristas este nuevo orden tiene que basarse en fundamentos jurídicos que garanticen a los países en desarrollo sus derechos económicos, se habla incluso, de un " derecho del desarrollo ". "El derecho del desarrollo es un derecho para el desarrollo, un derecho para el cambio y para el progreso ".²

1 " Fundamentos reales y formales del Nuevo Orden Internacional", Cesar Sepúlveda en Nueva Política, Vol. 1 Núm. 1, octubre-marzo, 1977.

2 " El Nuevo Orden Económico Internacional ", H. Gross Espiel, Derecho económico Internacional, J. Castañeda y otros, Ed. F.C.E. México, 1976.

Sin embargo, no hay que perder de vista el carácter político de la aspiración de los países en desarrollo por lograr un nuevo orden, que rompa con el actual.

El viejo Orden Económico Internacional es un orden de facto, más que jurídico, un régimen sobre el que se han basado las relaciones económicas internacionales se trata de un orden integrado con una mínima regulación normativa fundado en criterios que fueron el resultado de un sistema internacional que aceptó la explotación, la desigualdad y el colonialismo, y que, consecuentemente, ha legado o desconocido la plena e integral aplicación a las relaciones económicas internacionales de los principios de igualdad jurídica, independencia, soberanía y libre determinación y cooperación para el desarrollo.

En una visión más crítica podríamos decir que el viejo orden (y el actual) es el resultado de la fase monopolista del capital: el Imperialismo, que como se sabe no tiene nada de justo ni de normativo, y su principal característica radica en la obtención de la plusvalía a cualquier precio y contra cualquier principio de equidad y justicia internacionales.

Los antecedentes del planteamiento del NOEI se encuentran desde fines de la segunda guerra mundial. Los

países que obtuvieron su independencia después de ese conflicto, pasaron a ocupar su lugar en la ONU como Estados soberanos, aumentando el número de países subdesarrollados o en desarrollo, creando una influencia en ese grupo favorable hacia los proyectos de éstos en el seno de las Naciones Unidas, particularmente, en las resoluciones sobre el NOEI.

La mayoría de los países de Africa y Asia sobre todo, luego de conquistar su independencia política, constataron que sólo habían resuelto una parte de sus problemas, pues el Imperialismo se las había arreglado para preservar, en lo económico, el mismo régimen de explotación de siempre; comprendieron que se habían liberado de las garras del colonialismo, para caer víctimas del neocolonialismo.

Al respecto, el neocolonialismo se entiende como un conjunto de métodos utilizados por las potencias imperialistas a fin de mantener bajo su dependencia a los países excoloniales, con el objetivo a su vez de reforzar al Imperialismo, luchar contra el socialismo y neutralizar el movimiento de liberación nacional, asegurando de esa manera las máximas ganancias al capital monopolístico y garantizando las posiciones políticas, ideológicas y estratégico-militares de las antiguas metrópo-

lis.

Los nuevos Estados recién liberados, durante sus primeros años de vida independiente, y particularmente, en la década de los cincuentas, se enfrentan a una tremenda y creciente frustración, ya que fueron testigos de cómo se desvanecían los sueños de la independencia económica que debía acompañar al hecho de la autonomía política.

Desde entonces comenzó y continúa el desesperado y consciente esfuerzo de los países pobres para superar el deficiente marco institucional existente para la ayuda económica y para obtener reglas del intercambio económico nuevas y justas.

En este sentido, hay que llamar la atención al fenómeno de la descolonización, que fué el punto de partida para que, una vez que las antiguas colonias obtuvieron su independencia política, iniciarán su lucha por la independencia económica.

Ese movimiento principió en la década de los cincuentas y oficialmente se estableció en las Naciones Unidas mediante la resolución 1514 (XV) de la Asamblea General de las Naciones Unidas, el 14 de diciembre de -

1960 (Declaración sobre la concesión de independencia a los pueblos y países coloniales, ratificada después por la resolución 2105 (XX) del 20 de diciembre de 1965).

Lo anterior trajo como consecuencia varios acontecimientos que contribuyeron a la lucha por el nuevo orden. Primero, aparecieron en escena cuarenta o más nuevos Estados de la comunidad internacional que, con firme determinación de preservar su independencia, empezaron a influir con su voto en las decisiones de la Asamblea General, alterando considerablemente el equilibrio político preexistente y provocando nuevos lineamientos.

En segundo lugar, esas jóvenes naciones motivaron un cambio perceptible en la situación económica general, bien porque reclamaron un trato diferente para las materias primas, bien porque exigieron ayuda económica para su desarrollo.

En tercer lugar, aportaron concepciones filosóficas nuevas dignas de ser tomadas en cuenta. En este sentido, los estudios sobre el subdesarrollo que se han hecho y se continúan realizando, son consecuencia del movimiento de descolonización y de la lucha que los países en desarrollo están llevando a cabo por obtener

su autonomía plena.³

Como consecuencia directa de las apreciaciones anteriores se aceleró la creación de nuevas instituciones y organismos internacionales como la CEPAL, PNUD, la UNCTAD; se establecieron una serie de sistemas e instrumentos dentro del sistema de Naciones Unidas, en el marco de la llamada " Filosofía del Desarrollo "; surgieron la primera y segunda décadas para el desarrollo; las conferencias de la ONU sobre productos básicos, etc.⁴

Toda esta gama de manifestaciones o intentos por lograr una nueva ordenación mundial, condujeron al sexto y séptimo períodos extraordinarios de sesiones de la Asamblea General de 1974 y 1975, respectivamente, en los que se adoptó la Declaración sobre el establecimiento de un Nuevo Orden Económico Internacional (resolución 3201/S-VI del 10. de mayo de 1974); y el Programa de Acción para el establecimiento de un Nuevo Orden Económico Internacional, (resolución 3202/S-VI.).⁵

3 " Fundamentos reales y formales del Nuevo Orden Internacional", Op. Cit. p. 19

4 Derecho económico internacional. Op. Cit " El Derecho del Mar y la Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados".

Alberto Szekely p. 342

5 " Resoluciones de la Asamblea General en sus períodos extraordinarios". Documentos Oficiales.

Es importante destacar que esos períodos extraordinarios de sesiones fueron convocados por los países en desarrollo, vía el llamado " Grupo de los 77", que está integrado por los países pobres representados en la ONU, de Asia, Africa y América Latina y que tuvo su origen en 1964, cuando se organizaron como tal, antes de la celebración de la primera UNCTAD.

Asimismo, el Movimiento de Países No Alineados (MPNA), representa un sector de presión de gran importancia en el seno del Grupo de los 77, con posiciones que, en ciertos momentos, se consideran más radicales.

En el ámbito internacional, ambos organismos tienen un peso fundamental dentro de las decisiones que se toman en la amplia gama de organizaciones internacionales, asimismo, esta forma de actuar se le conoce como la "Diplomacia Parlamentaria".

Sobre este punto, en realidad el que lleva la pauta en esa " Diplomacia Parlamentaria" es el Grupo de los 77, ya que éste se encuentra representado en todas las conferencias y reuniones del sistema de Naciones Unidas, y los planteamientos que expone representan el punto de vista y los objetivos de los países subdesarrollados.

El Grupo de los 77, cuyo nombre se deriva porque originalmente fueron 77 países en desarrollo los que en Ginebra, en ocasión de la primera UNCTAD decidieron establecer un mecanismo flexible de consulta y coordinación que permitiera plantear de manera conjunta y ordenada las preocupaciones del Grupo, en 1985 está integrado por 127 países.

Dentro de la lucha de este Grupo por lograr un sistema más justo de relaciones económicas internacionales, en su inicio, trató de establecer las bases conceptuales y jurídicas de un nuevo sistema de relaciones internacionales; se desarrolló así un proceso de negociación que permitió importantes avances cuando la voluntad política de los países desarrollados fué lo suficientemente abierta para la cooperación, prueba de ello fué la adopción por consenso de la Declaración y del Programa de Acción para el establecimiento de un Nuevo Orden Económico Internacional.

La Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados, así como, las estrategias para el desarrollo, en el marco de los decenios de Naciones Unidas para el desarrollo, también son producto de las acciones del Grupo de los 77.

Asimismo, la adopción del Nuevo Orden Económico - Internacional (NOEI) y su Programa de Acción, fueron tomados en un período marcado por una serie de crisis que estremecieron la estabilidad de las relaciones económicas internacionales.

El Sistema Monetario Internacional se había alterado en 1971, posteriormente después de las hostilidades en el Medio Oriente, de octubre de 1973, los precios del petróleo comenzaron a elevarse (aunque esto, no significa que la crisis fué motivada por esta circunstancia), así como el de otras mercancías, productos manufacturados. Asimismo, la baja de la producción de alimentos, el desequilibrio de las balanzas de pagos, el crecimiento de las deudas externas, son el conjunto de factores que intervinieron en la situación de crisis.

En consecuencia, en la reunión de jefes de Estado del Movimiento de Países No Alineados, celebrada en septiembre de 1973, en Argelia, se consideró que el segundo decenio de las Naciones Unidas para el desarrollo, lanzada en 1969, había sido un fracaso, ya que los países desarrollados capitalistas, no accedían a ninguna de las demandas planteadas en el programa, por tanto, los países subdesarrollados se lanzaron a la confección de otro proyecto reivindicativo más radical: el NOEI. El 30

de enero de 1974, el Presidente del Grupo de los No Alineados, Presidente Hobari Bomédienne de Argelia, solicitó una sesión especial de la Asamblea General para discutir " los problemas de las materias primas y el desarrollo".⁶

Fue así como en el Sexto Período Extraordinario de Sesiones de la Asamblea General de Naciones Unidas, celebrado del 9 de abril al 2 de mayo de 1974, mediante las resoluciones 3201 (S-VI) y 3203 (S-VI) se adoptaron, respectivamente, por consenso la Declaración sobre el establecimiento de un Nuevo Orden Económico Internacional y el Programa de Acción para el establecimiento de un Nuevo Orden Económico Internacional.

6 UNITED NATIONS. . . "Handbook on the United Nations its structure and activities." Ninth Edition. UNITED NATIONS, New York.

3.2 Principios y contenido del NOEI.

Los propósitos del NOEI, en su aspecto político, se encuentran en la Declaración sobre el establecimiento de un Nuevo Orden Económico Internacional en la resolución 3201 (S-VI), en cuyo texto se señalan siete puntos, dentro de los cuales se alude la grave situación de los países subdesarrollados: "Los países en desarrollo que constituyen el 70% de la población mundial, reciben el 30% de los ingresos mundiales".⁷

En esta resolución, los miembros de Naciones Unidas -- proclaman su determinación común de trabajar con urgencia por el NOEI que tendrá que estar basado en la equidad, la igualdad soberana, la interdependencia, el interés común y la cooperación de todos los Estados, cualesquiera que sean sus sistemas económicos y sociales, que permita corregir las desigualdades y reparar las injusticias actuales, eliminar las disparidades crecientes entre los países desarrollados y los países en desarrollo, y garantizar a las generaciones presentes y futuras un desarrollo económico y social que vaya acelerándose, en la paz y la justicia.⁸

Además de los principios anteriores en que se basa el

7 Declaración sobre el establecimiento de un nuevo orden económico internacional, A/RES/3201 (S-VI) 9 de mayo Naciones Unidas, Asamblea General.1974.

8 Ibidem.

NOEI, dentro del punto 4 de la resolución que lo establece, se encuentran en forma detallada esos principios junto con otros, que en su mayoría son de carácter político: La igualdad soberana, la libre determinación de los pueblos la inadmisibilidad de la adquisición de territorios por la fuerza, la integridad territorial, la no influencia en los asuntos internos de otros Estados, el derecho de cada país a adoptar el sistema económico y social que más considere adecuado para su propio desarrollo, sin sufrir como consecuencia de ello ninguna discriminación, la plena soberanía permanente de los Estados sobre sus recursos naturales y todas sus actividades económicas, el derecho de los Estados, territorios y pueblos sometidos a la ocupación extranjera a la dominación foránea o colonial o el apartheid, a la sustitución de sus recursos naturales y a la total indemnización por la explotación, el agotamiento y el deterioro de sus recursos naturales y todos los demás recursos de esos Estados, territorios o pueblos.⁹

Estos principios políticos son claros y reflejan la necesidad de los países subdesarrollados por que se les reconocan los derechos que tienen sobre sus recursos naturales y sus actividades económicas. Asimismo, factores como la igualdad y

⁹"Declaración sobre el establecimiento de un nuevo orden económico internacional"; A/RES/3201 (S-VI) 9 de mayo Naciones Unidas, Asamblea General. 1974.

la justicia, son factores que estos países enarbolan como elementos fundamentales del NOEI. En consecuencia, este conjunto de principios políticos reflejan la lucha de los pueblos por su liberación del colonialismo y el neocolonialismo.

3.3 OBSERVACIONES AL PROGRAMA DE ACCION.

Los principios políticos están encaminados a la consecución de los logros económicos del NOEI y éstos están plasmados en el Programa de Acción sobre el establecimiento del --- NOEI, A/RES/3202(S-VI).

Este programa de acción es muy amplio, y trata temas - que los países subdesarrollados consideran los más importantes para lograr cambiar las relaciones económicas internacionales. Los temas del plan son los siguientes:

- I. Problemas fundamentales de materias primas y productos primarios en su relación con el comercio internacional y el desarrollo.
 1. Materias primas.
 2. Alimentos.
 3. Comercio General.
 4. Transporte y Seguros.

- II. Sistema monetario internacional y financiación del crecimiento económico de los países en desarrollo.
 1. Objetivos.
 2. Medidas

- III. Industrialización.
- IV. Transmisión de tecnología.
- V. Reglamentación y fiscalización de las actividades de las Empresas Transnacionales.
- VI. Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados.
- VII. Promoción de la cooperación entre los países en desarrollo.
- VIII. Asistencia para el ejercicio de la soberanía permanente de los Estados sobre los recursos naturales.
- IX. Fortalecimiento del papel de las Naciones Unidas en la esfera de la cooperación económica internacional.
- X. Programa Especial. ¹⁰

Este último punto relativo al programa especial, se refiere a "medidas de urgencia para mitigar las dificultades de los países en desarrollo más gravemente afectados por la crisis económica teniendo presente el problema particular de los

10 " Programa de Acción sobre el establecimiento de un Nuevo Orden Económico Internacional", A/RES/3202 (S-VI).

países menos adelantados y de los países sin litoral".¹¹

El Programa de Acción es muy amplio y trata las principales cuestiones que para los países subdesarrollados representan mayor interés. A continuación, se realizarán algunas observaciones generales sobre cada uno de los puntos que este programa contiene.

¹¹ "Programa de Acción sobre el establecimiento de un nuevo orden económico internacional", A/RES/3202(S-VI).

3.3.1 Problemas fundamentales de materias primas y productos primarios en su relación con el Comercio Internacional y el Desarrollo.

3.3.1.1 Materias Primas.

En el programa se establece una serie de medidas conducentes a reafirmar la soberanía permanente sobre los recursos naturales de los países subdesarrollados, con objeto de utilizarlos para su propio desarrollo; señala la necesidad de mejorar los ingresos de las exportaciones de esos países así como la instauración de una relación justa entre los precios de las exportaciones e importaciones de los países subdesarrollados; evitar el estancamiento y la declinación de los precios de las materias primas; mejorar el mercado de productos naturales en contra del de materias sintéticas.

Observación.

Sobre este punto, lo más sobresaliente del planteamiento se refiere a la reafirmación de la soberanía permanente de los países subdesarrollados sobre sus recursos naturales y su

utilización para su propio desarrollo. Asimismo, es conocido que los productos básicos de la mayoría de los países subdesarrollados se encuentran en manos de las corporaciones transnacionales quienes manejan no tanto la producción sino la comercialización de los bienes producidos. Como -- ejemplo se señalan los casos de los productos básicos como el azúcar, o el café, en donde el proceso de la comercialización lo controlan las ET's: "Hay el caso clásico de control vertical e integrado del sector por una Empresa Transnacional: el ejemplo de la 'Cía. Azucarera de Central Romana', que opera en Santo Domingo -representando una de las compañías latifundistas mayores de ese país y alrededor del 30% de su producción azucarera- viene enseguida a la mente, particularmente, considerando que tal empresa resulta ser subsidiaria de una transnacional de tanta importancia como la Gulf & Western (azúcar, bienes raíces, papel, repuestos de automóvil, zinc, seguros, tabacos y alimentos)".¹²

El caso del café, "Otro caso relativamente más complejo lo ilustra el café brasileño: aquí el 20% de los cosecheros -latifundistas domésticos dominan el 97% de la producción del grano y se apropian de alrededor del 33% del valor

¹²"El Nuevo Orden Económico Internacional", Oscar Pinto Santos, Ed. Nuestro Tiempo, México 1979.p.77

del producto; pero a partir de ahí, el negocio cae en manos de los intermediarios y procesadores, usualmente representados por la Empresas Transnacionales como: la Anderson, Clayton, Procter & Gamble, General Foods, Nestlé y otras".¹³

La solución a la problemática de los productos básicos planteada en el programa, es un conjunto de demandas reivindicativas sobre los precios de esos productos que en realidad no cuestionan las relaciones internacionales de producción y de intercambio, y en este sentido, es difícil que se pudiese dar una verdadera solución al problema de los productos básicos y materias primas.

¹³"El Nuevo Orden Económico Internacional". Op. Cit. p. 77

3.3.1.2 ALIMENTOS.

Al igual que en el punto relacionado con las materias primas, en lo que se refiere a los alimentos, se establecen una serie de medidas tendientes a mejorar la producción de alimentos de los países en desarrollo, y entre otras se proponen: la obtención de los medios necesarios para explotar las tierras que aún no rinden lo suficiente; adoptar medidas urgentes a nivel internacional para detener el fenómeno de la desertificación, la salinización y los daños causados por las plagas, así como el de otro tipo de fenómenos naturales que menoscaban gravemente la capacidad de producción agrícola; abstenerse de perjudicar o deteriorar los recursos naturales y alimenticios, en especial los procedentes del mar, debido a la contaminación; lograr que los países desarrollados tengan en cuenta la situación económica de los países subdesarrollados al elaborar las políticas de producción, importaciones y exportaciones, para evitar que los países subdesarrollados sean incapaces de adquirir los alimentos que necesitan debido al alto costo de los mismos; introducir medidas concretas para aumentar la producción de alimentos en los países subdesarrollados, mediante condiciones favorables en lo relativo a insumos de importación necesarios para la producción alimentaria; y mejorar las condiciones de las exportaciones de alimen-

tos por parte de los países subdesarrollados, tratando de establecer acuerdos justos y equitativos, evitando el proteccionismo y la competencia desleal.

Observación.

Las demandas de los países subdesarrollados en materia de alimentos están en cierto sentido más enfocadas a resolver los problemas de fondo, sin embargo, por razones obvias, es muy difícil que se cumplan. Por ejemplo, el pensar que los países desarrollados tomen en cuenta la situación económica de los países subdesarrollados para la definición de sus políticas sobre producción, importación y exportación de alimentos, es en realidad utópico. Es evidente que una de las manifestaciones de la dependencia de los países subdesarrollados la constituye la dependencia alimentaria, debido a que países como Estados Unidos, son grandes productores de alimentos, y es claro, que esta situación se usa como un elemento de presión sobre los países subdesarrollados.

3.3.1.3 COMERCIO MUNDIAL.

Las medidas para mejorar la relación de intercambio entre los países en desarrollo y los países subdesarrollados

dos comprenden: cumplir las obligaciones contraídas en la I UNCTAD, referentes a una relación de intercambio justa y en contra del proteccionismo, así como en lo establecido en la segunda década de las Naciones Unidas para el desarrollo en esa materia; eliminación de las barreras proteccionistas; estabilización del mercado de las materias primas y elaboración de acuerdos sobre productos básicos; ampliación de los mercados para los productos básicos de los países subdesarrollados; aplicar, perfeccionar y ampliar el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), etc.

Observación.

Este tipo de medidas tratan de reivindicar los precios y las condiciones de igualdad en el comercio internacional de los productos básicos de los países subdesarrollados, aunque en realidad, no se cuestiona la estructura del comercio internacional y la división del trabajo que actualmente prevalece, es decir, los países subdesarrollados participan en el comercio internacional suministrando productos básicos que para 1950 representaron el 50% de las exportaciones mundiales, en 1970 el 34% y según las estimaciones, para 1980 esta cifra descendería hasta un 30%.¹⁴ Esta situación se debe a que el comercio mundial

14 " El Nuevo Orden Económico Internacional". Op Cit.
p. p. 71-72.

de importancia se realiza entre los países del norte, Estados Unidos y Europa Occidental y el Japón, y en esta división del trabajo, sólo algunos productos manufacturados en los países subdesarrollados participan en el comercio mundial, las manufacturas con el alto contenido tecnológico, así como los servicios de esa calidad y bienes de capital, se comercian entre los países del norte, configurándose de esta manera la estructura de la división internacional del trabajo.

3.3.1.4 TRANSPORTE Y SEGUROS.

Las medidas de este punto se relacionan con el propósito de lograr una participación creciente y equitativa, de los países subdesarrollados en el tonelaje mundial de transporte marítimo. La participación de los países subdesarrollados en el transporte marítimo aumentará en la medida en que éstos países logren obtener la infraestructura que les permita fabricar sus propias naves, en la actualidad el transporte marítimo se encuentra manejado por los países desarrollados que cuentan con las grandes flotas que mueven el comercio marítimo mundial.

Observación.

Sobre este punto, es importante señalar, el inten-

to de los países subdesarrollados por crear una empresa multinacional del transporte marítimo conocida como "NAMUCAR" - Naviera Multinacional del Caribe-, y en la que participan: Costa Rica, Cuba, México, Jamaica, Nicaragua, y Venezuela.

La creación de esta empresa tiene el objetivo de convertirla en un instrumento de desarrollo económico y social de la región y funciona desde diciembre de 1975, fecha en la que se firmó el acuerdo.¹⁵

¹⁵"Convenio Constitutivo de la Empresa Naviera Multinacional del Caribe.(NAMUCAR)" 10. de diciembre de 1974, San José, Costa Rica.

3.3.2 SISTEMA MONETARIO INTERNACIONAL Y FINANCIACION
DEL CRECIMIENTO ECONOMICO DE LOS PAISES EN DE-
SARROLLO.

3.3.2.1 EL PROGRAMA DE ACCION.

a) Objetivos.

Contiene un nutrido número de objetivos para re -
formar el sistema monetario internacional, y notese que
el fin es reformarlo: " Debe hacerse todo lo posible para
reformar el sistema monetario internacional..."¹⁶ Los ob-
jetivos son: detener la inflación y eliminar la inestabi-
lidad del sistema de tipos de cambio; participación ple-
na y efectiva de los países subdesarrollados en todas las
etapas de adopción de decisiones para formular un sistema
equitativo y duradero; liquidez para los países subdesarro-
llados; mayor cantidad de derechos especiales de giro; ma-
yor participación de los países subdesarrollados en la -
toma de decisiones en el seno del Fondo Monetario Inter -
nacional (FMI), transferencia neta creciente de recursos

16 "Programa de Acción sobre el establecimiento de un Nuevo Orden
Económico Internacional." Op. Cit. p. 6

reales de los países desarrollados a los subdesarrollados; modernización de los mecanismos de obtención de recursos del FMI para los países subdesarrollados.

b) Medidas.

Asimismo, se establecen medidas de carácter urgente para financiar el crecimiento económico de los países subdesarrollados y aliviar las crisis de sus respectivas balanzas de pagos. Estas medidas se refieren a: transferencia de recursos en mayor proporción a las previstas; evitar la discriminación por sistemas políticos, en el otorgamiento de recursos para el desarrollo por parte de las instituciones financieras; establecimiento de un sistema más equitativo de voto dentro del Banco Interamericano de Reconstrucción y Fomento (BIRF), y la Asociación Internacional de Fomento; fomento de las inversiones extranjeras tanto públicas como privadas de los países desarrollados a los subdesarrollados; renegociación de la demanda externa de los países subdesarrollados en mejores condiciones; adopción de medidas adecuadas para asignar prioridad a los países subdesarrollados, menos adelantados, a los sin litoral, a los insulares y a los más gravemente afectados por las crisis económicas y los desastres naturales respecto de la disponibilidad de préstamos para fines de desarrollo, que deberían concederse en condiciones

más favorables.

Observación.

Las peticiones de los países subdesarrollados en lo relacionado a las cuestiones monetarias y financieras, no contemplan una reestructuración de fondo del sistema financiero y monetario internacional en donde los países desarrollados se encuentran en mejor posición, los recursos se encuentran en los países ricos, tanto en las instituciones financieras privadas como en las de carácter gubernamental.

El Banco Mundial y las corporaciones financieras, se encuentran en manos de países capitalistas, puesto que funcionan mediante una organización en la cual los que poseen más acciones, tienen más votos y en consecuencia, controlan el poder de decisión.

Por otra parte, estas medidas en nada pueden surtir efecto, ya que el gran capital internacional es el que controla la situación, y en la actual fase monopólica del capitalismo, como ya se ha señalado en su oportunidad, el capital financiero es el más poderoso, ya que controla aspectos financieros e industriales y ésto se refleja en el

predominio que ejercen las oligarquías financieras sobre el resto de los países subdesarrollados. Asimismo, el programa de acción al solicitar el aumento de las inversiones extranjeras en los países subdesarrollados, se acepta e impulsa la penetración de los grandes capitales hacia las economías subdesarrolladas, y esta actitud demuestra que no se trata de cambiar las relaciones económicas internacionales, sino únicamente lograr dentro del esquema del Imperialismo, mejores condiciones para los países subdesarrollados, es decir, para sus respectivas burguesías nacionales.

3.3.3 INDUSTRIALIZACION.

Las medidas para la industrialización de los países subdesarrollados comprenden: la buena disposición de los países desarrollados para la financiación de proyectos de industrialización en los países subdesarrollados; en cooperación con Naciones Unidas, los países desarrollados contribuirán a la creación de una nueva capacidad industrial enfocada a la producción de materias primas y productos básicos; continuar y ampliar los programas de asistencia técnica operacionales orientados a la instrucción, la formación profesional del personal nacional de los países en desarrollo, adecuando todas -

estas medidas a las necesidades de desarrollo.

Observación.

La lucha de los países subdesarrollados por lograr su industrialización ha ocupado un primer lugar dentro de las discusiones sobre cuestiones económicas en los diferentes foros de las Naciones Unidas. La creación de la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUUDI), es el reflejo de esta aspiración de los países subdesarrollados por lograr su industrialización, ya que el concepto institucional de "desarrollo" conlleva el de industrialización. Para 1975, los países subdesarrollados representaban entre el 7% y el 8% de la producción industrial del mundo, y aún así, existe un alto grado de concentración en países como Argentina, Brasil, México y la India, representando más del 50% de la producción manufacturera.¹⁷ En estas circunstancias, la preocupación de los gobiernos de los países subdesarrollados, se manifiesta en el deseo de que las Empresas Transnacionales se establezcan en sus países, y de acuerdo al enfoque institucional, se conviertan en elemento -

17 "El nuevo orden...", Op. Cit. p. 83

de desarrollo e industrialización.

Por otra parte, recordemos que la concepción cepalina señala a la industrialización como el factor fundamental para el desarrollo de los países pobres. En este sentido, con este planteamiento se reafirma el esquema de desarrollo que buscan los países subdesarrollados, un desarrollo basado en el capital extranjero.

3.3.4 TRANSMISION DE TECNOLOGIA.

La creación de un código internacional de conducta para la transmisión de tecnología, el acceso en condiciones más favorables a la tecnología moderna, de acuerdo a las condiciones económicas, sociales y ecológicas concretas y a las diferentes etapas de desarrollo de los países subdesarrollados; buscar, mediante la cooperación, la creación de tecnologías nacionales; son entre otras, las medidas que el programa establece en materia de transmisión de tecnología.

Observación.

El problema de la tecnología es más complejo que el de su transmisión, éste radica en la capacidad para generar tecnología y no tanto en la posibilidad de trans

ferirla. La solución al problema debería enfocarse a -
lograr cambios estructurales que permitieran sentar -
las bases de una infraestructura científico-técnica na
cional, requisito indispensable para contar con una ca
pacidad tecnológica propia, porque es evidente que la
transmisión de tecnología, agudiza la dependencia de -
los países subdesarrollados hacia los desarrollados, -
que son los que poseen los elementos científico-técni-
cos para generar tecnología en todos los campos.

3.3.5 PROMOCION DE LA COOPERACION ENTRE PAISES EN DESARROLLO.

El programa señala un aspecto muy importante y es quizás una verdadera aportación sobre todas las diferentes cuestiones que trata: la promoción de la cooperación entre países en desarrollo. Las medidas para consolidar esta cooperación se refieren, entre otras cosas a: establecer un mecanismo apropiado para defender el precio de los productos básicos, asegurándoles un mayor acceso a los mercados; proteger el derecho inalienable de la soberanía permanente sobre sus recursos naturales; reforzar los intentos de integración económica en los planos regional y subregional; aumentar las importaciones provenientes de los países subdesarrollados; evitar otorgar trato más favorable a las importaciones de los países desarrollados, en detrimento de las que provienen de los países subdesarrollados; promover una estricta cooperación en el campo financiero y crédito en forma preferencial y en condiciones favorables; cooperación en las esferas de la industria, la ciencia y la tecnología, los transportes, el marítimo, y los medios de información y comunicación; los países desarrollados deberán apoyar estas medidas, prestando

asistencia financiera y técnica para la consecución de estos propósitos.

Observación.

En realidad la cooperación entre países subdesarrollados es un intento de estos países por hacer frente a las presiones que ejercen los países desarrollados sobre ellos. La creación de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP), es un ejemplo de un frente de países exportadores de materias primas, a favor de la utilización de sus recursos en su propio beneficio, - desgraciadamente, este fenómeno de la OPEP es un ejemplo único, ya que la realidad demuestra que no se han podido crear organizaciones de países subdesarrollados de esta índole. Una razón de lo anterior, consiste en que la situación mundial de los energéticos presentó la coyuntura favorable para que los países productores pudiesen manejar ese recurso de acuerdo a sus objetivos. Sin embargo, la situación actual muestra que los países desarrollados poseen la capacidad para controlar la situación, particularmente, los precios de las materias primas como el petróleo y ésto se debe a que los Estados Unidos, aparte de ser un gran consumidor de materias primas, es a la vez un gran productor de casi la mayo -

ría de ellas, lo que le permite, en determinado momento, influir directamente en los precios de esas materias primas, aumentando en cierto momento, la oferta de determinado producto básico, tratase de petróleo, estaño, o cualquier producto alimenticio como el trigo.

Esta es una medida que regularmente Estados Unidos la utiliza para presionar económicamente a un gobierno o varios gobiernos que políticamente no siguen la línea que va de acuerdo a los intereses estadounidenses, uno de los casos que ejemplifican esta situación, es el de Bolivia, exportador de estaño, que en infinidad de ocasiones ha sufrido la baja mundial del precio de ese producto, al anunciarse que Estados Unidos venderá sus reservas estratégicas de estaño para "estabilizar los precios del mercado".

En este contexto, es muy difícil que pudiesen prosperar las medidas para la protección de los precios de las materias primas establecida en el marco de la cooperación de los países en desarrollo, sin embargo, la solidaridad entre estos países es un aspecto de vital importancia, ya que es muy posible que los países subdesarrollados unidos en un frente común, ejerzan una presión para obtener un nivel más elevado de autonomía. Un ejemplo, lo constituye el llamado, "Consenso de Cartagena", que es un intento de los países latinoamericanos por enfrentar en forma conjunta uno de los más graves problemas que les afecta, la deuda externa.

3.3.6 Asistencia para el ejercicio de la soberanía permanente de los Estados sobre sus recursos naturales.

El programa establece dos medidas para ese logro; " Anular las tentativas de impedir el ejercicio libre y eficaz de los derechos de todo Estado a la soberanía plena y permanente sobre sus recursos naturales; y velar por que las organizaciones componentes del sistema de Naciones Unidas respondan a las solicitudes de asistencia de los países en desarrollo en relación con la operación de los medios de producción nacionalizados." 18

Observación.

Estos planteamientos, el primero de tipo político y el segundo de contenido económico, pretenden asegurar la soberanía permanente de los países subdesarrollados sobre sus recursos económicos. El problema radica en la dificultad para ejercer esa soberanía que es evidentemente reconocida. El manejo de los recursos naturales de los países subdesarrollados depende de la capacidad económica y tecnológica que posean, en esa circunstancia, es muy importante la ayuda que el sistema de Naciones Unidas aporte a estos países para manejar sus respectivos recur-

sos y tratar de frenar a las corporaciones transnacionales en el manejo de los mismos.

3.3.7 Fortalecimiento del papel del Sistema de Naciones Unidas en la esfera de la cooperación económica internacional.

El papel de Naciones Unidas en la cooperación económica internacional ha sido de gran ayuda para los países subdesarrollados, sin embargo, el Plan de Acción considera que se puede utilizar en mayor cantidad el sistema de cooperación económica.

Las medidas para este objetivo son: los Estados miembros de Naciones Unidas se comprometen a utilizar plenamente las posibilidades que ofrece ese organismo para lograr los objetivos del NOEI y reforzar de esta manera el papel del sistema de Naciones Unidas en materia de cooperación mundial para el desarrollo económico y social; la Asamblea General examinará prioritariamente los asuntos relacionados al Programa de Acción, especialmente las diferentes conferencias que tratan los asuntos contemplados en el programa, el ECOSOC coordinará las actividades de todas las organizaciones, instituciones y órganos auxiliares del sistema de Naciones Unidas a los

que se confiará la tarea de ejecutar el programa; se fortalecerá a la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), para que realice un seguimiento de la evolución del intercambio internacional de materias primas; se examinarán las políticas de las instituciones crediticias y financieras, a efecto de adecuarlas a las necesidades y realidad de los países en desarrollo; los países desarrollados y otros que estén en condiciones de hacerlo, deberán contribuir sustancialmente a los programas y fondos establecidos en el sistema de Naciones Unidas para acelerar el desarrollo económico, y social de los países en desarrollo; se coordinarán las metas y los objetivos del Programa de Acción, con los propósitos establecidos en la estrategia internacional del desarrollo para el segundo decenio de las Naciones Unidas para el desarrollo; la ejecución del programa se tomará en cuenta al evaluar los resultados del segundo decenio de las Naciones Unidas para el desarrollo.¹⁹

Observación.

El papel del sistema de Naciones Unidas para el

19. Documento A/ Res/ 3202 (s-VI) p.p. 13-15

desarrollo ha sido fundamental para los países subdesarrollados, se ha criticado infinidad de ocasiones la efectividad de las Naciones Unidas como organización que no ha podido cumplir con sus propósitos y objetivos. Sin embargo, esta afirmación al analizarse a fondo resultaría falsa, debido a que la ayuda que Naciones Unidas ha proporcionado a los países subdesarrollados ha sido de gran importancia. Aunque es cierto que no ha resuelto en su totalidad los graves problemas que afectan a esos países, pero cabría preguntarse si un organismo gubernamental en el que se encuentran reunidos toda clase de intereses contradictorios, y limitado por esa situación sería capaz de resolver los graves problemas de toda clase que afectan a la humanidad en su conjunto. En este sentido, sería más realista evaluar los logros de Naciones Unidas y analizar su situación en el contexto que hemos señalado.

En consecuencia, revitalizar la participación del sistema de Naciones Unidas, sólo será posible tomando en consideración, la realidad que enfrenta ese organismo.

3.3.8 PROGRAMA ESPECIAL.

Este programa incluye medidas de urgencia que

tratarían de mitigar las dificultades de los países subdesarrollados más severamente afectados por la crisis, teniendo presente a los países menos adelantados y los sin litoral.

El programa especial proporcionaría socorro y ayuda de emergencia en el momento oportuno a los países subdesarrollados más gravemente afectados, tratando de que, al mismo tiempo se ayudaría a esos países a salir de sus graves e inmediatas dificultades, se aceleraría su desarrollo. La labor fundamental y más urgente consistía en ayuda a esos países a hacer frente al déficit de su balanza de pagos.

Los criterios que permitirían evaluar a los países que se encontrarán en situación crítica eran los siguientes:

- Ingreso percapita bajo, como indicador de pobreza, baja productividad y bajo nivel de tecnología y desarrollo.
- Brusco aumento en el costo de importación de productos esenciales en relación con sus ingresos de exportación.
- Elevada proporción del servicio de la deuda con respecto a los ingresos de exportación.

- Insuficiencia de las entradas de exportación, inelasticidad de los ingresos de exportación y falta de disponibilidad de excedentes exportables.
- Consecuencias desfavorables de los mayores costos de transporte y tránsito.

Asimismo, un elemento fundamental de este programa especial consistía en la creación de un fondo especial bajo el patrocinio de las Naciones Unidas que funcionaría por medio de contribuciones voluntarias de países industrializados y otros posibles contribuyentes, para proporcionar socorro de emergencia y ayuda para el desarrollo, fondo que debería iniciar sus operaciones el 1o. de enero de 1975 a más tardar.

El programa especial centró su atención en la creación del fondo especial de ayuda a los países subdesarrollados más gravemente afectados por la crisis, y que supuestamente comenzaría a funcionar el 1o. de enero de 1975 a más tardar.

Observación.

Actualmente el fondo especial funge como órgano de la Asamblea General desde el año de 1974, de conformidad con la Resolución 3556 (XXIX). Sus funciones primordiales consisten en proporcionar socorro de emergencia y ayuda para el desarrollo a los países más afectados, debía cumplir funciones de órgano superior central para la asistencia presentada tanto bilateral como multilateral, a los países que la requieran.

En su XXX período de sesiones, la Asamblea General, entre otras cosas, autorizó a la Junta de Gobernadores del fondo especial para que convocara a una Conferencia sobre Promesas de Contribuciones para 1976, el objeto de la conferencia consistía en establecer una cifra neta de 1000 millones de dólares para el funcionamiento óptimo del fondo.

En el XXXI período de sesiones de la Asamblea General, la única decisión que se tomó al respecto sobre el fondo fué la recomendación de la segunda comisión a la Asamblea General, en el sentido de que tomará nota del informe de la Junta de Gobernadores sobre la labor de su segundo y tercer período de sesiones, asimismo en

este período de sesiones, se decidió realizar una transferencia del fondo especial al Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola en plena operación. Esta situación, suscitó que algunos países se manifestaran en contra de esa transferencia, debido a que con ese tipo de acciones, se desviaba el objetivo fundamental de la creación del fondo especial.

Durante el XXXIII período de sesiones de la Asamblea General, ésta decidió suspender en forma provisional las actividades del fondo especial ya que este no estaba en condiciones de cumplir su función principal, que consistía en prestar asistencia a los países más gravemente afectados por la crisis económica internacional, puesto que la situación relativa a las contribuciones de dicho fondo, no eran favorables y no parecía que mejoraría en un futuro próximo. En consecuencia, este fondo especial jamás cumplió con sus objetivos y actualmente se encuentra en una situación de impasse, y se piensa que en el período XL de sesiones de la Asamblea General, se tratará de revitalizarlo.

Hasta aquí se han señalado punto por punto, los diferentes planteamientos y medidas del Programa de Acción para el establecimiento del Nuevo Orden Económico Internacional, así como las observaciones generales al

respecto. Sin embargo, se evaluará más adelante en conjunto, el significado del Nuevo Orden Económico Internacional. Por otra parte, el punto relativo a la reglamentación y fiscalización de las actividades de las Empresas Transnacionales, punto V del programa, se analizará por separado al igual que lo concerniente a la Carta de Derechos Económicos de los Estados, punto VI del mismo programa.

3.4 EL NUEVO ORDEN ECONOMICO INTERNACIONAL (NOEI) Y LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES (ET's).

3.4.1 Reglamentación y fiscalización de las actividades de las Empresas Transnacionales.

Por lo que se refiere al control de la ET's en el -- Programa de Acción del NOEI, se establece en el mismo las medidas que deben tomarse para reglamentar las actividades de las Empresas Transnacionales, poniendo énfasis en la adopción y aplicación de un código de conducta internacional para esas corporaciones a fin de:

- "a) Impedir su ingerencia en los asuntos internos de los países donde realizan operaciones y su colaboración con regímenes racistas y administraciones coloniales.
- b) Reglamentar sus actividades en los países huéspedes para eliminar prácticas comerciales restrictivas y para que sus actividades se ajusten a los planes y objetivos nacionales de desarrollo, de los países en desarrollo, y, en este contexto, facilitar en la medida necesaria, el examen y la revisión de los arreglos concertados anteriormente;
- c) Lograr que esas empresas proporcionen asistencia,

- transmisión de tecnología y conocimientos de administración y gestión a los países en desarrollo en condiciones equitativas y favorables;
- d) Reglamentar la repatriación de utilidades que esas empresas obtengan en sus operaciones, teniendo en cuenta los intereses legítimos de todas las partes interesadas;
- e) Promover la reinversión de las utilidades de esas empresas en los países en desarrollo." 20

Tal como ya se ha señalado, en la óptica de los gobiernos de los países subdesarrollados, la inversión extranjera es un elemento que puede resultarles benéfico para sus intereses de desarrollo, en consecuencia, consideran que los efectos negativos resultantes de esa inversión, se pueden evitar mediante la promulgación de un Código de Conducta que regule, las actividades de las Empresas Transnacionales. Sin embargo, en el desarrollo del presente trabajo, se ha señalado que esta afirmación carece de fundamento, ya que el problema es más complejo como para resolverlo mediante la formulación de un instrumento jurídico. No obstante, la posición de los gobiernos de los países subdesarrolla-

dos se enfoca a tratar de ajustar a las Empresas Transnacionales a sus intereses, mediante mecanismos jurídicos creados para ese fin.

Esta posición es compartida y manifestada en los diferentes estudios sobre el Nuevo Orden Económico Internacional como los realizados por fundaciones como el Club de Roma, asociación privada compuesta por científicos y funcionarios de diversas naciones, y financiada por Empresas Transnacionales como la Volkswagen.²¹ Los trabajos más relevantes o más difundidos son: " Los límites del crecimiento" (1972); Mankind at the Turning Point (1974) y RIO: Reshaping the International Order (1976); Beyond the Age of Waste (1977) y Goal for Mankind (1970), de éstos, el más relevante es el RIO: Reshaping the International Order, debido a que tiene un carácter global y trata el asunto de las Empresas Transnacionales.

Al respecto, RIO señala que: " El problema básico por resolver es el de la determinación de las funciones que las Empresas Transnacionales deben desempeñar en el futuro y los criterios que deban utilizarse para defi-

21 "Alternativas para un Nuevo Orden Internacional", Jorge Alberto Lozoya Jaime Bateres, Rosario Green.CESTEM, México, 1978. p. 8

nir estas funciones a nivel nacional e internacional".²²

Asimismo, se señala en ese estudio que la evaluación de Empresas Transnacionales no debe presentarse en términos morales e ideológicos, aunque consideraciones de esta naturaleza puedan influir. Se trata de definir las condiciones prácticas en la relación existente entre Empresas Transnacionales y los países receptores y de origen que puedan adaptarse a los requerimientos de un nuevo orden.²³

Este intento por despolitizar las funciones de las Empresas Transnacionales y tratar de aprovecharlas, refleja la posición antes señalada en el sentido de considerar a esas corporaciones como utilizables en beneficio de los países subdesarrollados. En este sentido, RIO plantea que el poder de negociación de los países del Tercer Mundo debe reforzarse para instrumentar un plan de desarrollo cuyos objetivos estén dirigidos a cubrir las necesidades básicas de las grandes mayorías, plan que las Empresas Transnacionales deberán respetar, ajustando sus intereses a los requerimientos del desarrollo nacional.

²²"Alternativas... ", Op. Cit. p. 88

²³ Ibidem.

Cabe señalar que esta afirmación concuerda con el inciso b, del punto relativo a la reglamentación de las Empresas Transnacionales dentro del Programa de Acción para el establecimiento del NOEI.

Por otra parte, reforzando la posición de clase de los gobiernos de los países subdesarrollados y de la propia fundación del Club de Roma se señala: " no constituye un objetivo el terminar con la propiedad privada; de lo que se trata es de adaptar el interés privado al público mediante la determinación de las prioridades en la producción.²⁴

Continuando con esta posición se afirma: " Las transnacionales pueden ser poderosos motores de crecimiento, pero sus actividades no se conectan por si solas a las metas del desarrollo y en ausencia de políticas gubernamentales adecuadas y de reformas sociales en algunos casos, tienden a acentuar las desigualdades del ingreso existentes en las sociedades pobres antes de reducirlas. A pesar de todo, se acepta generalmente, que estas empresas pueden contribuir al desarrollo de un país pobre. Así pues, el problema principal es la conciliación de los intereses de las transnacionales en cuanto a la seguridad de la inversión y de rendimientos razonables, con la independencia económica y los objetivos de desarrollo del país receptor.²⁵

24 " Alternativas..." Op. Cit. p.89

25 Ibidem .

Como puede observarse, estas apreciaciones coinciden con las medidas del Programa de Acción, más aún, el RIO establece las medidas que considera deben ser instrumentadas para el logro de los objetivos antes señalados, y que se refieren a :

- a) Negociar un acuerdo sobre información mínima - que deben proveer las Empresas Transnacionales acerca de sus actividades.
- b) Formación de un fondo mancomunado de conocimientos tecnológicos para ayudar a los gobiernos del Tercer Mundo en sus negociaciones con las Empresas Transnacionales y un registro del comportamiento de estas empresas en esos países.
- c) Cumplimiento de las Empresas Transnacionales con el plan de desarrollo del país receptor.
- d) Aumentar la cooperación entre los gobiernos para crear un poder de contrapeso y unificar más las estructuras impositivas.
- e) Aumentar la cooperación de las Empresas Transnacionales con el centro de investigación e información de las Naciones Unidas.
- f) Crear un cuerpo internacional de asesores técnicos.
- g) Formular un código de conducta, con elementos legalmente exigibles, sobre las Empresas Transna -

- cionales para satisfacer las necesidades más urgentes de los países receptores.
- h) El establecimiento de una autoridad internacional de Empresas Transnacionales.
 - i) Los sindicatos deberán desempeñar un papel fundamental como " poder de contrapeso " de dichas empresas .²⁶

Este tipo de medidas coinciden con el de otros estudios, y reflejan cuál es la opinión institucional de los centros de investigación como el Club de Roma, concordantes con lo establecido en el Programa de Acción.

Volviendo al planteamiento del Plan de Acción , la cuestión de las Transnacionales parece estar inserta como un punto importante, pero sin relación conexas a las demás cuestiones tratadas en ese plan. Esta afirmación se puede fundamentar en el hecho de que en los temas como las materias primas, la industrialización, la financiación del desarrollo, la asistencia para el ejercicio de la soberanía permanente de los Estados sobre sus recursos naturales, la relación de las transnacionales con estos problemas no se señala, y es evidente que esas corporaciones están estrechamente in-

²⁶ " Alternativas ..." Op. Cit. p. 89

volucradas con los temas que se señalan como prioritarios a solucionar, para el establecimiento del NOEI.

En suma, lo relevante del Programa de Acción en lo tocante a las ET's, corresponde a la elaboración de un código de conducta para esas empresas, - para lo que se crea la Comisión y el Centro de Naciones Unidas sobre Empresas Transnacionales en noviembre de 1974, mediante la resolución del ECOSOC, 1913 - (L-VII).²⁷

27 Conseil Economique Social, Documents officiels,

"Reprise de la cinquante septime session" 14 et 18 octobre Nations Unies, Nueva York, 1975.

3.5 LA CARTA DE DERECHOS Y DEBERES ECONOMICOS DE LOS ESTADOS.

La Carta fué aprobada por la Asamblea General posteriormente al NOEI sin embargo, juega un papel fundamental para los objetivos de la restructuración económica internacional, ya que significa la base jurídica internacional de ese nuevo orden en contra posición de la "buena voluntad política".

Los antecedentes del documento se encuentran en la propuesta que el presidente de México lanzó en el seno de la III UNCTAD en Santiago de Chile, en Abril de 1972, cuyo objetivo fundamental era el establecimiento de un orden económico justo mediante un instrumento jurídico que regulara las relaciones económicas de los Estados y que estuviese basado en los principios de equidad, justicia, igualdad, soberanía, interdependencia, interés común y cooperación, sin distinción de sistemas económicos y sociales.²⁸

En esa ocasión, se aprobó la iniciativa y se creó un grupo de trabajo para elaborar el texto del proyecto de la Carta, que finalmente fue aprobado en la XXIX Asamblea General de Naciones Unidas el 12 de diciembre de 1974, por vota

²⁸"Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados." Antecedentes y Texto. Sría. de Relaciones Exteriores, México 1975.

ción: 120 países a favor, 10 abstenciones y 6 votos en contra; República Federal de Alemania, Bélgica, Dinamarca, Estados Unidos, Gran Bretaña y Luxemburgo.

La Carta tiene un gran significado para los juristas ya que consideran que es la base del nuevo derecho económico internacional. Por ejemplo para el prestigiado jurista Héctor Gross Espiel, este derecho es una parte del Derecho Internacional general y se integra con un conjunto de normas y principios jurídicos que regulan los aspectos económicos, comerciales, sociales y técnicos del desarrollo y de la cooperación internacionales, con sentido global y sistemático, de todos los países y, particularmente, de todos los países en vías de desarrollo.²⁹ Estas normas, están contenidas en la Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados.

Este instrumento jurídico adquiere su significado en el contexto del conjunto de los instrumentos constitutivos del nuevo orden económico internacional. El grupo redactor de la Carta consciente del papel que representa ese instrumento en ese contexto, previó la necesidad de ir adecuandola al proceso de la instauración del NOEI y en su artículo 34 señala que: "se llevará a cabo un examen sistemático y completo de la aplica-

29 Castañeda Jorge y Otros, "Derecho Económico Internacional", Ed. F.C.E. México 1976. p. 113.

ción de la Carta, que abarque tanto los progresos realizados como las mejoras y adiciones que pueden resultar necesarias y se recomendarán medidas apropiadas. En tal examen deberá tenerse en cuenta la evolución de todos los factores, económicos sociales, jurídicos y de otra índole que guardan relación con los principios en que se base la presente Carta y con sus finalidades".³⁰

El nuevo derecho económico o el derecho del desarrollo, contiene un sin fin de estudios sobre su aplicación, su contenido, y su validez, que no analizaremos en el presente trabajo, debido a que no es nuestro interés, puesto que trataremos de abordar lo relativo a la regulación de las Empresas Transnacionales que establece la Carta.

Los principios que ese instrumento señala como base en que deberán regirse las relaciones económicas, políticas y de otra índole entre los Estados, se refieren a:

- Soberanía, integridad territorial e independencia política de los Estados.
- Igualdad Soberana de todos los Estados.
- No agresión.

³⁰ "Carta de ..." Op. Cit. p. 95.

- No intervención.
- Beneficio mutuo y equitativo.
- Coexistencia pacífica.
- Igualdad de derechos y libre determinación de los pueblos.
- Arreglo pacífico de controversias.
- Reparación de las injusticias existentes por Imperio de la fuerza que priven a una nación de los medios naturales necesarios para su desarrollo normal.
- Cumplimiento de buena fe de las obligaciones internacionales.
- Respeto de los derechos humanos y de las libertades fundamentales.
- Obstrucción de todo intento de buscar hegemonía y esferas de influencia.
- Fomento de la justicia social internacional.
- Cooperación internacional para el desarrollo.
- Libre acceso al mar y desde el mar para los países sin litoral dentro del marco de los principios arriba anunciados.

Como se puede observar, algunos de estos principios ya se encuentran señalados en la declaración para el establecimiento del NOEI y su programa de acción, pero para efectos de nues-

tro estudio, la Carta da el marco de referencia sobre la regulación de las ET's, en su Artículo 2:

- "1. Todo Estado tiene y ejerce libremente soberanía plena y permanente, incluso posesión, uso y disposición sobre - toda su riqueza recursos naturales y actividades econó- micas.

2. Todo Estado tiene el derecho de:
 - a) Reglamentar y ejercer autoridad sobre las inversiones extranjeras dentro de sus leyes y reglamentos y de -- conformidad con sus objetivos y prioridades nacionales. Ningún Estado deberá ser obligado a otorgar un tratamiento preferencial a la inversión extranjera.

 - b) Reglamentar y supervisar las actividades de Empresas - Transnacionales que operen dentro de su jurisdicción nacional y adoptar medidas para asegurarse de que esas actividades se ajusten a sus leyes, reglamentos y dis- posiciones y estén de acuerdo con sus políticas econó- micas y sociales. Las ET's no intervendrán en los -- asuntos internos del Estado al que acudan. Todo Estado deberá teniendo en cuenta plenamente sus derechos soberanos, cooperar con otros Estados en el ejercicio del derecho a que se refiere este inciso.

c) Nacionalizar, expropiar o transferir la propiedad de bienes extranjeros, en cuyo caso el Estado que adopte esas medidas deberá pagar una compensación apropiada teniendo en cuenta sus leyes y reglamentos aplicables y todas las circunstancias que el Estado considere pertinentes. En cualquier caso en que la cuestión de la compensación sea motivo de controversia, ésta será resuelta conforme a la ley nacional del Estado que nacionaliza y por sus tribunales, a menos que todos los Estados y de acuerdo con el principio de libre elección de los medios".³¹

Estos principios generales dan el marco del tratamiento a la inversión extranjera por los países receptores, y -- concuerdan con los principios que marca la Carta como los -- que deben regir las relaciones entre los países, -- la Carta reconoce la situación de desventaja que los países subdesarrollados tienen, frente a las corporaciones transnacionales, y en ese sentido, se trata de reforzar las posición de los estos países, aumentando su capacidad de negociación, ofreciendo un marco jurídico de tratamiento de inversiones -- extranjeras.

Al respecto, se señalan tres objetivos que la Carta persigue:

31 "Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados". Art. 2

- "Legitimar la intervención gubernamental en el proceso de transferencia internacional de recursos productivos como una cuestión de orden público nacional reconocida por la comunidad internacional;
- Establecer pautas que rijan la conducta de las Empresas Transnacionales en sus relaciones con 116 países, y el ejercicio de los derechos soberanos de los Estados; y
- Ampliar el margen de maniobra de los países cualquiera que sea su grado de desarrollo, para reformar sus actuales estructuras legales y administrativas, librándolas de sus ataduras internas y externas y adecuandolas al libre desenvolvimiento de sus prioridades y objetivos nacionales".³²

Otro elemento de relevante importancia consiste en el derecho de los países a nacionalizar, transferir o expropiar la propiedad de bienes de extranjeros, artículo 2.2 de la Carta.

Los principios en que se basa la Carta para el logro de esos objetivos son:

- El derecho a la reglamentación y control de las inversiones extranjeras.
- El sometimiento de las inversiones extranjeras a las leyes

³² "Derecho Económico Internacional". Op. Cit. p.p. 185-186

e instrumentos de política económica nacionales.

- La libertad de los Estados para determinar el tratamiento adecuado a las inversiones extranjeras, con arreglo a las disposiciones y objetivos de cada país.
- El control y supervisión específica de las filiales de las Empresas Transnacionales.
- El principio de no intervención de las Empresas Transnacionales en los asuntos internos de los Estados a que acudan.
- El derecho de los Estados a nacionalizar y expropiar las inversiones extranjeras.³³

Es evidente que los países subdesarrollados poseen mecanismos jurídicos de regulación y tratamiento de la inversión extranjera, aunque estos mecanismos no son uniformes en todos ellos, y corresponden a los distintos grados de desarrollo y a los respectivos intereses de los países subdesarrollados. No obstante, aparecen en sus respectivas legislaciones sobre la materia los principios establecidos en la Carta como base del marco general de tratamiento de la inversión extranjera.

³³ "Derecho Económico Internacional". Op. Cit. p.p. 185-186

Por lo que se refiere al derecho a reglamentar y controlar las inversiones extranjeras, es un principio en el que -- los Estados receptores fundan sus diferentes legislaciones. - Al respecto, la mayoría de los países receptores tienen mecanismos de registro obligatorio de la inversión extranjera, en los que se realiza una previa evaluación, en la que se consideran las inversiones foráneas de acuerdo a los intereses del país huésped, su intención y propósitos para aceptarla y la - orientación que debe tomar. Posteriormente a esta evaluación, se otorga el registro o la autorización y una vez que se inician las operaciones del capital extranjero, se realiza una supervisión y vigilancia.

Por otra parte, lo relativo al sometimiento de las inversiones extranjeras a las leyes nacionales, es un aspecto - que siempre preocupó a los países receptores, reflejo de ellos fué el planteamiento y significado de la "Doctrina Calvo", en la que los extranjeros serían considerados nacionales para el tratamiento de sus inversiones. La Carta refuerza este derecho que tienen los Estados para someter las inversiones extrangeras a sus mecanismos jurídicos. Asimismo, las legislaciones nacionales contienen de alguna u otra manera, los demás principios establecidos en la Carta, referentes a la supervisión de las filiales, la no intervención en los asuntos internos de -

los países huéspedes, y un último elemento, la nacionalización y expropiación de las inversiones extranjeras.

Sobre éste último aspecto, es muy importante que la Carta lo considere como un derecho soberano de los Estados. La nacionalización, supone el término de la gestión privada y la transferencia al Estado de bienes y de rechos privados para fines de explotación y control. Al reconocerse el derecho de los Estados a nacionalizar los bienes y derechos de las empresas extranjeras, se reconoce asimismo, la soberanía de los Estados sobre sus recursos económicos.

Por otro lado, la Carta aborda el problema que surge al realizarse una nacionalización: la indemnización - que deberá hacerse tomando en cuenta las leyes del Estado que nacionaliza y sus propios tribunales, cabe mencionar que existe aquí el problema de la compensación, que se supone no debería existir, ya que la nacionalización es un acto soberano, y toda restricción al derecho de nacionalizar limita el principio de soberanía. En todo caso, al reconocerse que la compensación deberá darse tomando en cuenta, las leyes y los dictámenes de los tribunales nacionales de los países receptores de la inversión extranjera, se acepta que no existe en el Derecho Interna

cional una norma que prevea una indemnización obligatoria, y se fije entonces, a los Estados que realicen la compensación de acuerdo a sus leyes, reconociendo su derecho de tratar a los inversionistas extranjeros con los instrumentos jurídicos nacionales.

A pesar de la anterior disposición, cabe señalar - que la Carta al reconocer de alguna manera, que el Estado que nacionalice o expropie bienes extranjeros, " deberá - pagar una compensación apropiada..." se considera como un retroceso respecto a las anteriores resoluciones aprobadas por la Asamblea General en esta materia. En particular, la resolución 3171 (XXVIII) del 17 de septiembre de 1973, aprobada por 108 votos a favor, 1 en contra (Reino Unido) y 17 abstenciones, en la que se señala entre o - tras cosas, que el pago de indemnización por expropia - ción no es obligatorio, sino " posible ". ³⁴

En suma, la Carta establece el marco general de referencia para que los países subdesarrollados, lo utili-cen, adecuando el tratamiento jurídico de las inversio-nes extranjeras a sus legislaciones, necesidades e inte-reses particulares. En este sentido, la Carta es de gran utilidad para aquellos países que tienen reglamentacio-nes para la inversión extranjera deficientes, tal como

34 " La nacionalización en su aspecto jurídico", en Derecho Económico...

Op. Cit. p. 163

sucede en algunos países de Africa, Asia y Medio Oriente, en comparación a las legislaciones latinoamericanas, que son más rígidas y complejas. 35

35 " Derecho Económico...", Op. Cit. p.191

3.6 EVALUACION SOBRE EL PLANTEAMIENTO Y RESULTADOS DEL NOEI.

Como se señaló al principio de este capítulo, el NOEI tiene el mérito de ser un planteamiento diseñado por los países subdesarrollados, con posiciones que pueden considerarse como contrarias a los intereses del Imperialismo, en algunos de sus puntos, tales como la soberanía permanente de los Estados sobre sus recursos naturales, su derecho a establecer el sistema económico y político que deseen, así como el solicitar la asistencia para la operación de los medios de producción nacionalizados.

Sin embargo, el planteamiento del NOEI ha recibido un sin fin de críticas de todo tipo, y éstas dependen del punto de vista de quien las realiza. Se le acusa de reformismo, demagógico y utópico, y por otra parte, se le considera como el principio de la solución de los problemas de la economía mundial, siempre y cuando se aplique de forma rápida y de acuerdo a sus objetivos.

En este sentido, se observan dos diferentes posiciones al respecto; la primera que considera los aspectos del NOEI como intentos de nuevas reformas a los problemas de la crisis capitalista, y que ese planteamiento sólo comprende paliativos a esa crisis, sin cuestionar la estructura y -

el fenómeno del Imperialismo; y la segunda posición, referente a que la economía mundial puede componerse con la cooperación y buena voluntad política de todos los países cooperando de acuerdo a su capacidad, ya que todos están insertos en esa situación.

En este esquema, consideramos que los resultados son los que pueden dar una visión objetiva del resultado que ha tenido el NOEI. Al respecto, se observa una cuestión fundamental para analizar la situación actual del NOEI. Es evidente que el fenómeno del Imperialismo ha dado como resultado la actual situación de desigualdad entre los países ricos y los pobres, las crisis que se han presentado desde la nueva estructuración económica resultado de la segunda guerra mundial, reflejan que el orden viejo, afecta más a los países pobres que a los ricos, que también sufren de alguna manera, los resultados de las crisis económicas. Los costos económicos de las crisis, se han manifestado en costos políticos. La radicalización de las grandes potencias, es otro resultado, de esa crisis, ya que en conflictos como el de Centroamérica, Estados Unidos ha perdido o no tiene la total hegemonía de esa zona bajo su influencia, y las fuerzas sociales radicalizadas, recurren a la ayuda de los países socialistas, para hacer frente a las agresiones

de Estados Unidos, un ejemplo es el caso de Nicaragua, o para tratar de lograr una mayor autonomía política y económica, como sería el caso de El Salvador. Esta situación, agrava las relaciones entre las grandes potencias por mantener o incrementar sus zonas de influencia.

Por otro lado, los países subdesarrollados que han sido afectados por la crisis económica, enfrentan el problema de la desestabilización social al interior de sus países.

En consecuencia, es obvio que el planteamiento del NOEI no ha podido reestructurar la economía mundial en contra del Imperialismo. Además ese fenómeno no es su objetivo, puesto que de lo que se trata es de que las economías subdesarrolladas no sufran tan drásticamente los efectos de desigualdad que genera la internacionalización del capital. Asimismo, se trata de lograr mejores condiciones de desarrollo, dentro del modo de producción capitalista, en donde la aspiración de la mayoría de los países subdesarrollados es convertirse, gradualmente en países capitalistas desarrollados, y en ese sentido son las demandas de esos países para el establecimiento del NOEI.

Por lo que toca a la función de la Organización de las Naciones Unidas, aunque es verdad que la actual crisis económica mundial es la peor desde la segunda guerra -

mundial, no se puede negar que el papel de Naciones Unidas en la cooperación económica internacional, para la ayuda a los países subdesarrollados, ha jugado un papel muy importante en ese campo. Sin embargo, los avances en el cumplimiento de los objetivos del NOEI, han sido muy insignificantes. En realidad los logros se refieren a la creación de nuevas instituciones para ocuparse de problemas de especial interés para los países en desarrollo y que se refieren a las siguientes materias: productos básicos, manufacturas, dinero, finanzas, tecnología, transporte y seguros.³⁶

Asimismo, en las llamadas " reglas del juego" han sucedido cambios para la cooperación económica internacional, que comprenden el marco de las normas y principios establecidos por los convenios intergubernamentales. En ciertas esferas del comercio internacional han tenido lugar notables progresos en la negociación de reglas de juego apropiadas, conclusión de acuerdos relativos a barreras arancelarias, los principios y normas convenidos multilateralmente para el control de las prácticas comerciales restrictivas y la elaboración del Código de Conducta para las Empresas Transnacionales.³⁷

36 Las nuevas instituciones son, entre otras: productos básicos, el Fondo para la alimentación, el Fondo Internacional de desarrollo agrícola y el Consejo Mundial de alimentación asociados en 1975; Ciencia y Tecnología, el Comité Intergubernamental de Ciencia y Tecnología; en 1975, las Empresas Transnacionales, la Comisión de Empresas Transnacionales de la ONU. etc.

37 "Hacia el nuevo orden económico internacional". Informe del director general de desarrollo y cooperación económica internacional, Naciones Unidas, Nueva York, A/s-1175, 1983 p. 67

Por otro lado, en las otras esferas del NOEI, los adelantos no han sido significativos, en sectores claves como fondos, finanzas, precios de exportación, acceso a los mercados, ciencia y tecnología.³⁸

En términos generales, desde que se propuso la instauración del NOEI a la fecha, las condiciones para el desarrollo de los países pobres, no se han mejorado, la brecha entre éstos y los desarrollados, se ha ensanchado, y las instituciones gubernamentales crediticias como el FMI y el Banco Mundial, no han cambiado su estructura para mejorar las condiciones de los países subdesarrollados, que uno de sus problemas que más se ha agravado es la deuda externa, aunque esto no es la "enfermedad", sino el "síntoma" de una situación económica de crisis que llevan esos países.

El Nuevo Orden Económico Internacional, en consecuencia, no se ha implantado, y aunque Naciones Unidas ha trabajado por su establecimiento, y los países subdesarrollados siguen luchando por lograr su independencia económica, la "voluntad política" de las grandes potencias no se ha cemanifiesta para la consecución de los objetivos del NOEI y en estas circunstancias, las estructuras actuales de dominación parecen difíciles de cambiar, aunque la situación

38 "Hacia el nuevo orden...", Op. Cit. p. 67

de crisis, necesariamente tendrá que resolverse de alguna forma, ya que es probable la radicalización de las fuerzas sociales al interior de los países subdesarrollados, producida por la actual crisis con el consecuente costo sociopolítico que repercutirá en las relaciones internacionales.

Finalmente, caba señalar que un fenómeno como la internacionalización del capital con todas sus implicaciones, difícilmente podrá solucionarse con declaraciones o programas que ignoren las verdaderas causas de la actual situación.

Por otra parte, la instauración de un Nuevo Orden Económico Internacional nunca se llevará a cabo mediante una resolución, decreto o proclama, y esta situación no es producto de una falla de una organización como las Naciones Unidas, sino que es el resultado de una falta total de visión política de aquellos que creen que la solución se encuentra en la creación de instrumentos jurídicos que puedan por sí solos solucionar los problemas derivados del desarrollo histórico de la internacionalización del capital.

IV. PROYECTO DE UN CODIGO DE CONDUCTA DE LAS NACIONES UNIDAS PARA LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES.

Antecedentes.

El proyecto del Código de Conducta que se está negociando en el seno de Naciones Unidas tiene su origen en la Declaración y el Plan de Acción para el establecimiento del Nuevo Orden Económico Internacional, así como en la Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados, donde se establecen ciertos principios que sirven como marco de referencia para la elaboración de este Código.

En la Declaración del NOEI se señala el derecho de los Estados para " la reglamentación y supervisión de las actividades de las Empresas Transnacionales mediante la adopción de medidas en beneficio de la economía nacional de los países donde esas empresas realizan sus actividades sobre la base de la plena soberanía de esos países". ¹

En realidad, es en el Programa de Acción en donde surge oficialmente la idea de crear un Código de Conducta

1 A/RES/3201 (S-VI) " Declaración sobre el establecimiento de un Nuevo Orden Económico Internacional". p. 4

para las Empresas Transnacionales:

" Debe hacerse todo lo posible para formular, adoptar y aplicar un Código de Conducta Internacional de las Empresas Transnacionales a fin de:

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

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

c) Lograr que esas empresas pronorcionen asistencia, transmisión de tecnología y conocimientos de administración y gestión a los países en desarrollo en condiciones equitativas y favorables.

d) Reglamentar la repatriación de utilidades que esas empresas obtengan en sus operaciones, tomando en cuenta los intereses legítimos de todas las partes interesadas.

e) Promover la reinversión de las utilidades de esas empresas en los países en desarrollo." ²

El Consejo Económico y Social (ECOSOC), en su resolución plenaria 1931 del 5 de diciembre de 1974, mediante su resolución 1913 (LVII) crea la Comisión sobre Empresas Transnacionales, cuya principal tarea consiste en la elaboración de un proyecto de Código de Conducta para las Empresas Transnacionales. Cabe señalar que con esta resolución se crea también, el Centro de las Naciones Unidas sobre las Empresas Transnacionales, que funge como el secretariado de la Comisión.

² Programa de Acción sobre el establecimiento de un Nuevo Orden Económico Internacional, A/RES/ 3202(S-VI).

4.1 EL CENTRO DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES (CNUET).

El Centro de las Naciones Unidas sobre las Empresas Transnacionales es un organismo autónomo del secretariado de las Naciones Unidas que sirve de foco para todos los asuntos relativos a las Empresas Transnacionales (ET's). El centro actúa como Secretaría de la Comisión de Empresas Transnacionales y prepara los estudios que tienen por objeto profundizar en el conocimiento acerca de la naturaleza de las actividades de las ET's y de las repercusiones de carácter político, jurídico, económico y social de esas actividades en los países de origen y los países receptores, y en las relaciones internacionales, particularmente, entre los países desarrollados y los países en desarrollo. ³

La estructura del Centro está integrada por la oficina del Director Ejecutivo, dos divisiones de estudios y un Servicio de Asesoría, así como por cinco unidades conjuntas del Centro y las Comisiones Económicas Regionales.

a) Oficina del Director Ejecutivo.

Se compone del propio Director Ejecutivo, quien es también representante del Secretario General de la O.N.U.;

³ " The CTC Reporter ". Center on Transnational Corporations
United Nations. New York. 1982.

un Asesor Especial; y un Asesor en Jefe de Asuntos Jurídicos.

Asimismo, la oficina tiene un Director Asociado, un Asistente Especial del Director Ejecutivo, un Oficial encargado de la Unidad Administrativa y un Asistente Personal del Director Ejecutivo.

b) División de información y análisis.

Su función consiste en recolectar y analizar sistemáticamente la información relativa a las Empresas Transnacionales, a niveles empresariales, cuestiones jurídicas tanto nacionales como regionales, así como datos bibliográficos.

Asimismo, difunde la anterior información, a través de reportes y publicaciones u otros medios que le sean requeridos por los gobiernos.

Esta división está compuesta por un Director y una Oficina de Asuntos sobre Empresas Transnacionales.

c) División de políticas y análisis.

Esta división realiza investigaciones y análisis

sobre aspectos económicos, jurídicos, políticos y sociales relacionados con las ET's, y colabora con estudios y trabajos relativos a la formulación del Código de Conducta para las Empresas Transnacionales.

La composición de esta división la forman: un Director, una Oficina a cargo y una Oficina Ejecutiva sobre asuntos relacionados con las ET's.

d) División de servicios de asesoría.

Esta división proporciona a los gobiernos servicios de asesoría en asuntos concernientes a las inversiones extranjeras- políticas en materia de asuntos administrativos y legales, así como la evaluación de los propósitos de esas inversiones extranjeras.

Asimismo, organiza seminarios de entrenamiento en las cuestiones arriba señaladas, además de entrenamiento en asuntos relacionados con las negociaciones entre ET's y gobiernos.

Por otro lado, desarrolla y mantiene junto con la Oficina de Servicios de Personal, un conjunto de expertos en asuntos relacionados con las ET's para aquellos gobiernos que deseen emplear esos expertos.

La estructura de esta división es igual a las dos anteriormente mencionadas.

e) Unidades conjuntas del Centro de Naciones Unidas para las Empresas Transnacionales (CNUET) y las comisiones económicas regionales.

Uno de los aspectos que corresponde al mandato del CNUET, se refiere al establecimiento de Dependencias conjuntas entre el Centro y cada una de las comisiones económicas regionales. En este sentido, existen cinco Dependencias conjuntas creadas en 1979, que funcionan como unidades y trabajan con las siguientes comisiones: Comisión Económica para Africa, Comisión Económica para Asia y el Pacífico, Comisión Económica para Europa, y la Comisión Económica para América Latina. El objeto de estas Dependencias conjuntas radica en que ellas se encargan de realizar trabajos de interés en materia de ET's evitando de este modo, la duplicidad de funciones.

4.1.2 Funciones.

Como se establece en la resolución 1913 (LVII) del Consejo Económico y Social, el Centro de Naciones Unidas sobre Empresas Transnacionales tiene el siguiente mandato:

a) Brindar el apoyo necesario al Consejo Económico y Social y a la Comisión en los asuntos concernientes a las Empresas Transnacionales.

b) Crear un sistema de información completo sobre las actividades de las ET's, teniendo en cuenta las opiniones de los gobiernos y otras fuentes, analizando esa información y comunicándola a todos los gobiernos.

c) Organizar y coordinar, a petición de los gobiernos, por intermedio de los órganos existentes del sistema de Naciones Unidas, programas de cooperación técnica sobre las cuestiones ligadas a las ET's, con vistas a reforzar la capacidad de negociación de los países, en particular, de los en vías de desarrollo, en sus relaciones con esas corporaciones.

d) Realizar investigaciones sobre diversos aspectos políticos, económicos, jurídicos y sociales de las ET's, así como estudios que puedan ser útiles para la elaboración de un Código de Conducta, asimismo, efectuar los trabajos que le sean encomendados por la Comisión y el ECOSOC, a fin de que puedan cumplir con las actividades encomendadas de acuerdo a su mandato. ⁴

Con base en lo anteriormente expuesto, el Centro ha realizado una serie de importantes y profundos estudios, sobre los múltiples aspectos de las ET's, así como de su actuación en las diferentes ramas de las economías en que operan. Asimismo, como ya se señaló, el Centro funge como Secretaría de la Comisión de Empresas Transnacionales, realizando los trabajos, análisis y estudios que le soliciten para la elaboración del Código de Conducta. Por otro lado, el Centro ha efectuado diferentes seminarios, a petición de los gobiernos, destinados a preparar a funcionarios públicos y empresarios privados en diferentes aspectos relacionados en sus tratos con las ET's.

Otra de las funciones del Centro se refiere a las anteriormente señaladas y que efectúa con las unidades -

4 "Documento de Trabajo del 4o. período de sesiones de la Comisión sobre Empresas Transnacionales." E/C.10/41 p.2

conjuntas de las cinco comisiones económicas regionales, en campos de investigación, información y enlace, con los gobiernos de esas regiones geográficas.⁵

Por ejemplo, en 1981 la Unidad Conjunta del Centro con la Comisión Económica para Africa, elaboró una serie de estudios sobre el impacto financiero de las ET's en países como Egipto, Costa de Marfil, Sudán y Tanzania. Asimismo, se realizaron por esta unidad conjunta, trabajos de investigación de las ET's en el sector farmacéutico de algunos países africanos, y las actitudes de esos gobiernos para legislar ese tipo de actividades.⁶

Finalmente, la elaboración de un sistema amplio de información sobre las actividades de las ET's, es otra de las principales funciones del Centro.

El objetivo de el sistema de información es triple:

a) Lograr que se comprenda mejor la naturaleza de los efectos políticos, jurídicos, económicos y sociales

⁵ "CTC Reporter" No.11, Spring 1982, p.p. 21-27

⁶ Ibidem.

de las actividades de las ET's en los países de origen, - en los países receptores y en las relaciones internacionales, particularmente entre los países desarrollados y - los países en desarrollo.

b) Asegurar arreglos internacionales eficaces para el funcionamiento de las ET's que permitan contribuir a - los objetivos gubernamentales nacionales y al crecimiento económico mundial y a la vez, hacer lo posible por controlar y eliminar sus efectos negativos; y

c) Fortalecer la capacidad de negociación de los países receptores, en particular los países en desarrollo, en sus tratos con las ET's. En este sentido, el sistema - de información está concebido para proporcionar una corriente de información indispensable sobre el papel y las actividades de las ET's, así como sobre las experiencias y - las medidas de los gobiernos de los países en desarrollo; formular políticas apropiadas a los niveles nacional e internacional, en relación con la cuestión general y con sectores concretos; ampliar sus opciones en materia de fuentes y arreglos; y fortalecer, como ya se mencionó, la capacidad de negociación y vigilancia de los países en desarrollo, en relación con las ET's.

Para el logro de los objetivos anteriormente señalados, el Centro obtiene información pertinente de fuentes gubernamentales, no gubernamentales y empresariales, asimismo, la División de Servicios de Información y Asesoramiento del Centro, es la encargada, operativamente, de recopilar y sistematizar la información, para su adecuada utilización y difusión.

En la actualidad, el Centro cuenta con un Banco de Información computarizado sobre las ET's en su aspecto genealógico, así como información actualizada y suplementaria sobre dichas corporaciones, que se encuentra disponible tanto para la Comisión, los gobiernos y los diferentes organismos tanto gubernamentales como no gubernamentales.

Por último, el Centro difunde la información pertinente, mediante la publicación de análisis, estudios generales y particulares sobre los múltiples aspectos de las ET's, destacando en particular el " CTC Reporter", publicación trimestral de difusión de las actividades de la Comisión y del propio Centro. Asimismo, en el aspecto general de las ET's, existen tres estudios importantes intitulados " Las Empresas Transnacionales en el Desarrollo Mundial", que ofrecen una visión general del fenómeno

de las ET's y su impacto en las relaciones internacionales, y por lo que se refiere a aspectos particulares, el Centro ha realizado y difundido estudios sobre actividades de las ET's en las diferentes ramas de las economías que actúan, tales como la farmacéutica, de fertilizantes, alimentos y bebidas, automotriz, etc.

4.2 LA COMISION DE EMPRESAS TRANSNACIONALES.

La resolución 1913 (LVII) del ECOSOC crea la Comisión sobre Empresas Transnacionales para atender la amplia gama de asuntos relacionados con esas empresas y particularmente la cuestión de la reglamentación y el control de sus actividades. Asimismo, su principal función consiste en la creación de un Código de Conducta para las Empresas Transnacionales.

a) ESTRUCTURA.

La Comisión está compuesta por 48 miembros de entre todos los Estados, escogidos por el ECOSOC bajo el principio de distribución geográfica equitativa, y cada Estado designa un experto de alto nivel así como dos suplentes. El mandato de los miembros de la Comisión, será de tres años con posibilidad de reelección, la Comisión se reunirá una vez por año y presentará un reporte anual al ECOSOC, asimismo, en cada período de sesiones, se elige un Presidente, tres Vicepresidentes y un Relator.

b) ACTIVIDADES.

Hasta 1984, la Comisión de Empresas Transnacionales ha celebrado 10 sesiones de acuerdo con su mandato. En marzo de 1975, la Comisión celebró su primera reunión en la que se establecieron los lineamientos generales para la elaboración del Código de Conducta, asimismo, la Comisión es el foro en el cual se tratan los temas relacionados con las ET's, mismos que se abordan en cada período de sesiones. La Comisión celebró un período extraordinario del 7 al 18 de marzo y del 9 al 21 de mayo de 1983, cuyo objetivo fué el de terminar con la redacción del Código de Conducta.

4.2.1 PROGRAMA DE TRABAJO.

Los objetivos y alcance del programa de trabajo son:

a) Profundizar en el conocimiento acerca de la naturaleza de las actividades de las ET's y de las repercusiones de carácter político, jurídico, económico y social de esas actividades en los países de origen, en los países receptores, y en las relaciones internacionales, especialmente entre los países desarrollados y los países en desarrollo;

b) Hacer arreglos internacionales eficaces en relación con el funcionamiento de las ET's para promover su contribución al logro de los objetivos nacionales de desarrollo y al crecimiento económico mundial, controlando y eliminando al mismo tiempo sus repercusiones negativas;

c) Aumentar la capacidad de negociación de los países receptores en especial los países en desarrollo en sus tratos con las ET's.⁷

Asimismo, el programa de trabajo de la Comisión debe centrarse en los cinco temas siguientes:

- Trabajos para formular un Código de Conducta.
- Creación de un vasto sistema de información.
- Estudios sobre las repercusiones de orden político, económico y social de las operaciones y prácticas de las Empresas Transnacionales.
- Organización y coordinación, a solicitud de los gobiernos de programas de cooperación técnica sobre las Empresas Transnacionales.
- Trabajos conducentes a una definición de las Empresas Transnacionales.⁸

7: Informe del segundo período de sesiones de la Comisión sobre Empresas Transnacionales, Naciones Unidas, Nueva York, 12 de marzo, 1976, p. 16

8 Ibidem.

Sobre los objetivos del programa de trabajo, hay que llamar la atención sobre el segundo de ellos, (inciso b) , ya que es determinante para darnos cuenta del propósito fundamental de la Comisión.

En efecto, como ya se ha señalado a lo largo de este trabajo, el considerar que las Empresas Transnacionales puedan contribuir al logro de los objetivos nacionales y al crecimiento económico mundial, es muy cuestionable, ya que en realidad son más los efectos nocivos que producen estas corporaciones, que los supuestos beneficios para contribuir al logro de los objetivos nacionales, a no ser los relacionados con la consolidación de las relaciones dominantes de las burguesías locales. En este sentido, el trabajo de la Comisión pudiera considerarse como estéril pues es bien cuestionable que un organismo como la Comisión pueda, en primer lugar, concretar acciones a fin de que las corporaciones transnacionales contribuyan al logro de los objetivos nacionales de los países receptores, y en segundo lugar, difícilmente este organismo pudiera atacar los efectos nocivos de las ET's que son el reflejo de una situación histórica muy compleja como es el fenómeno del capitalismo monopólico, en la actual etapa de la internacionalización del capital.

Por otra parte, y analizando los objetivos de trabajo de la Comisión que si pueden contribuir a mejorar las relaciones de los países en desarrollo en sus relaciones con las ET's, podemos decir que los puntos a) y c) del Programa de Trabajo de la Comisión son más realistas.

En el punto a) del Programa de Trabajo relativo a la profundización en el conocimiento de las ET's y sus efectos, es importante señalar que antes de la creación de esta Comisión, no existían estudios sistemáticos y por tanto confiables sobre los efectos de las actividades de las E T's. Los existentes eran de carácter un tanto tendencioso dependiendo de quien lo realizará, ya sea instituciones de dudosa imparcialidad, como los del Club de Roma, o estudios de carácter incompleto, elaborados por universidades o instituciones superiores que no tenían una información precisa. En consecuencia, la creación de un organismo que pueda concentrar y sistematizar la información de las actividades de las ET's, es un factor que puede contribuir a que los gobiernos de los países en desarrollo obtengan un mejor y más confiable conocimiento de las ET's y sus actividades. En tal virtud, es evidente la importancia que tiene la información para los gobiernos de los países en desarrollo, en sus relaciones con las ET's, y de esta manera, la Comisión, al

crear un sistema de información sobre la materia, puede cumplir con su tercer objetivo: " Aumentar la capacidad de negociación de los países receptores en especial los países en desarrollo en sus tratos con las Empresas Transnacionales.⁹

En suma, los objetivos a) y c) del Programa de Trabajo de la Comisión son más realistas y pueden realmente contribuir en una forma concreta a la capacidad de negociación de los países en desarrollo.

Por lo que se refiere a los temas de trabajo de la Comisión, ésta ha analizado profundamente cada uno de ellos a lo largo de sus diez períodos de sesiones, los más relevantes son: la creación de un Código de Conducta; la creación de un sistema vasto de información; y los estudios sobre las repercusiones de orden político, económico y social de las operaciones y prácticas de las ET's.

En el tema relativo a la creación de un amplio sistema de información, el Centro de las Naciones Unidas para las Empresas Transnacionales, en su papel de Secretaría de la Comisión, ha realizado varios estudios sobre las ET's tanto de carácter general como específico.

Como se mencionó en su oportunidad, los estudios

9 Informe del segundo período de sesiones. Op. Cit. p. 16

más importantes que el CNUET ha realizado, son los llamados: " Las Empresas Transnacionales en el Desarrollo Mundial", que a la fecha son tres, el último de 1983 ST/CTC/46, y tratan el desarrollo y la importancia de las Empresas Transnacionales en el panorama mundial.

Por otra parte, y dentro de los trabajos de la Comisión, se ha tratado de crear un sistema unificado de normas de contabilidad y presentación de informes de las ET's.¹⁰ La Comisión estableció un Grupo de Expertos en esta materia con objeto de lograr una uniformidad en los sistemas de contabilidad e informes de las corporaciones transnacionales. El Grupo de Expertos realizó su primera reunión en septiembre de 1976, sin embargo, a recomendación de la Comisión de Empresas Transnacionales, el ECOSOC, mediante su resolución 1979/44 creó un Grupo Intergubernamental de trabajo compuesto por 34 miembros con carácter de expertos en la materia y bajo el principio de la distribución geográfica equitativa, y cuyo mandato consiste en concretar la formulación de normas de contabilidad e informes, teniendo presente las necesidades de los países receptores, particularmente de los subdesarrollados, a efecto de que -

10 Comisión de Empresas Transnacionales. "Informe sobre el séptimo período de sesiones E/1981/49, E/C.10/R." Consejo Económico y Social, documentos oficiales 1981, suplemento 9, p. 15, Naciones Unidas, Nueva York, 1981.

éstos cuenten con los elementos necesarios en este aspecto.

En su décimo informe de actividades de la Comisión,¹¹ en el punto V relacionado con las normas internacionales de contabilidad y presentación de informes, se menciona que el Grupo Intergubernamental en esta materia, ha logrado resultados importantes, particularmente, la convergencia de opiniones sobre tres puntos:

- La necesidad de armonizar las prácticas divergentes de contabilidad;
- Ciertas cuestiones relacionadas con el proceso normativo, y
- Varios elementos de información que deberían divulgarse con respecto a los movimientos en ciertas partidas del activo, los subsidios otorgados por los gobiernos, el valor agregado y la relación de precios de transferencia.

Asimismo, todas las delegaciones participantes de la Comisión, reconocieron que las actividades de presentación de informes y contabilidad de las Empresas Transnacionales eran motivo de preocupación tanto para los países de origen como los receptores, y en tal virtud, solicita -

11 Comisión de Empresas Transnacionales. "Informe sobre el décimo período de sesiones E/C. 10/1984/10." Consejo Económico y Social, documentos oficiales 1983, suplemento No. 8, Naciones Unidas, Nueva York, N.Y. 1984.

ron al grupo continuar examinando las cuestiones relacionadas con la contabilidad y la presentación de informes que competen a la Comisión.

Para los trabajos a futuro de este grupo se encuentran los siguientes asuntos:

- Adelantos en la esfera de la contabilidad y presentación de informes de las ET's;
- Armonización de prácticas divergentes de contabilidad y presentación de informes;
- Divulgación adecuada de información contable, financiera y no financiera;
- Cuestiones de contabilidad y presentación de informes relacionadas con el sistema amplio de información y el futuro Código de Conducta, y
- Fomento de la enseñanza, capacitación e investigación en materia de contabilidad en los Estados miembros.

4.2.1.1 ACTIVIDADES DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN SUDAFRICA Y NAMIBIA Y SU COLABORACION CON EL - REGIMEN MINORITARIO RACISTA DE ESA REGION.

Otro de los asuntos que estudia la Comisión dentro del tema relacionado con los acontecimientos de las actividades de las ET's, se refiere al papel que juegan las ET's en el régimen racista del Africa meridional. Al respecto, el CNUET ha realizado siete informes de las actividades de las corporaciones extranjeras en esa región africana y su colaboración con el régimen minoritario racista condenado por las Naciones Unidas. Este tema es uno de los principales que trata la Comisión y sus trabajos han sido de gran ayuda cuando este problema se discute en los períodos ordinarios de la Asamblea General y en las diferentes reuniones del Consejo de Seguridad donde se ha abordado el problema del apartheid y de la ocupación ilegal del territorio de Namibia por Sudáfrica.¹²

12 " Políticas y prácticas de las Empresas Transnacionales respecto a sus actividades en Sudáfrica y Namibia" Centro de las Naciones Unidas sobre Empresas Transnacionales. E/ C.10/1983/10 rev. 1, Naciones Unidas, Nueva York, 1984.

4.2.1.2 LABOR REALIZADA PARA LA FORMULACION DE UN CODIGO DE CONDUCTA PARA LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES.

NECESIDAD DE UNA LEGISLACION UNIVERSAL EN MATERIA DE INVERSION EXTRANJERA.

El principal objetivo de trabajo de la Comisión de Empresas Transnacionales, de acuerdo con su mandato, es la creación de un Código de Conducta para esas corporaciones, tarea en la que ese organismo ha trabajado desde 1977. Sin embargo, cabe señalar que en la actualidad existe una amplia gama de mecanismos para controlar o regular las inversiones extranjeras, tanto de carácter bilateral como multilateral.

Desde los últimos años del decenio de 1950 hasta mediados de la década de 1970, la inversión extranjera directa aumentó rápidamente.¹³ Durante este período las ET's ampliaron tanto su magnitud, como el alcance internacional de sus operaciones. En consecuencia, muchos países receptores de inversión extranjera directa, comenzaron a tratar de elaborar legislaciones que regularan ese tipo de inversiones.

Debido a la importancia que tiene el tratar de controlar a las ET's, tanto los gobiernos de países desarrollados como subdesarrollados teniendo presentes sus respectivos

13 "Las Empresas Transnacionales en el Desarrollo Mundial", Tercer Estudio Op. Cit. p.33

intereses, han reconocido la necesidad de formular una serie de políticas, leyes, reglamentos y prácticas administrativas para regular las actividades de las corporaciones transnacionales. 14

Es evidente que, las medidas adoptadas en el plano nacional seguirán conformando el marco jurídico primordial para esas empresas, y éstos responderán a los diversos intereses, objetivos y diferentes grados de desarrollo de los países receptores de capital extranjero. No obstante, se ha hecho patente que las medidas nacionales por sí solas, no bastan para controlar jurídicamente un fenómeno tan complejo como el de las empresas transnacionales y en este sentido, las medidas adoptadas en la jurisdicción de un país, por ejemplo, no necesariamente afectan el comportamiento de las filiales de la empresa en otros lugares y no existe de hecho, una jurisdicción única para controlar la empresa transnacional con sus diferentes filiales. Asimismo, pueden existir conflictos entre las distintas jurisdicciones, ya que sus objetivos frente a la inversión extranjera, son diferentes.

14 "Leyes y Reglamentaciones Nacionales en materia de Empresas Transnacionales." Naciones Unidas. No. de Venta S. 83.II.A.1G.

Por lo anterior, los países tanto desarrollados como los subdesarrollados y de acuerdo con sus intereses, reconocen que los esfuerzos nacionales deben complementarse con medidas intergubernamentales para llenar las lagunas en materia de legislación internacional aplicable a las ET's. En suma, es claro que en el plano jurídico internacional no existe la uniformidad necesaria para obtener, de esa manera, una legislación uniforme aplicable a las ET's en su conjunto.

En el aspecto jurídico internacional, existen ciertos mecanismos de tipo regional que se ocupan de regular las actividades de las ET's. Algunas organizaciones regionales como la OCDE, el Pacto Andino y la CEE han establecido diversas políticas en la materia, asimismo, existen también otros acuerdos que contienen disposiciones relativas a las inversiones extranjeras directas, tales como el Mercado Común Centroamericano, la Comunidad del Caribe, el Consejo de la Unidad Económica Árabe, el Gulf Cooperation Council, la Unión Aduanera y Económica del África Central, la Comunidad Económica de los Estados del África Occidental y la Asociación del Asia Sudoriental. 15

15 "Mecanismos bilaterales, regionales e internacionales para cuestiones relacionadas con las empresas transnacionales." Comisión de Empresas Transnacionales, Informe de la Secretaría. Décimo Período de Sesiones E/C.10/1984/8

Sin embargo, todos estos dispositivos regionales sobre inversiones extranjeras responden a los diversos intereses de esas organizaciones. Por ejemplo, el enfoque de la OCDE consiste en facilitar las condiciones para el establecimiento y funcionamiento de las ET's. Esta visión corresponde lógicamente a los intereses de los países exportadores de capitales, y en tal virtud la OCDE aprobó en 1961 dos Códigos: uno sobre la liberación de movimientos de capital, y el segundo para la liberalización de las operaciones invisibles corrientes, los cuales son los instrumentos básicos por los que se rige la circulación de capitales entre los Estados miembros de la OCDE. 16

Por otra parte, el Pacto Andino como intento de integración económica, prestó especial interés al papel de las ET's, como un elemento que pudiese contribuir al logro de cambios estructurales en las economías de los países miembros, mediante la introducción coordinada de políticas destinadas a fomentar las actividades productivas de la región. Por lo tanto, en diciembre de 1970 se aprobó la decisión 24 (enmendada posteriormente por las decisiones 37, 37A, 70, 85, 103 y 109), titulada "Régimen común

16 Mecanismos bilaterales. Op. Cit. P. 11

de tratamiento a los capitales extranjeros sobre marcas, patentes, licencias y regalías en el Mercado Común Andino", cuyos objetivos consisten en fomentar y atraer corrientes de capital extranjero a la región, de acuerdo a sus objetivos de desarrollo. Entre otras cosas, la decisión 24 establece varias directrices de política que deberán seguirse en el trato dado a las inversiones extranjeras y que incluyen la creación de un sistema de presentación de informes sobre corriente de capitales y transmisiones de tecnología a la región y fuera de ella; el empleo de criterios selectivos para evaluar los proyectos de inversión a fin de alentar los que representan condiciones favorables y desalentar los que resultan desventajosos; el establecimiento de un sistema de promoción y protección a empresas nacionales; la transformación gradual de las filiales extranjeras en empresas con participación nacional; la adaptación de las disposiciones legislativas sobre la propiedad industrial a las necesidades de la región y a la eliminación de prácticas restrictivas que con frecuencia van unidas a las inversiones extranjeras directas o a la comercialización de tecnología patentada; y la no aceptación de las disposiciones jurídicas que coarten la soberanía nacional en el arreglo de controversias con inversionistas extranjeros y la oposición al

establecimiento de obligaciones internacionales en este sentido.

Estos dos ejemplos de regulaciones regionales sobre inversiones extranjeras directas, representan claramente los intereses de quienes las emitieron. Por una parte la OCDE lo que persigue es lograr obtener las mejores condiciones para los capitales extranjeros, y por su parte, el Pacto Andino, representa el interés de un grupo de países subdesarrollados para coordinar sus estrategias en materia de inversiones extranjeras con el fin de fortalecer sus economías.

Por otro lado, otros instrumentos de alcance internacional negociados desde mediados del decenio de 1970 o que se están negociando en la actualidad, se refieren únicamente a temas concretos, tales como las prácticas comerciales restrictivas; la transmisión de tecnología; y las normas de contabilidad y presentación de informes entre otros. Por regla general, el propósito fundamental de estos acuerdos es establecer directrices para la conducta de las empresas transnacionales, aunque cuando es necesario, se ocupan también de

cuestiones que incumben a los gobiernos.

Por todo lo anteriormente expuesto, queda de manifiesto la razón por la cual se hace necesaria la creación de un marco jurídico internacional capaz de abarcar, en su totalidad, la amplia gama del fenómeno de las ET's, aunque es válido preguntarse, por otro lado, si una legislación de esas características realmente podría controlar a esas empresas, producto del fenómeno histórico de la internacionalización del capital.

4.3 El Proyecto de un Código de Conducta de las Naciones Unidas para las Empresas Transnacionales.

Con base en las anteriores consideraciones, varias son las razones por las cuales se pensó en adoptar un marco jurídico internacional que sea aplicable a las ET's en su conjunto:

- La importancia que tienen, tanto para países desarrollados como subdesarrollados, las ET's en sus respectivas economías.

Buscar un instrumento jurídico internacional uniforme que abarque tanto los intereses de los países desarrollados y los subdesarrollados. En este sentido, los países subdesarrollados buscan, mediante ese mecanismo jurídico, obtener una capacidad de negociación mayor frente a esas corporaciones, por una parte y adecuar las actividades de esas compañías a sus muy particulares intereses, por la otra.

Los países desarrollados buscan un instrumento jurídico que garantice sus inversiones y las ponga a salvo de peligros como posibles nacionalizaciones que implican el riesgo de largos procesos de indemnización, que para los países desarrollados siempre son insuficientes. Asimismo, los países exportadores de capitales se interesan por lograr las mejores condiciones

en los países huéspedes para que sus empresas obtengan las mayores tasas de ganancia.

- Jurídicamente y en virtud de la naturaleza - de la empresa transnacional, se hace necesario contar con un acuerdo legal reconocido - por los gobiernos que pueda evitar los con - flictos de leyes mediante una legislación in ternacional aplicable de carácter uniforme.

Como consecuencia de lo anterior, países subdesarrollados, desarrollados y de economía centralmente planificada, participan en los trabajos de la Comisión de Empresas Transnacionales para lograr conjuntar una serie de normas que en su totalidad se conviertan en un Código de Conducta para las Empresas Transnacionales.

4.3.1 TRABAJOS SOBRE EL PROYECTO DE CODIGO DE CONDUCTA.

El Código de Conducta de las Naciones Unidas para las Empresas Transnacionales se concibió como instrumento universal y completo en el que se tratarían todos los aspectos de las actividades de las Empresas Transnacionales. En tal virtud, la Comisión de Empresas Transnacionales en su segundo período de sesiones celebrado en Lima, Perú, en 1976, estableció la creación de un Grupo Intergubernamental de Trabajo de 48 miembros para la elaboración de un proyecto de Código de Conducta.

Este Grupo Intergubernamental de Trabajo, celebró 17 períodos de sesiones para obtener un proyecto de Código de Conducta para las ET's. Su método de trabajo consistió en tratar de conciliar los diversos intereses en cada paso realizado para la creación del proyecto de Código de Conducta. En un principio, el Grupo Intergubernamental se asesoró por un Grupo de Expertos escogidos por la Comisión, provenientes de todas las esferas involucradas en la materia tales como hombres de negocios, sindicatos, universidades, grupos de interés público y otros.¹⁷ Asimismo, se tra-

17 "CTC Reporter" No. 12, Summer 1982, United Nations, p. 5

bajó en estrecha cooperación con el Centro de las Naciones Unidas para las Empresas Transnacionales, quien facilitó - documentación sobre la materia, tales como estudios, reportes y análisis de todo tipo.

El Grupo Intergubernamental de Trabajo, inicialmente recibió una lista de las cuestiones que debería con - tener el proyecto de Código de Conducta, misma que le fué propuesta por los gobiernos de los países desarrollados, subdesarrollados y de economía centralmente planificada, así como de organizaciones no gubernamentales tales como em - presas, sindicatos, uniones de consumidores, etc. El Cen - tro clasificó estas materias y las presentó bajo un número de temas que deberían desarrollarse para que en conjunto, se diera cuerpo al proyecto de Código de Conducta.

Sobre la base de las deliberaciones del Grupo Inter - gubernamental de Trabajo, el Presidente preparó y presen - tó un conjunto de formulaciones que abarcan las partes cen - trales del Código propuesto. Las " formulaciones del Presi - dente" se complementaron gradualmente, de manera que a la postre abarcaran todo el cuerpo del Código.

Después de una ronda final de debates generales el

Grupo Intergubernamental de Trabajo en enero de 1980, comenzó a redactar el texto final. Esta tarea se basó originalmente en las " formulaciones del Presidente". Posteriormente, se hizo referencia frecuentemente al texto del proyecto de Código presentado por Venezuela en nombre del Grupo de los 77, lo que no menoscabó el compromiso básico del Grupo Intergubernamental de Trabajo de producir un texto común aceptable para todas las delegaciones.

El Grupo Intergubernamental de Trabajo, trató de obtener un amplio consenso sobre las muchas cuestiones que abordó, sin recurrir en ningún momento a votación oficial ni oficiosa. Se llegó a la formulación de disposiciones " finalizadas", es decir, disposiciones que habían sido plenamente debatidas, sin que se llegara necesariamente a un pleno acuerdo. Esto condujo al proyecto de Código de Conducta de las Naciones Unidas para las Empresas Transnacionales. Cabe señalar que, donde no se ha podido llegar todavía a un acuerdo, se utilizan corchetes para señalar variantes de las disposiciones o secciones específicas en las que no hay acuerdo. En algunos casos, esos corchetes denotan graves desacuerdos entre las delegaciones sobre la norma apropiada, mientras que en otros significan el aplazamiento de una decisión sobre una cuestión particular, con la esperanza de examinarla de nuevo des -

pués de que se hayan considerado otras cuestiones.

4.3.2 ESTRUCTURA Y MATERIAS DEL PROYECTO DE CODIGO DE CONDUCTA.

El proyecto de Código de Conducta se compone de seis partes principales o capítulos:

- A.-PREAMBULOS Y OBJETIVOS.
- B.-DEFINICIONES Y CAMPO DE APLICACION.
- C.-ACTIVIDADES DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES.
- D.-TRATO DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES.
- E.- COOPERACION INTERGUBERNAMENTAL.
- F.- APLICACION DEL CODIGO DE CONDUCTA.

La primera parte considerada la más atrasada en su preparación, contendrá un preámbulo y una declaración de principios, así como una referencia a lo relacionado con el trabajo de otros cuerpos de las Naciones Unidas que tienen que ver en la materia. La segunda parte consiste en un conjunto de disposiciones sobre definiciones y campo de aplicación del Código. La tercera parte es la más extensa y trata de las actividades de las Empresas Transnacionales (ET's) en las que se especifican las clases de conducta - que los gobiernos que lleguen a aprobar el Código consideren permisibles y apropiadas. Un primer conjunto de párrafos abarca cuestiones económicas, financieras y sociales

más concretas y un tercer conjunto contiene una importante serie de disposiciones sobre la divulgación de información por parte de las ET's. La cuarta parte se refiere al trato que las corporaciones extranjeras deberán recibir de los gobiernos de los países donde funcionan y a las cuestiones de nacionalización, indemnización y jurisdicción. La quinta parte del Código aborda la necesaria cooperación entre los gobiernos para la aplicación del Código. Finalmente, la sexta parte trata de manera más concreta las medidas necesarias en los planos nacional e internacional para la aplicación del citado Código.

A.- PREAMBULOS Y OBJETIVOS.

El Grupo Intergubernamental de Trabajo realizó sólo un debate preliminar sobre el preámbulo y los objetivos. Sin embargo, no se redactó ningún texto por parte del Grupo, únicamente se recibió una serie de documentos con distintas propuestas, incluyendo la versión presentada por el Presidente del Grupo.

Durante el período extraordinario de sesiones en 1983, se presentó un texto relativo al tema por parte del relator del Grupo Intergubernamental. Esta propuesta contie

ne textos relativos al preámbulo que recapitulan la historia legislativa del Código, aludiendo por ejemplo a las resoluciones de la Asamblea General 3201 (S-VI) y 3202(S-VII) relacionadas con el NOEI. Asimismo, se hace referencia a la labor conexas desempeñada por otros órganos del sistema de Naciones Unidas y describe las principales consideraciones que hacen necesaria la adopción del Código, tales como el creciente aumento de las ET's en el mundo y su importancia; el reconocimiento de que las ET's podrían aportar beneficios a los países en que operan, si se maximizara su contribución positiva y eliminaran sus efectos negativos.¹⁸

Por lo que toca a los objetivos, el texto de esa propuesta contiene en su conjunto 10 párrafos que establecen el deseo de los países receptores de capital extranjero, por adecuarlo a sus intereses y objetivos nacionales de desarrollo.

18 Comisión de Empresas Transnacionales. "Informe sobre el período extraordinario de sesiones" 7 a 18 de marzo y 9 a 21 de mayo de 1983. ECOSOC. Documentos Oficiales 1983.
E/ 1983/17LRev.1 E/C.10/1983/S/5/Rev.1
Naciones Unidas, Nueva York, 1983. Anexo II, p.33

Pese a que en su período extraordinario de sesiones de la Comisión no se examinó este documento, muchas delegaciones expresaron su apoyo a las propuestas que en él figuraban por considerarlas una expresión adecuada de las principales cuestiones que debería contener esta parte del Código. A pesar de ésto, otras delegaciones particularmente las de los países desarrollados, no compartieron esa visión y declararon que, entre otras modificaciones, deseaban que el preámbulo y los objetivos contuvieran más elementos sobre la contribución positiva de las Empresas Transnacionales.¹⁹

En suma, esta parte del Código no tiene un carácter definido todavía, y es una de las cuestiones pendientes por terminar, en una fórmula más aceptada por todas las delegaciones.

B. DEFINICIONES Y CAMPO DE APLICACION.

La sección de " definiciones " esta casi terminada en su forma "concluída ". Una importante cuestión pendiente gira alrededor de la definición del término " Empresa Trans

¹⁹ Empresas Transnacionales: Código de Conducta: Elementos fundamentales revisados del preámbulo: Nota de la Secretaría E/C.10/1983/S/4.

nacional" y del campo preciso de la aplicación del Código.

La definición de " Empresa Transnacional" es fundamental para el contenido del Código. El Grupo Intergubernamental de Trabajo convino en identificar en esta definición las principales características de una empresa transnacional, así como especificar claramente a las mismas.

A este respecto, se describe a la Empresa Transnacional, como una empresa que:

- incluye entidades en dos o más países, sean cuales fueren las formas jurídicas y las esferas de actividad de esas entidades;
- que funciona con un sistema de adopción de decisiones que le permite establecer, por conducto de uno o más centros de decisiones, políticas coherentes y una estrategia común; y
- en que las entidades están vinculadas, por vínculos de propiedad o de otra forma, de modo tal que una o varias de ellas pueden ejercer una influencia significativa en las actividades de las demás y, en particular, compartir conocimientos, recursos y responsabilidad con ellas.

El punto de discrepancia para la aceptación de la definición de " Empresa Transnacional", es la índole de la propiedad de la empresa. Este desacuerdo es netamente político, ya que las delegaciones del Grupo Intergubernamental de Trabajo durante el debate de esta cuestión, se manifestaron de acuerdo a sus intereses. Los países desarrollados se manifestaron porque en la definición apareciera el término de " propiedad pública, privada o mixta", para abarcar de esta manera la totalidad de ese tipo de empresas, ya que según esos países, si existe una regulación para las empresas provenientes de los mismos , el Código debe aplicarse a las empresas de los demás países.

Por su parte, otras delegaciones, entre ellas las de los países en desarrollo, opinaban que la especificación mencionada de las características de una empresa transnacional bastaba para definir tales empresas.

El Grupo Intergubernamental de Trabajo no llegó a un acuerdo definitivo sobre esta cuestión, por lo que en el proyecto de Código, permanecen dos párrafos en los que su diferencia sustancial radica en la alusión de la propiedad de esas empresas.

En lo referente al campo de aplicación el problema radica en su alcance. Algunas delegaciones insistieron en

la idea original al elaborar el Código, que tendría un carácter universal y en consecuencia, todos los Estados debían adoptarlo. Otras delegaciones apoyando esa idea, sostuvieron que el campo de aplicación era inseparable de la sustancia de las formulaciones sobre definiciones y, por consiguiente, sostenían que el Código debía aplicarse universalmente en los países de origen y en los países receptores de las Empresas Transnacionales, según se definían. Las anteriores observaciones corresponden a los países en desarrollo, en contraposición de la idea de los países desarrollados que no están de acuerdo con el carácter obligatorio de la adopción del Código, ya que consideran que éste debería ser de carácter voluntario.

En realidad, este es uno de los principales problemas que enfrenta el futuro del Código y su efectividad. Se corre el grave riesgo de que si este instrumento no tiene una aplicación real para los países receptores, así como para los exportadores del capital extranjero, el Código de Conducta para las Empresas Transnacionales de las Naciones Unidas, se puede convertir en un documento más, sin ninguna efectividad y sin ningún resultado para la comunidad internacional, independientemente de los propósitos que se tuvieran para su elaboración. Por otra parte, es -

necesario señalar que ningún instrumento jurídico puede solucionar los efectos de la internacionalización del capital. En este sentido, la aplicación del código no puede enfocarse a resolver este problema. Sin embargo, el Código puede servir como un marco de referencia internacional en materia de inversiones extranjeras. Por el momento, las distintas fórmulas que se refieren al alcance del Código, permanecen, como todo lo que no tiene carácter definido, entre corchetes.

C.- ACTIVIDADES DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES.

Esta es la parte más sustantiva del Código, ya que trata cuestiones relativas al comportamiento de las ET's en cuestiones políticas y económicas, que los gobiernos receptores les interesa aplicar.

Este capítulo se divide en tres partes:

- a) Cuestiones generales y políticas;
- b) Cuestiones económicas, financieras y sociales; y
- c) Divulgación de la información.

a) Cuestiones generales y políticas.

Esta parte del Código se refiere a la observancia

de cuestiones políticas que las ET's deberán respetar. Un primer punto se relaciona con el respeto a la soberanía nacional de los países en que esas corporaciones funcionan. El proyecto establece la obligación de las ET's de reconocer y respetar la soberanía de los países huéspedes, así como el derecho de cada Estado a ejercer la soberanía plena y permanente sobre sus recursos y sobre sus actividades económicas dentro de su territorio.²⁰

Este punto es de carácter fundamental para las relaciones entre los países desarrollados y en desarrollo. Es ampliamente conocida la dependencia política que tienen los países en desarrollo una vez que las ET's comienzan a funcionar en éstos. Asimismo, se han difundido ampliamente las violaciones que esas corporaciones han realizado en ciertos países en desarrollo.

En esa virtud, es plenamente justificado ese deseo de los países receptores de la inversión extranjera por mantener fuera de sus asuntos políticos tanto internos como externos a las ET's, así como el reconocimiento de su soberanía sobre sus recursos naturales.

20 " Informe sobre el período extraordinario de sesiones".
Op. Cit. p. 1

Sin embargo, es importante no perder de vista que lo anterior no significa una ruptura entre los intereses comunes de las burguesías nacionales y el capital monopolista. En realidad, se trata de un anhelo de las burguesías nacionales porque se les reconozca, por parte del gran capital extranjero, su dominio sobre sus recursos naturales. Por otra parte, las burguesías locales pretenden lograr una posición de mayor autonomía en la toma de decisión y ejecución de sus respectivas políticas nacionales. Esto es, en lenguaje utilizado en Naciones Unidas: " adecuar a la inversión extranjera a los objetivos nacionales de desarrollo de los países receptores de empresas transnacionales". Aunque, como ya se ha señalado, los " objetivos nacionales de desarrollo" corresponden al desarrollo de las burguesías nacionales, no de sus respectivos pueblos. En suma, la inclusión de no intervención de las ET's en los asuntos internos de los países en desarrollo, así como el respeto de éstas a los recursos naturales de los países huéspedes, lo que se busca con ello, es una mayor autonomía de las burguesías locales frente al capital transnacional.

Sin embargo, la apreciación anterior, no significa que el principio de no intervención deba excluirse del Código, sino por el contrario, se debe buscar su inclusión

tanto en el Código, como en cualquier instrumento multilateral en el cual se establezcan nexos de cualquier índole entre los países en desarrollo y las ET's. La utilización que hagan los países en desarrollo de sus derechos, es independiente de su reconocimiento.

Por lo que se refiere a la discusión en el Grupo Intergubernamental de este punto, algunas delegaciones de los países desarrollados manifestaron que existía un problema del alcance del término "soberanía permanente", ya que era muy amplio ese concepto. Por su parte las delegaciones de los países en desarrollo manifestaron que el concepto de soberanía permanente sobre los recursos naturales, el patrimonio y las actividades económicas, era un principio bien establecido en el Derecho Internacional, que se reflejaba en varias resoluciones de las Naciones Unidas y se debía reiterar en el Código.

b) Cuestiones económicas, financieras y sociales.

El Código señala la obligación de las ET's de desarrollar actividades de acuerdo con las "políticas, los objetivos y las prioridades en materia de desarrollo fijados por los gobiernos de los países en que funcionan"²¹

Se menciona también que esas empresas se esforzarán

21 "Informe sobre el período extraordinario de sesiones".

por contribuir en forma positiva a los diferentes planes de desarrollo de los países receptores.

Por otro lado, se señala en esta parte del Código que los contratos que se celebren entre los países huéspedes y las ET's se negociarán y ejecutarán de buena fe. La revisión de esos contratos, igualmente, se hará con ese ánimo de buena fe de ambas partes.

En los párrafos anteriores no existe desacuerdo por las delegaciones del Grupo Intergubernamental. En lo relativo a la revisión de contratos es donde existe punto de discrepancia sobre si esa revisión o renegociación de los contratos quedará sujeta a las leyes nacionales o deben incluirse los principios jurídicos internacionales pertinentes.

En la parte relacionada con el respeto de los valores socioculturales se establece en el Código la obligación de las ET's de respetar los valores y las tradiciones sociales y culturales de los países en que funcionan. Se reconoce en el Código que el desarrollo económico y tecnológico tiene como consecuencia transformaciones sociales. En este sentido, se señala: " Las empresas transnacionales deberían evitar las prácticas, los productos o los servicios que tengan efectos perjudiciales en las modalidades cultu-

rales y los objetivos socioculturales establecidos por los gobiernos.²²

Como ya se ha señalado en su oportunidad, el daño - más grave y difícil tanto de evaluar como de remediar, es el grave efecto sociocultural que generan las ET's en los países huéspedes. En tal virtud, es muy raquítica la medida de prevención que el Código pretende adoptar para tratar de prevenir el daño sociocultural a los países receptores de capital extranjero.

Continuando con este aspecto sociocultural, el Código establece la obligación de las ET's de respetar los derechos humanos y las libertades fundamentales en los países en que funcionan. Asimismo, se establecen ciertas medidas - para que las corporaciones multinacionales terminen sus actividades en el Africa Meridional " en concordancia con los esfuerzos que realiza la comunidad internacional para eliminar el régimen inhumano del Apartheid y poner fin a la continuada ocupación de Namibia por Sudáfrica".

Es difícil que estas disposiciones se cumplan. Como

22 " Informe sobre el período extraordinario de sesiones".

Op. Cit. p.12

se ha señalado, los intereses del Imperialismo en Sudáfrica están muy arraigados y mientras éstos se mantengan en esa forma, será difícil que se resuelva el problema del Africa Meridional.

Por su parte, el Código señala que las ET's se deberán abstener de realizar prácticas corruptas a funcionarios de los gobiernos de los países en que operan.

Otros párrafos del Código, continuando con el examen de su contenido, se refieren a la flexibilidad que deberían tener en la toma de decisiones las filiales de las ET's, para de esta manera cooperar en el desarrollo de los países en donde realizan sus actividades.

En otro grupo de párrafos se abordan los problemas financieros. Se señala que las ET's deberán/deberían ²³ operar en conformidad con las leyes locales, teniendo en cuenta - los objetivos nacionales de los países en que funcionan, - particularmente, lo relacionado con la balanza de pagos y - las transacciones financieras. Se establece, asimismo, que las ET's deberán responder favorablemente a las solicitudes de los gobiernos para realizar consultas con miras a solucionar problemas de financiamiento y balanza de pagos.

23 Cabe señalar que en el lenguaje utilizado en el proyecto de Código, en ciertas partes se establece el doble término "deberán/deberían" tomando en consideración el carácter jurídico que tendrá el Código. En este sentido, se utilizará el término "deberán" si el Código llegara a ser obligatorio. En caso de que sólo sea un instrumento de carácter de recomendaciones, el término que se utilizará será el "deberían".

Se señala también que, las corporaciones multinacionales - deberán/deberían abstenerse de realizar repatriaciones de utilidades en ciertos momentos durante las cuales esas remesas pudiesen poner en grave peligro las balanzas de pagos de los países en desarrollo.

Se menciona también que, las ET's deberán/deberían contribuir al fomento y diversificación de las exportaciones.

Esta sección termina refiriéndose a los recursos - financieros locales. Se establece que las ET's al recurrir a los mismos, deberán/deberían respetar las prácticas generalmente aceptadas al respecto, para evitar causar perjuicios al funcionamiento de los mercados financieros locales.

Sobre este punto existen discrepancias sobre lo que se debe entender como " prácticas generalmente aceptadas", ya que algunas Delegaciones insisten en que se debe especificar con detalle el significado de esa expresión.

Otras disposiciones del Código se refieren a la fijación de precios de transferencia, tributación y competencia, y prácticas comerciales restrictivas. En términos generales, se se señala la obligación de las ET's para que se abstengan, cuando realicen ese tipo de acciones. de perjudicar a los países en donde operan.

Por lo que se refiere a la transmisión de tecnología, aún no se tiene una fórmula aceptada. Existen varias alternativas redactadas entre corchetes. En ellas se manifiesta el deseo de los países en desarrollo para que las ET's cooperen en este campo, con objeto de que los mismos alcancen su desarrollo económico y social. Asimismo, algunas fórmulas propuestas en esta materia, se señalan que se deben adoptar las disposiciones pertinentes del Código Internacional de Conducta para la transferencia de tecnología que actualmente se está negociando en el seno de la UNCTAD.

Las siguientes materias del Código relacionadas con la protección al consumidor, se encuentran libres de corchetes, lo que significa que no existen desacuerdos graves por lo que se refiere a este aspecto. En este punto, el Código establece que las ET's deberán realizar sus operaciones de acuerdo con las leyes nacionales relativas a la salud y seguridad de los consumidores.

Asimismo, las ET's deberán dar a conocer al público la información relativa a la peligrosidad de los productos que fabrican, mediante una rotulación clara y precisa. Los envases utilizados serán seguros y deberán tener indicaciones precisas sobre sus contenidos.

Las ET's cooperarán con los gobiernos y con las organizaciones internacionales, para promover normas nacionales e internacionales para la protección de la salud y la seguridad de los consumidores y para satisfacer las necesidades básicas de éstos.

Por otra parte, se señala la obligación de las ET's de informar a los gobiernos nacionales sobre las características de sus productos y servicios que pueden ser peligrosos para la salud y la seguridad de los consumidores, así como cualquier limitación o prohibición impuestas en esos productos y servicios por los gobiernos de otros países.

Continuando con el análisis del Código, el siguiente bloque de párrafos se refiere a la protección del medio ambiente. Al igual que en los párrafos anteriores, se establece la obligación de las ET's de operar en concordancia con las leyes nacionales sobre protección al medio ambiente. Asimismo, las ET's deberán informar a los gobiernos sobre los productos o servicios que pudiesen tener efectos nocivos en el medio ambiente. Las ET's deberán cooperar con los gobiernos e instituciones internacionales a efecto de desarrollar y promover normas nacionales e internacionales para la protección del medio ambiente.

Sobre la protección al consumidor y al medio ambiente nacionales por parte de las ET's, en realidad, el Código no es muy preciso. El problema es más de fondo y se debe a una estructura productiva capitalista en la que las empresas son libres de fabricar productos o prestar servicios que redituen ganancias a éstas, olvidando o dejando en un papel secundario los intereses del consumidor. Asimismo, hay que recordar que una amplia gama de productos y servicios ofrecen una idea de " progreso y desarrollo" aunque estos productos y servicios sean casi en su totalidad superfluos. Es conocido también, que las ET's no se ocupan por salvaguardar los intereses de los consumidores, inundan los mercados nacionales con productos muchas veces dañinos, o productos comestibles sin ningún valor nutritivo, y ni que decir sobre otro ejemplo, las grandes transnacionales productoras de bebidas alcohólicas que fomentan el consumo de éstas, olvidando la " protección a la salud y seguridad del consumidor".

Por otra parte, lo mismo se puede decir de la protección al medio ambiente, ya que las corporaciones transnacionales son las directas responsables del desperdicio y la mala utilización de los recursos naturales, y de la grave contaminación a nivel mundial que sufren todos los países. En este punto, es evidente que lo anterior es el

resultado de la ambición de esas empresas por conseguir las enormes ganancias que han logrado sin importar el costo o los perjuicios que ello signifique.

En suma, estos problemas son de carácter estructural inherentes al modo de producción capitalista en su fase monopólica, y es otro de los aspectos que, difícilmente, un Código podrá remediar.

c) Divulgación de la Información.

La última sección de la tercera parte del Código se refiere a la divulgación de la información que corresponde a las ET's.

Esta sección establece, como en secciones anteriores, la obligación de las ET's para con los respectivos gobiernos de los países en donde operan, de informar ampliamente sobre sus actividades.

Esta información deberá ofrecer un panorama de conjunto sobre la empresa transnacional. Se deberán incluir para tal efecto, aspectos financieros y no financieros. Sobre la información financiera deberá abarcar un balance; un estado de ingresos; un estado de asignación de las

utilidades netas; un estado de origen y disposición de fon
dos; las nuevas inversiones significativas a largo plazo;
y los gastos de investigación y desarrollo.

La información no financiera deberá incluir, entre
otras cosas, la estructura de las Empresas Transnacionales
indicando el nombre y el domicilio de la empresa matriz,
las entidades principales de ésta y su participación por-
centual, directa e indirecta, en el capital de esas enti-
dades; la actividad principal de esas entidades; las -
políticas contables usadas para reunir y consolidar la -
información publicada; las políticas aplicadas respecto a
la fijación de precios de transferencia; y la información
sobre el empleo, incluido el promedio del número de em -
pleados.

Asimismo, las ET's proporcionarán a las autoridades
competentes toda la información necesaria para fines legis-
lativos y administrativos relativa a las actividades y po-
líticas de sus entidades en los países receptores.

Sobre este punto, es importante recordar que, uno
de los principales problemas financieros que ocasionan -
las ET's a los países en desarrollo, es la salida de ca-
pitaes. La sobrefacturación es el fenómeno utilizado -

por esas corporaciones para disfrazar la salida de enormes capitales que en realidad son las ganancias que las ET's obtienen en los países donde operan. Este problema, debería ser abordado con más amplitud por el Código y de esa manera, tratar de conjuntar medidas concretas que pudiesen evitar de alguna manera la descapitalización que sufren - los países en desarrollo.

D.- TRATO DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES.

La cuarta parte del proyecto de Código se ocupa del importante y difícil tema de las relaciones entre los Gobiernos y las ET's. La cuestión es polémica en si misma y está vinculada a asuntos con los cuales existen considerables desacuerdos. Entre éstos se encuentran los siguientes:

- Si, en virtud del concepto de soberanía nacional, todos los aspectos del trato a las ET's deben estar regidos por las legislaciones nacionales, a reserva de todo acuerdo o arreglo internacional que el Estado de que se trate haya suscrito libremente.
- Si existen principios de Derecho Internacional universalmente reconocidos que, en lo que se -

refiere al trato reservado a las empresas extranjeras, prescriben normas mínimas a las que deban adherirse las legislaciones nacionales.

Frente a estas controversias, el Grupo Intergubernamental de Trabajo intentó con frecuencia llegar a fórmulas conciliatorias que soslayaran las intrincadas ramificaciones que se consideraban causantes de divisiones. Sin embargo, estos intentos no llegaron a dar resultados concretos. En tales circunstancias, no es sorprendente que existan todavía en el proyecto muchas disposiciones con partes entre corchetes.

Esta parte del Código se subdivide en tres secciones:

- a) Trato general de las Empresas Transnacionales por los países en que funcionan;
- b) Nacionalización e indemnización; y
- c) Jurisdicción.

- a) Trato general de las Empresas Transnacionales por los países en que funcionan.

Esta sección se ocupa del trato general

de las Empresas Transnacionales por los gobiernos de los respectivos países donde funcionan. Existe consenso sobre el primer párrafo de esta sección en el que se afirma el derecho de los Estados a reglamentar el ingreso y el establecimiento de Et's, a determinar la función que pueden desempeñar esas empresas en el desarrollo económico y social, y a prohibir o limitar su participación en determinados sectores. No obstante, surgieron considerables dificultades a la hora de especificar las normas relativas al trato que las Et's y sus entidades deben recibir de los países en que ejercen sus actividades.

Esas diferencias han surgido por parte de los países desarrollados quienes consideran que el Código debe establecer claramente el trato que sus empresas tendrán por parte de los Gobiernos receptores, y evidentemente, esas normas deberán concordar con los intereses de los países desarrollados.

Por su parte, las delegaciones de los países en desarrollo quieren señalar en forma nítida las "reglas del juego" entre éstos y las Et's, de ahí que esta parte del Código sea tan controvertida.

Un punto de la discusión general de este tema, se relaciona con el "trato nacional", es decir, el párrafo en el que se establecería el trato no discriminatorio de las Et's respecto a las empresas nacionales. Este concepto es de vital importancia para los intereses de los países desarrollados. De ahí que sus respectivas delegaciones participarán activamente en la discusión de este punto.

En cambio, las delegaciones de los países en desarrollo consideraron que, si se aplicará el principio de "trato nacional" indiscriminadamente, podría ser sumamente perjudicial para el desarrollo de sus países, dada la desigual situación de las empresas nacionales con respecto a las -- transnacionales. En esa virtud, las disposiciones relativas a este tema, según las delegaciones de los países en - desarrollo, deberían contener una "cláusula de desarrollo", de modo que las Et's sólo reciban el trato nacional "cuando las circunstancias en que funcionen sean similares" a las de las empresas nacionales.²⁴

El presidente del Grupo Intergubernamental de Trabajo presentó una fórmula de avenencia que establece que, con sujeción a determinadas excepciones concretas, las filiales

24 "Informe del Período Extraordinario de Sesiones".
Op. Cit., p. 33

de las Et's deberían ser objeto del mismo trato de que sean objeto las empresas nacionales, si las circunstancias en las que funcionan son similares. Las excepciones se refieren a:

- La necesidad de mantener el orden público y proteger la seguridad nacional y otros intereses vitales;
- la compatibilidad con los sistemas jurídicos establecidos en las constituciones nacionales y en -- otras leyes; y
- las medidas previstas en las legislación, en las po-
líticas relativas a los objetivos de desarrollo de-
clarados en los países en desarrollo.

Las delegaciones tanto de países en desarrollo, como desarrollados, señalaron sus diferencias con el texto de -- avenencia. Sin embargo, manifestaron que estaban dispuestos a aceptar en su conjunto la propuesta del Presidente.

Sobre este punto, es importante señalar que las dife-
rencias entre los países en desarrollo y desarrollados acer-
ca del "trato nacional", se deben a que los países en desa-
rrollo quieren proteger sus industrias, es decir, proteger

a sus propias burguesías del embate que sufren cuando las ET's se instalan en sus respectivos países.

b) Nacionalización e Indemnización.

Este tema es el más controvertido de todo el Código. La actual situación de este párrafo está tratada de modo - que se reconocen las posiciones discrepantes entre las delegaciones.

La principal dificultad gira en torno a la cuestión de la indemnización en caso de nacionalización. Una vez - más se ponen de relieve la pugna entre los intereses de los países en desarrollo contra la de los desarrollados. Los - primeros son de la opinión de que la nacionalización es un derecho inalienable y debe consagrarse sin calificación alguna.

Los países desarrollados por su parte, reconocen el derecho de un Estado a nacionalizar bienes extranjeros, ese derecho debe ejercerse en consonancia con el debido proceso legal, el derecho nacional, el internacional y los acuerdos contractuales y siguiendo el procedimiento, pagando una indemnización del monto correspondiente con arreglo a dichas

normas.

A juicio de estos países, las modalidades del pago de la indemnización deben comprender también la oportunidad y la transferibilidad de un pago que refleje el equivalente del valor de los bienes nacionalizados.

Sobre el pago de la indemnización, los países en desarrollo están de acuerdo en que éste se realice, pero tomando en cuenta las legislaciones y tribunales nacionales respectivos.

Este punto del arreglo de controversias tampoco tiene una forma definitiva, ya que la anterior posición de los países en desarrollo de someter cualquier disputa a sus tribunales nacionales, contrasta con la idea de los países desarrollados de someter esas posibles disputas a los tribunales internacionales o de otros países.

En la actualidad, no se ha llegado a ningún acuerdo sobre esta sección del Código que es la más controvertida.

c) Jurisdicción.

El Grupo intergubernamental de Trabajo no ha podido

llegar a un acuerdo acerca de la cuestión difícil y sumamente técnica de la jurisdicción, por lo que el proyecto de Código tiene varias versiones entre corchetes. Por otra parte se ha pensado en suprimir esta sección integrando a otras partes del Código las disposiciones sobre la sujeción a las leyes nacionales por parte de las filiales, así como la cuestión relativa al arreglo de controversias.

El primer párrafo establece de manera general el deber de las ET's de someterse a las leyes nacionales de los países receptores de las mismas. El siguiente párrafo se refiere a las disputas entre las ET's y los gobiernos, en donde no existe un acuerdo sobre la forma exacta en que deben resolverse. El último párrafo aborda la cuestión de la jurisdicción en caso de conflicto entre las ET's y los gobiernos nacionales.

Sobre el tema de la jurisdicción hay que recordar que se trata de un problema de antaño, entre los países desarrollados y en desarrollo. Los segundos mantienen, como ya se señaló, la posición de que todas las disputas entre sus gobiernos y los intereses extranjeros deberán arreglarse en los tribunales nacionales bajo sus respectivas legislaciones.

Por otra parte, los países desarrollados plantean la necesidad de proteger sus intereses aplicando sus propias - legislaciones o arreglando las posibles disputas de sus empresas en la jurisdicción de sus tribunales.

Cabe señalar que este problema se presentó en la redacción del Artículo 2 Párrafo c) de la Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados que se señala que toda disputa por motivo de compensación de una nacionalización estará sujeta a las leyes del Estado que nacionaliza y por sus tribunales a menos que " todos los Estados interesados acuerden libre y mutuamente que se recurra a otros medios pacíficos sobre la base de la igualdad soberana de los Estados y de acuerdo con el principio de libre elección de los medios."

Como puede observarse, este problema no es reciente y todavía no existe una fórmula que satisfaga las posiciones en contra de ambas partes.

E.- COOPERACION INTERGUBERNAMENTAL.

La quinta parte del Código se refiere a la cooperación entre los gobiernos a nivel bilateral o multilateral para la aplicación del Código.

Existe consenso sobre la cooperación entre los gobiernos, la forma exacta en que deba darse esa cooperación, aún no se ha determinado. También existe acuerdo entre las Delegaciones, sobre el intercambio de información entre los gobiernos acerca de las medidas que los mismos tomaran para hacer efectivas las disposiciones contenidas en el Código. Sus respectivas experiencias en los conflictos en las ET's y en cuestiones de jurisdicción, serían materias de un provechoso intercambio.

Por otro lado, se contempla la inclusión de un importante párrafo en esta parte del Código, relativa al compromiso de los Estados de no utilizar a las ET's como "instrumentos para intervenir en los asuntos internos o externos de otros Estados".

Esta disposición esta reforzada con una propuesta de los países en desarrollo que se encuentra entre corchetes y se refiere a la conveniencia de que los Estados tomen medi-

das adecuadas, dentro de su jurisdicción, para que las ET's no interfieran en los asuntos internos o externos de los -- países en que operan.

Asimismo, el último párrafo de esta parte del Código se refiere a que en caso de acción jurídica internacional - en un conflicto entre los Gobiernos y las ET's, no debería equivaler al uso de ningún tipo de medidas coercitivas que no sean compatibles con la Carta de las Naciones Unidas y la Declaración sobre los principios de Derecho Internacional referentes a las relaciones de amistad y a la cooperación en tre los Estados de conformidad con la Carta de Naciones Unidas.

Esta parte del Código es interesante ya que plantea la posibilidad de una cooperación entre los gobiernos para concertar acciones para controlar las actividades de las ET's. Los países en desarrollo obtendrían un triunfo político si logra- sen comprometer a los gobiernos de los países desarrollados a que en sus respectivas legislaciones se establecieran la obligación de las ET's de abstenerse de intervenir en los asuntos de los países donde operan.

Aunque es evidente que se necesita algo más que una le- gislación sobre el particular, para evitar la intromisión de --

esas corporaciones en los asuntos de los países receptores. El hecho de que los países de origen se comprometiesen a -- tratar de evitar esas acciones, significaría un avance en el Derecho Internacional.

F.- APLICACION DEL CODIGO DE CONDUCTA.

La sexta y última parte del Código se refiere a las medidas que a diferentes niveles se deben tomar para la -- aplicación del Código.

En términos generales, esta parte contiene muy pocos corchetes, lo que significa que existe un acuerdo general so bre ese contenido.

Los párrafos correspondientes se refieren a temas co mo la divulgación interna del contenido del Código por parte de los Gobiernos. Estos a su vez informarán a la Comisión de Empresas Transnacionales sobre las medidas adoptadas para la promoción del Código y sobre la experiencia re cogida en su aplicación.

En el ámbito internacional, se ha convenido en que la Comisión de Empresas Transnacionales debería asumir las fun-

ciones de mecanismo institucional internacional para la aplicación del Código.

Finalmente, el último párrafo de esta parte se refiere al procedimiento de revisión del Código. El examen de esta disposición se hará en forma más detallada, una vez que se hayan resuelto cuestiones conexas como el carácter jurídico del Código, así como su aprobación. En esa virtud, este párrafo señala únicamente una fecha tentativa para su revisión, que sería en un plazo no mayor de seis años a partir de la aprobación del Código.

En términos generales, no se puede hacer una crítica sustantiva de esta parte del Código, ya que todavía está pendiente, junto con otros temas conexas. En tal virtud, se puede considerar que no existen controversias graves sobre esta parte, debido a su carácter provisional.

4.3.3. SITUACION ACTUAL DE LAS NEGOCIACIONES.

Es evidente que las negociaciones sobre el Código de Conducta para las Empresas Transnacionales, realizadas en el seno de Naciones Unidas no han sido de ninguna manera fáciles, ni exentas de fricciones entre las delegaciones de los países desarrollados como en desarrollo.

No es nada fácil tratar de ponerse de acuerdo en -- cuestiones tan controvertidas como los diferentes aspectos que abarcan el fenómeno de las Et's y sus efectos en los - países receptores.

Sin embargo, tampoco debe perderse de vista el hecho relevante de que las partes hayan decidido entablar negociaciones al respecto y hayan escogido a las Naciones Unidas - como el foro para llevarlas a cabo.

No obstante, el largo período que han tomado las negociaciones, desde 1977 a la fecha, refleja la complejidad del tema, así como lo difícil que es llegar a un acuerdo negociado de esa naturaleza.

En 1984 del 11 al 29 de junio la Comisión de Empresas

Transnacionales celebró su sesión extraordinaria con miras a continuar y terminar la formulación del Código de Conducta.²⁵ En esta reunión se esperaba concluir la elaboración del Código, sin embargo, ésto no sucedió a pesar de los esfuerzos de varias delegaciones principalmente la de México en su triple papel: Presidente de la Comisión, portavoz - del Grupo de los 77 y como representante de nuestro país.

Los principales problemas que impiden un avance sustantivo para la consolidación del Código se pueden resumir en los siguientes:

- 1.- Diferencia de posiciones en torno a las propuestas del Presidente;
- 2.- disminución del interés del Código, y
- 3.- tendencia al bilateralismo y crisis del multilateralismo.

25 Conclusión de la Formulación del Código de Conducta de las Naciones Unidas para las Empresas Transnacionales. "Cuestiones pendientes en el proyecto de Código de Conducta para las Empresas Transnacionales". Informe de la Secretaría. E/C.10/1984/S/5 29 mayo 1984, Naciones Unidas, Nueva York.

1.- Diferencia de posiciones en torno a las propuestas del Presidente.

Desde 1983, el Presidente de la Comisión integró una serie de textos conocidos como "el paquete del Presidente". Esa compilación fue cuidadosamente elaborada y se tomó en cuenta para ello, las posiciones de todos los grupos representados por la Comisión, y constituyen una solución equilibrada.

El propósito del paquete del Presidente no era el de presentar una nueva base para las negociaciones, sino el de ofrecer una solución de compromiso. Pero no ocurrió de esa manera. Los países del Grupo de los 77 y los países socialistas manifestaron que aceptarían el paquete del Presidente, mientras que los países desarrollados occidentales indicaron que, cuando mucho, podrían considerarlo como una de las bases de las negociaciones.

Los países del Grupo de los 77 y de los países socialistas de Europa Oriental han mantenido su posición de Grupo, sin embargo, en el seno del Grupo de Países Occidentales de Europa y otros Estados, entre ellos Estados Unidos, existen

ciertas diferencias que no permiten presentar una posición de Grupo.

Debido a esta asimetría de posiciones basada en los distintos intereses de los Grupos regionales, no se ha llegado a ningún acuerdo positivo que pudiese sacar adelante - las negociaciones sobre el Código.

2.- Disminución del interés por el Código.

A pesar de que el Grupo de los 77 ha mantenido su posición como tal, se ha perdido el interés de la mayoría de países en desarrollo por el Código.

Lo anterior se demuestra en la escasa y esporádica - participación de los países en desarrollo en los debates de la Comisión. Con excepción de media docena de delegaciones: Brasil, Egipto, India, Jamaica, Pakistán y México.

Por otro lado, cabe señalar que esa apatía de los países en desarrollo se debe, en parte, a que poseen legislaciones nacionales que consideran acordes a sus intereses. La adopción de un Código que posiblemente afectase su relación con

los países desarrollados, es otro motivo de esa actitud.

Asimismo, el costo que representa para algunos de esos países el enviar delegaciones de expertos a las reuniones de la Comisión que parecen nunca terminarán, desalienta su participación.

Por otra parte, se considera que el propósito inicial del Código se ha desvirtuado. Esta afirmación se desprende de la intención que reflejan los textos del Código propuestos por los países desarrollados, para que -- ese instrumento regule el comportamiento de los Estados hacia las empresas. Cuando el propósito inicial, enunciado en julio de 1972 durante la 53a. Sesión del ECOSOC, -- fué el de crear un marco jurídico para evitar que consorcios privados como la ITT "actuarán en un vacío institucional".

3.- Tendencia al bilateralismo y crisis del Multilateralismo.

Como se ha señalado, el intento de elaboración del Código de Conducta para las Empresas Transnacionales, for

ma parte de los esfuerzos de la comunidad internacional por sentar las bases de un Nuevo Orden Económico Internacional. Sin embargo, los resultados poco alentadores registrados en los últimos años pueden inscribirse en el fenómeno conocido como la crisis del multilateralismo.

En Comisión tras Comisión, en Foro tras Foro, actualmente las diferencias entre el Norte y el Sur se han ido agudizando y los principales países industrializados han ido dando la espalda a los órganos multilaterales. Particularmente en este contexto, Estados Unidos ha sido el principal promotor de esa crisis. Su salida de la UNESCO en 1985, así como su negativa a firmar la Convención de las Naciones Unidas sobre el Derecho del Mar, y aún más, promover acuerdos entre sus aliados para boicotear ese nuevo instrumento que llevó más de 10 años de arduas y difíciles negociaciones, son pruebas irrefutables de la posición de Estados Unidos y sus aliados para evitar negociaciones multilaterales y cuestionar la validez de los foros multilaterales acusándolos de estar "politizados" y ser "antidemocráticos".

Aunado a estas acciones, Estados Unidos y sus aliados han optado por tratar los diferentes asuntos internacionales bilateralmente. De esta manera, es más fácil que

puedan presionar a los países en desarrollo, obligándolos a aceptar acuerdos en condiciones que a no ser por su precaria situación económica jamás hubieran aceptado.

A la luz de lo anteriormente expuesto, se puede afirmar que las dificultades que enfrenta la elaboración del Código de Conducta, se insertan en el contexto anterior, y por tanto no se puede decir que la falta de progreso en las negociaciones, sean privativas de la Comisión de Empresas Transnacionales, ya que los efectos de la internacionalización del capital se manifiestan en la mayoría de los actuales problemas internacionales.

4.4 POSICION DE MEXICO

La participación de nuestro país en las negociaciones para la elaboración del proyecto de Código de Conducta para las Empresas Transnacionales de las Naciones Unidas, ha sido relevante.

México ha ocupado la Presidencia de la Comisión de Empresas Transnacionales en varias ocasiones (1980, 1983 y 1984), así como otros puestos de las Mesas de esta Comisión y del Grupo Intergubernamental de Trabajo.

Por otro lado, nuestro país posee una legislación muy completa en materia de inversión extranjera. La " Ley para promover la inversión mexicana y regular la inversión extranjera" de 1973 y el " Reglamento del Registro Nacional de Inversiones Extranjeras" del mismo año, son los instrumentos jurídicos nacionales que se ocupan de controlar las inversiones extranjeras.

Por otra parte, México cuenta con instituciones jurídicas claramente establecidas, posee una definición precisa de sus objetivos económicos y sociales, y un sistema administrativo para dirigir la operación de las Empresas Trans

nacionales en los distintos campos económicos de interés nacional. 26

En este sentido, si nuestro país posee una legislación sobre inversión extranjera de acuerdo a sus intereses y cuenta además con la administración que le permite aplicar esa legislación, cabría preguntarse cuál es el interés de participar en las negociaciones de un Código Internacional en la materia.

Para México " La utilidad de un Código de este tipo constituye la consagración internacional de una serie de principios fundamentales que tienen que ver con el sometimiento de agentes económicos privados externos a la autoridad de un Estado, además, de que representaría el reconocimiento a nivel mundial de las normas políticas que sobre la materia ha sostenido tradicionalmente. De esta suerte, el Código de Conducta otorgaría la sanción de todos los miembros de la comunidad internacional." 27

26 Foro Internacional "La regulación internacional de las Empresas Transnacionales. México ante el Diálogo Norte-Sur". Bernardo Sepúlveda. Colegio de México, abril-junio de 1982. p. 446

27 " La regulación internacional de las Empresas Transnacionales".
Op. Cit. p. 449

En esa virtud, nuestro país no busca en el Código un modelo legislativo en la materia que pueda servirle y su posición ante las negociaciones se puede resumir en lo siguiente:

" México tiene un claro interés por negociar satisfactoriamente un Código. Pero no se quiere un Código a cualquier precio. Sólo si ese instrumento estipula con claridad los principios básicos que México ha postulado, se comprometerá aceptarlo. En caso contrario, resulta preferible esperar a que el proceso de maduración política de la comunidad internacional evolucione, con el fin de garantizar la aceptación y observancia de las normas económicas internacionales que para México son ya parte integrante de su orden jurídico".²⁸

28 " La regulación internacional de las Empresas Transnacionales".
Op. Cit. p. 449

CONCLUSIONES

A lo largo del presente trabajo de investigación, el fenómeno del Imperialismo contemporáneo y sus características principales han sido el eje central en el cual han girado los diferentes temas que conforman el contenido del mismo.

En este contexto, se ha analizado igualmente la lucha de los países en desarrollo por tratar de cambiar las actuales relaciones económicas internacionales, producto del desarrollo histórico del capitalismo monopolístico a partir del término de la segunda guerra mundial.

El intento de regular las actividades de las Empresas Transnacionales (ET's) mediante un Código de Conducta, constituye una acción muy importante para los países en desarrollo dentro del contexto de la búsqueda del Nuevo Orden Económico Internacional (NOEI). Con diferentes intereses los países tanto desarrollados como en desarrollo han participado en las tareas en el seno de las Naciones Unidas, encaminadas a elaborar un Código de Conducta para las Empresas Transnacionales, que permita regular las actividades de esas corporaciones.

En el capítulo cuarto de este trabajo se analizan las diferentes materias que contiene el Proyecto de Código de Conducta y se realiza una evaluación de cada una de ellas. No obstante, es oportuno efectuar un balance general del citado Proyecto de Código, que establezca cuales son los límites y cuales los alcances que en la práctica pueda tener este instrumento.

A la luz del marco conceptual de este trabajo las limitaciones del Proyecto de Código son evidentes. El análisis aquí desarrollado demuestra que los problemas que enfrentan los países en desarrollo en sus tratos con las Empresas Transnacionales son el producto de la internacionalización del capital. Por tanto, el Proyecto de Código de Conducta para las Empresas Transnacionales de las Naciones Unidas no resolverá esos problemas, ya que como se ha venido señalando, ningún instrumento jurídico por perfecto que sea, puede regular ni adecuar el producto histórico del desarrollo monopólico del capital a los intereses de los países en desarrollo. En consecuencia, ésta es la principal limitante del Proyecto de Código de Conducta.

Por otra parte, el estancamiento por el que atraviesan las negociaciones de ese instrumento, pone de relieve la imposibilidad de la realización de los objeti -

vos originales que impulsaron las negociaciones del Código de Conducta. Todo parece indicar que dicho instrumento no se aprobará con un carácter obligatorio y por tanto universal para la comunidad internacional, tal como en un principio se había pensado. Es de esperarse entonces, que sólo unos cuantos países lo adoptarán y la mayoría de ellos serán países en desarrollo, con lo cual, el Código de Conducta carecerá de toda eficacia. En este sentido, se puede considerar que los esfuerzos de los países en desarrollo no se concretarán, ya que éstos esperaban que la aplicación del Código de Conducta sería un paso fundamental para efectuar un cambio en las relaciones económicas internacionales. Por tanto, ésta es otra limitante importante del Código.

En lo referente a los alcances que ese instrumento pueda tener, utilizando igualmente el análisis para señalar las limitaciones del Código, es oportuno anotar los posibles logros que los países en desarrollo pueden obtener mediante la adopción y eventual aplicación de la legislación internacional en materia de Empresas Transnacionales.

En primer lugar, y ante la lejana posibilidad de la adopción del Código, tal como se concibió originalmen-

te, los países en desarrollo tendrían un gran triunfo político al someter a las Empresas Transnacionales a una legislación obligatoria universal y acorde con sus objetivos nacionales. El principal logro para los países en desarrollo, si lo anterior llegara a suceder, sería una mayor autonomía relativa que lograrían las burguesías de los países en desarrollo frente al gran capital monopólico. Como se ha indicado en su oportunidad, la meta de las burguesías subdesarrolladas en última instancia, no es buscar adaptar las actividades de las Empresas Transnacionales a los verdaderos objetivos de desarrollo de sus respectivos pueblos; no se trata de entrar en franca contradicción con el capital transnacional, ni existe una discrepancia fundamental entre los objetivos finales que persiguen las "burguesías criollas", de los que igualmente pretenden los grandes consorcios internacionales. Los "objetivos nacionales de desarrollo" que se indican en el Código, no corresponden al desarrollo económico y social de los pueblos subdesarrollados.

En este sentido, no hay que olvidar entonces, que el propósito de la elaboración del Código no se contrapone a los intereses y a la esencia misma del fenómeno de las Transnacionales, sino que con su aplicación, se busca mejorar las reglas del juego entre las burguesías locales

te, los países en desarrollo tendrían un gran triunfo político al someter a las Empresas Transnacionales a una legislación obligatoria universal y acorde con sus objetivos nacionales. El principal logro para los países en desarrollo, si lo anterior llegara a suceder, sería una mayor autonomía relativa que lograrían las burguesías de los países en desarrollo frente al gran capital monopolístico. Como se ha indicado en su oportunidad, la meta de las burguesías subdesarrolladas en última instancia, no es buscar adaptar las actividades de las Empresas Transnacionales a los verdaderos objetivos de desarrollo de sus respectivos pueblos; no se trata de entrar en franca contradicción con el capital transnacional, ni existe una discrepancia fundamental entre los objetivos finales que persiguen las "burguesías criollas", de los que igualmente pretenden los grandes consorcios internacionales. Los "objetivos nacionales de desarrollo" que se indican en el Código, no corresponden al desarrollo económico y social de los pueblos subdesarrollados.

En este sentido, no hay que olvidar entonces, que el propósito de la elaboración del Código no se contrapone a los intereses y a la esencia misma del fenómeno de las Transnacionales, sino que con su aplicación, se busca mejorar las reglas del juego entre las burguesías locales

vos originales que impulsaron las negociaciones del Código de Conducta. Todo parece indicar que dicho instrumento no se aprobará con un carácter obligatorio y por tanto universal para la comunidad internacional, tal como en un principio se había pensado. Es de esperarse entonces, que sólo unos cuantos países lo adoptarán y la mayoría de ellos serán países en desarrollo, con lo cual, el Código de Conducta carecerá de toda eficacia. En este sentido, se puede considerar que los esfuerzos de los países en desarrollo no se concretarán, ya que éstos esperaban que la aplicación del Código de Conducta sería un paso fundamental para efectuar un cambio en las relaciones económicas internacionales. Por tanto, ésta es otra limitante importante del Código.

En lo referente a los alcances que ese instrumento pueda tener, utilizando igualmente el análisis para señalar las limitaciones del Código, es oportuno anotar los posibles logros que los países en desarrollo pueden obtener mediante la adopción y eventual aplicación de la legislación internacional en materia de Empresas Transnacionales.

En primer lugar, y ante la lejana posibilidad de la adopción del Código, tal como se concibió originalmen-

fiesto que las negociaciones en el seno de las Naciones Unidas encaminadas al establecimiento de relaciones económicas internacionales más justas, no han tenido éxito.

Por otra parte, los países en desarrollo han constatado que las políticas de industrialización orientadas a su desarrollo económico y que se aplicaron a partir de los años sesenta, han sido igualmente un fracaso.

Las principales razones consisten en primer lugar, en que los esquemas teóricos que sirvieron de base para esas políticas de desarrollo, ignoraban o no tomaban en consideración la realidad de un fenómeno histórico como lo es la fase monopolística del capital y sus consecuencias para los países en desarrollo. Por otra parte, y una vez que la internacionalización del capital se proyecta hacia los países en desarrollo, sus respectivos gobiernos toman decisiones en materia de política económica bajo este esquema de dominación, que tienden a favorecer a las grandes corporaciones transnacionales y no a los países en desarrollo. Por tanto, las burguesías subdesarrolladas al ser sometidas por el gran capital internacional, no pueden enfrentársele y optan por tratar de compartir los frutos de la explotación de sus recursos, con la consecuente dependencia que esta situación genera para sus respectivas economías.

El resultado de la evolución de esta situación, ha -
llevado a los países en desarrollo a la peor crisis económi-
ca de su historia desde el final de la segunda guerra mun -
dial.

La economía mundial se deteriora día a día y los países
en desarrollo que llevan la peor parte, ven cada vez más re-
ducidas sus posibilidades para enfrentar los efectos de la -
crisis.

En esta virtud, la proclamación y el establecimiento -
de un Nuevo Orden Económico Internacional, a diez años de -
distancia de su pronunciamiento, toman hoy día particular -
relevancia.

En la actualidad, la creación de un nuevo esquema de re-
laciones económicas internacionales más justas, es un tema
de fundamental interés para los países en desarrollo, que debe
analizarse a fondo y replantearse, asimismo, nuevas acciones -
que puedan efectivamente, conseguir la implantación del tan -
necesario Nuevo Orden Económico Internacional.

Por otro lado, es evidente que en las actuales circuns-
tancias de crisis, las contradicciones del sistema capitalis-

ta se encuentran en una de sus etapas más críticas, tanto al interior de los países explotados, como en el sistema internacional en su conjunto, lo que repercute en una paralisis de los organismos internacionales como la Organización de las Naciones Unidas. El fracaso de las negociaciones del Código de Conducta, y en general las correspondientes al NOEI, no son características exclusivas de los órganos como la Comisión de Empresas Transnacionales y el ECOSOC. Esta situación está inmersa en la actual crisis del multilateralismo que afecta a las Naciones Unidas y a sus organismos especializados. Es obvio que las organizaciones internacionales funcionan gracias a la voluntad política de sus Estados miembros. En este sentido, la razón fundamental de la crisis de los organismos internacionales de carácter universal, radica en la creciente falta de cooperación de los países desarrollados que buscan el predominio de sus intereses y decisiones sin importarles los efectos que se deriven de esa actitud.

Día tras día se repite con insistencia que, la crisis que viven los órganos del sistema de las Naciones Unidas se debe a la falta de voluntad política de los Estados desarrollados, que no permiten la aplicación de medi

das como las que se plantearon para la instauración del NOEI. No obstante, estas apreciaciones carecen de objetividad sino se examinan las causas que motivan la falta de voluntad política de los países industrializados. Para ello, es necesario aunque sólo sea de forma general, señalar los principales rasgos de las relaciones internacionales contemporáneas, que implican la ausencia de la "falta de voluntad política".

La actual crisis del sistema internacional es producto de una agudización de las contradicciones del propio sistema que lo han llevado a un punto neurálgico muy importante. Por una parte, la constante lucha de las dos superpotencias por mantener su posición hegemónica, ha próducido entre otras cosas, el desperdicio de recursos que se -- destinan a la carrera de armamentos.

Esta situación repercute directamente en la economía de ambos bloques políticos y por ende en el conjunto - de la economía internacional. En el bloque occidental, Estados Unidos financia su déficit, ocasionado por una actividad costosa, como es la carrera de armamentos, mediante - la elevación de las tasas de interés a los préstamos otor- gados a los países en desarrollo con las consecuencias ne-

gativas que ello significa. Asimismo, esa elevación de tasas de interés, junto con una política proteccionista, dan como resultado el fortalecimiento de la economía estadounidense, que le permite continuar con la carrera de armamentos, a costa de las crisis económicas de los países en desarrollo.

El bloque socialista por su parte, también es afectado en su economía debido a la desviación de recursos que, en una economía centralmente planificada, son de gran importancia para su funcionamiento. Para nadie es un secreto -- que los países socialistas enfrentan actualmente problemas en la esfera de la producción. Estas carencias ocasionan problemas al interior de esos países y obligan a la Unión Soviética y a sus aliados a depender de las exportaciones de alimentos y de otro tipo que les son indispensables para cubrir sus necesidades. En esa virtud, es evidente que el sacrificio económico de los países de ambos bloques políticos es el pilar de la carrera de armamentos.

Por otra parte, cabe señalar que, otro aspecto importante de las relaciones internacionales de la actualidad, lo constituye el hecho de que nuestros países se han convertido en los principales exportadores de capitales hacia los países

desarrollados, mediante el fenómeno de la descapitalización, producto de las actividades de las Empresas Transnacionales y por el pago del servicio de la deuda externa. Esta situación es también un resultado del esquema actual de las relaciones económicas internacionales basadas en la preservación de los intereses de los países desarrollados.

En suma, el Sistema Internacional Contemporáneo funciona con base en los intereses y objetivos de los países - desarrollados, y en consecuencia, la situación de los países en desarrollo se somete a la voluntad y a las necesidades de los países industrializados.

Ante esta realidad, es claro que, la falta de voluntad política de cooperación de los países desarrollados no se dará, en virtud de que ello significaría un peligro para - la posición dominante que estos países ejercen en el Sistema Internacional. Estas son las verdaderas razones de la ausencia de voluntad política de los países desarrollados.

Por otro lado, es evidente que de no gestarse un cambio en las actuales relaciones internacionales, particularmente, las que se refieren al sistema económico internacional, se provocará una agudización mayor de los conflictos derivados de esta situación, tanto al interior de los países en desarrollo,

como en el ámbito de las relaciones internacionales en su conjunto.

Por tal motivo, la agudización de esos problemas tendrá resultados difíciles de predecir y difíciles de solucionar e indudablemente se pondrá en un peligro aún mayor la endeble y re-lativa paz mundial.

Frente a este desalentador panorama, es de vital importancia que al interior de los países en desarrollo se busque la unidad bajo un proyecto nacional que permita lograr en primer lugar, una unidad nacional verdadera, no en el sentido demagógico con el que se utiliza este término. Esta unidad nacional que debe existir en todos los países en desarrollo, permitirá en el ámbito internacional conjuntar un frente común de dichos países para evitar seguir siendo manipulados por los intereses de los países desarrollados y asimismo, se podría obtener una capacidad de respuesta ante los efectos de la internacionalización del capital, y a otros problemas como el de la deuda externa.

En este sentido, es necesario continuar con la búsqueda de las posibles soluciones a esos problemas, utilizando los medios disponibles a su máxima capacidad. En esta virtud, la Organización de las Naciones Unidas con sus múltiples carencias,

es el foro idóneo en el cual se puede canalizar esta lucha, ya sea mediante la búsqueda de una reglamentación para las Empresas Transnacionales; en la ayuda para el desarrollo; - en el lanzamiento de las negociaciones globales; en el freno a la carrera de armamentos; en fin en las diferentes batallas que se libran en los distintos foros de esa organización mundial y que tienen como objetivo el reconocimiento de los derechos de los países en desarrollo, como un paso fundamental a la consolidación de la independencia política que una vez obtuvieron.

La Organización de las Naciones Unidas no es una organización perfecta, tampoco se puede decir que ha cumplido con la totalidad de los objetivos para los que fue creada. Sin embargo, la actual crisis que enfrenta esa organización mundial es el resultado de la agudización de las contradicciones del sistema internacional, y su ineficacia es resultado de esa situación.

En este contexto, los países en desarrollo no deben claudicar en la búsqueda de la consolidación de sus derechos. Como se señaló en su oportunidad, la lucha por el reconocimiento de los derechos de los países en desarrollo es independiente de la utilización que de ellos hagan sus respectivos gobiernos. Esta es una premisa fundamental para continuar con los esfuerzos

de los países en desarrollo, en favor del establecimiento de relaciones económicas internacionales basadas en una verdadera justicia.

Anexo

PROYECTO DE CODIGO DE CONDUCTA DE LAS NACIONES UNIDAS PARA
LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES

PREAMBULO Y OBJETIVOS* a/

DEFINICIONES Y CAMPO DE APLICACION

1. a) [El término "empresa transnacional" tal como se utiliza en el presente Código se refiere a una empresa que incluye entidades en dos o más países, sean cuales fueren las formas jurídicas y las esferas de actividad de esas entidades, que funciona con un sistema de adopción de decisiones que le permite establecer, por conducto de uno o más centros de adopción de decisiones, políticas coherentes y una estrategia común, y en que las entidades están vinculadas, por vínculos de propiedad o de otra forma, de modo tal que una o varias de ellas pueden ejercer una influencia significativa en las actividades de las demás y, en particular, compartir conocimientos, recursos y responsabilidades con ellas.]

[El término "empresa transnacional" tal como se utiliza en el presente Código se refiere a una empresa de propiedad pública, privada o mixta que incluye entidades en dos o más países, sea cuales fueren las formas jurídicas y las esferas de actividad de esas entidades, que funciona con un sistema de adopción de decisiones que le permite establecer, por conducto de uno o más centros de adopción de decisiones, políticas coherentes y una estrategia común, y en que las entidades están vinculadas, por vínculos de propiedad o de otra forma, de modo tal que una o varias de ellas [pueden ejercer] ejercen una influencia significativa en las actividades de las demás y, en particular, [compartir] comparten conocimientos, recursos y responsabilidades con ellas.]

b) El término "entidades" utilizado en el Código se refiere a las entidades matrices, es decir, las entidades que son la fuente principal de influencia sobre las otras, y a las demás entidades, a menos que en el Código se indique concretamente otra cosa.

c) El término "empresa transnacional" utilizado en el Código se refiere a la empresa en su conjunto o a sus diversas entidades.

d) El término "país de origen" se refiere al país en que se encuentra la entidad matriz. El término "país receptor" se refiere a un país en que está situada una entidad diferente de la entidad matriz.

e) El término "país en que funciona una empresa transnacional" se refiere a un país de origen o receptor en que una entidad de una empresa transnacional realiza operaciones.

2. [El Código tiene aplicación universal en todos los Estados y, con este fin, puede ser adoptado por todos ellos.]

* No se ha tomado ninguna decisión definitiva sobre el empleo y el contenido de los títulos y subtítulos que figuran en el texto.

[El Código tiene aplicación universal [en los países de origen y los países receptores de las empresas transnacionales] [según se definen en el inciso a) del párrafo 1] y, con este fin, puede ser adoptado por todos los Estados [sea cual fuere su sistema político y económico y su nivel de desarrollo].]

[El Código puede ser adoptado por todos los Estados y tiene aplicación en todos los Estados en que una entidad de una empresa transnacional realiza operaciones.]

[El Código tiene aplicación universal en todos los Estados, sea cual fuere su sistema político y económico y su nivel de desarrollo.]

3. [El presente Código se aplica a todas las empresas que se definen en el inciso a) del párrafo 1 supra.]

[Se ha de ubicar en el inciso a) del párrafo 1.]

[4. Las disposiciones del Código aplicables a las empresas transnacionales reflejan una práctica correcta para todas las empresas. Su finalidad no es introducir diferencias de conducta entre las empresas transnacionales y las empresas nacionales. Todas las veces en que las disposiciones sean aplicables a ambos tipos de empresas, las empresas transnacionales y las empresas nacionales deberían estar sujetas a las mismas expectativas con respecto a su conducta.]

[Se ha de suprimir.]*

[5. Toda referencia en el presente Código a Estados, países o gobiernos también incluye las agrupaciones regionales de Estados, en la medida en que las disposiciones del presente Código se relacionan con asuntos que son de la competencia de esas agrupaciones y en que se hace referencia a dichos asuntos.]

[Se ha de suprimir.]

ACTIVIDADES DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES

A. Cuestiones generales y políticas

Respeto de la soberanía nacional y observancia de las leyes, los reglamentos y las prácticas administrativas locales

6. Las empresas transnacionales deberían respetar/respetarán la soberanía nacional de los países en que funcionan, así como el derecho de cada Estado a ejercer su [soberanía plena y permanente] [de conformidad con el derecho internacional] [de conformidad con los acuerdos concertados por los países de que se trate sobre bases bilaterales y multilaterales] sobre sus recursos naturales [patrimonio y actividades económicas] dentro de su territorio.

* Entre otros motivos, porque el texto que figura dentro del primer par de corchetes va más allá del mandato del Grupo Intergubernamental de Trabajo sobre un Código de Conducta.

7. [Las empresas transnacionales] [Las entidades de las empresas transnacionales] [observarán/deberían observar] [están sujetas a] las leyes, los reglamentos [la jurisdicción] y [las prácticas administrativas] [las prácticas administrativas explícitamente declaradas] de los países en que funcionan. [Las entidades de las empresas transnacionales están sujetas a la jurisdicción de los países en que funcionan en la medida requerida por la legislación nacional de esos países.]

8. Las empresas transnacionales deberían respetar/respetarán el derecho de cada Estado a regular y supervisar en la forma correspondiente las actividades de las entidades de dichas empresas que funcionan en su territorio.

Respeto de las metas económicas y de los objetivos, las políticas y las prioridades en materia de desarrollo

9. Las empresas transnacionales desarrollarán/deberían desarrollar sus actividades de conformidad con las políticas, los objetivos y las prioridades en materia de desarrollo fijados por los gobiernos de los países en que funcionan y se esforzarán/deberían esforzarse por hacer una contribución positiva al logro de esos objetivos en el plano nacional y, cuando proceda, en el plano regional en el marco de los programas de integración regional. Las empresas transnacionales cooperarán/deberían cooperar con los gobiernos de los países en que funcionan con miras a contribuir al proceso de desarrollo y responderán/deberían responder favorablemente a las solicitudes de consulta que se les haga a este respecto. Estableciendo así relaciones mutuamente beneficiosas con esos países.

10. Las empresas transnacionales desarrollarán/deberían desarrollar sus operaciones de conformidad con los arreglos intergubernamentales de cooperación pertinentes concertados por los países en que funcionan.

Revisión y renegociación de contratos

11. Los contratos entre los gobiernos y las empresas transnacionales se deberían negociar y ejecutar de buena fe. En esos contratos, en especial en los que sean a largo plazo, normalmente se deberían incluir cláusulas de revisión o renegociación.

Cuando no existan tales cláusulas y se haya producido un cambio fundamental de las circunstancias en que se basó el contrato o acuerdo, las empresas transnacionales, actuando de buena fe, cooperarán/deberían cooperar con los gobiernos para la revisión o renegociación de dicho contrato o acuerdo.

La revisión o renegociación de esos contratos o acuerdos estará/debería estar sujeta a [las leyes del país receptor] [la legislación nacional y los principios jurídicos internacionales pertinentes].

Respeto de los objetivos y valores socioculturales

12. Las empresas transnacionales deberían respetar/respetarán los objetivos, los valores y las tradiciones sociales y culturales de los países en que funcionan. En tanto que el desarrollo económico y tecnológico normalmente va acompañado de transformaciones sociales, las empresas transnacionales deberían evitar/evitarán las prácticas, los productos o los servicios que tengan efectos perjudiciales en las modalidades culturales y los objetivos socioculturales establecidos por los gobiernos. Con este objeto, las empresas transnacionales deberían responder/responderán favorablemente a las solicitudes de consulta de los gobiernos interesados.

Respeto de los derechos humanos y las libertades fundamentales

13. Las empresas transnacionales deberían respetar/respetarán los derechos humanos y las libertades fundamentales en los países en que funcionan. En sus relaciones sociales e industriales, las empresas transnacionales no deberían discriminar/no discriminarán por motivos de raza, color, sexo, religión, idioma, origen social, nacional o étnico u opiniones políticas o de otra índole. Las empresas transnacionales deberían observar/observarán las políticas gubernamentales destinadas a fomentar la igualdad de oportunidad y de trato.

No colaboración de las empresas transnacionales con los regímenes de las minorías racistas en el África meridional

14. En consonancia con los esfuerzos que realiza la comunidad internacional para eliminar el apartheid en Sudáfrica y poner fin a la continuada ocupación ilegal de Namibia por Sudáfrica,

(a) Las empresas transnacionales reducirán progresivamente sus actividades comerciales, no realizarán nuevas inversiones en Sudáfrica y pondrán término inmediatamente a todas las actividades comerciales en Namibia;

b) Las empresas transnacionales se abstendrán de colaborar directa o indirectamente con ese régimen, particularmente en lo referente a sus prácticas racistas en Sudáfrica y su ocupación ilegal de Namibia, para asegurar la eficaz aplicación de las resoluciones aprobadas por las Naciones Unidas en relación con esos dos países.]

[Las empresas transnacionales que funcionan en el África meridional

a) Deberían respetar las leyes y los reglamentos nacionales promulgados en cumplimiento de las decisiones del Consejo de Seguridad relativas al África meridional;

b) Deberían, en el marco de sus actividades comerciales, tomar medidas adecuadas para contribuir a la eliminación de la discriminación racial practicada en virtud del sistema de apartheid.]

No injerencia en los asuntos políticos internos

15. Las empresas transnacionales no deberían injerirse/no se injerirán [ilegalmente] en los asuntos [políticos] internos de los países en que funcionan [recurriendo a] [Deberían abstenerse de cualquier tipo de] [actividades subversivas y otras actividades [ilícitas]] [encaminadas a] socavar los sistemas políticos y sociales de esos países.

16. Las empresas transnacionales no deberían participar/no participarán en actividades de índole política que no estén autorizadas por las leyes y las políticas establecidas y las prácticas administrativas de los países en que funcionan.

No injerencia en las relaciones entre los gobiernos

17. Las empresas transnacionales no deberían injerirse/no se injerirán en [ningún asunto relativo a] las relaciones entre los gobiernos [, que sólo incumben a los gobiernos].

18. Las empresas transnacionales no pedirán/no deberían pedir a los gobiernos que actúen a favor de ellas que tomen las medidas mencionadas en la segunda oración del párrafo 65.

19. Con respecto al agotamiento de los recursos locales, las empresas transnacionales no deberían pedir/no pedirán a los gobiernos que actúen a favor de ellas en ninguna manera que sea incompatible con el párrafo 65.

Abstención de utilizar prácticas corruptas

20. [Las empresas transnacionales, en sus transacciones, se abstendrán de ofrecer, prometer o dar cualquier pago, obsequio u otra ventaja a funcionarios públicos, o en su beneficio, como retribución por el hecho de que esos funcionarios desempeñan, o se abstengan de desempeñar sus funciones en relación con esas transacciones.

Las empresas transnacionales mantendrán registros precisos de los pagos que hagan a cualquier funcionario público o intermediario en relación con sus transacciones. Pondrán esos registros a disposición de las autoridades competentes de los países en que funcionan cuando se soliciten para la realización de investigaciones o procedimientos con respecto a esos pagos.]

[A los fines del presente Código, en lo relativo a la abstención de utilizar prácticas corruptas deberían aplicarse los principios enunciados en el Acuerdo Internacional acerca de los Pagos Ilícitos aprobado por las Naciones Unidas.]*

B. Cuestiones económicas, financieras y sociales

Propiedad y control

21. Las empresas transnacionales deberían hacer/harán todo lo posible por dividir sus facultades de adopción de decisiones entre sus entidades de manera de permitir que éstas contribuyan al desarrollo económico y social de los países en que funcionan.

22. En la medida en que lo permitan las leyes, las políticas y los reglamentos nacionales del país en que funciona, cada entidad de una empresa transnacional debería cooperar/cooperará con las demás entidades, de conformidad con la distribución efectiva de responsabilidades entre ellas y en forma compatible con el párrafo 21, para que cada una de esas entidades pueda satisfacer de manera efectiva los requisitos establecidos por las leyes, las políticas y los reglamentos del país en que funciona.

23. Las empresas transnacionales cooperarán/deberían cooperar con los gobiernos y los nacionales de los países en que funcionan en la promoción de los objetivos nacionales de participación local en el capital y del ejercicio efectivo de control por los socios locales de acuerdo con el capital, las condiciones contractuales contenidas en los arreglos no vinculados con el capital o la legislación de dichos países.

* Se incluirá en una de las partes sustantivas de la introducción del Código.

24. Las empresas transnacionales deberían aplicar/aplicarán sus políticas de personal de conformidad con las políticas nacionales de cada uno de los países en que funcionan que den prioridad al empleo y la promoción de sus nacionales [adecuadamente calificados] a todos los niveles de la gestión y la dirección de los asuntos de cada entidad con miras a fomentar su participación efectiva en el proceso de adopción de decisiones.

25. Las empresas transnacionales deberían contribuir/contribuirán a la capacitación administrativa y técnica de nacionales de los países en que funcionan y deberían facilitar/facilitarán su empleo en todos los niveles de gestión de las entidades y de la empresa transnacional en su conjunto.

Balanza de pagos y financiación b/

26. Las empresas transnacionales deberían desarrollar/desarrollarán sus operaciones de conformidad con las leyes y los reglamentos y teniendo plenamente en cuenta los objetivos de política fijados por los países en que funcionan, particularmente los de los países en desarrollo, en relación con la balanza de pagos; las transacciones financieras y otras cuestiones tratadas en los párrafos subsiguientes de la presente sección.

27. Las empresas transnacionales deberían responder/responderán favorablemente a las solicitudes de celebrar consultas sobre sus actividades formuladas por los gobiernos de los países en que funcionan con el propósito de contribuir a aliviar los problemas apremiantes de balanza de pagos y de financiación de dichos países.

28. [Con arreglo a los reglamentos de los gobiernos y en cumplimiento de las políticas gubernamentales] [En forma compatible con la finalidad, la índole y el alcance de sus operaciones] las empresas transnacionales deberían contribuir/contribuirán al fomento de las exportaciones y la diversificación de las exportaciones [y las importaciones] de los países en que funcionan, así como a una mayor utilización de los bienes, servicios y otros recursos que estuviesen/estén disponibles en dichos países.

29. Las empresas transnacionales deberían responder/responderán favorablemente a las solicitudes de los gobiernos de los países en que funcionan, particularmente las de los países en desarrollo, en relación con la ejecución por fases, durante un período de tiempo limitado, de la repatriación de capitales en caso de desinversión o de remesas de utilidades acumuladas, cuando la magnitud y la oportunidad de dichas transferencias pudieran/puedan causar graves dificultades de balanza de pagos a esos países.

30. Las empresas transnacionales no deberían efectuar/no efectuarán, en contravención de las prácticas financieras generalmente aceptadas que existan en los países en que funcionan, operaciones o transferencias financieras a corto plazo, ni demorarán o adelantarán los pagos en divisas, incluidos los pagos intraempresariales en forma que aumente la inestabilidad monetaria y cause graves dificultades de balanza de pagos, a los países interesados.

31. Las empresas transnacionales no deberían imponer no impondrán a sus entidades restricciones que excedan a las prácticas comerciales generalmente aceptadas que existan en los países en que funcionan, en relación con la transferencia de bienes, servicios y fondos, que puedan causar graves dificultades de balanza de pagos en los países en que funcionan.

32. Al utilizar los mercados monetarios y de capitales de los países en que funcionan, las empresas transnacionales deberían abstenerse/se abstendrán de realizar actividades que excedan a las prácticas financieras generalmente aceptadas que existan en dichos países, y puedan tener efectos perjudiciales significativos para el funcionamiento de los mercados locales, en particular mediante la restricción de la disponibilidad de fondos para otras empresas. Al emitir acciones con miras a aumentar la participación local en el capital de una entidad que funciona en uno de esos países, o al contraer préstamos a largo plazo en el mercado local, las empresas transnacionales celebrarán/deberían celebrar consultas con el gobierno del país interesado, cuando éste lo solicite, sobre los efectos de dichas transacciones en los mercados monetarios y de capitales locales.

Fijación de precios de transferencia

33. En sus transacciones intrasociales, las empresas transnacionales no deberían emplear/no emplearán políticas de fijación de precios que no se basen en los precios de mercado pertinentes o, en ausencia de dichos precios, en el principio de la norma de la independencia, o que modifiquen la base imponible sobre la cual se determinan los impuestos de sus entidades o eludan controles cambiarios [o reglamentaciones sobre aforo aduanero] [o que [, en contravención de las leyes y los reglamentos nacionales,] tengan efectos perjudiciales en las condiciones económicas y sociales] de los países en que funcionan.

Tributación

34. Las empresas transnacionales deberían abstenerse/se abstendrán de usar, en contravención de las leyes y los reglamentos de los países en que funcionan, su estructura empresarial y sus formas de funcionamiento, tales como la fijación de precios intrasociales que no se base en el principio de la norma de la independencia, u otros métodos, para modificar la base imponible sobre la cual se determinan los impuestos de sus entidades.

Competencia y prácticas comerciales restrictivas

35. A los fines del presente Código, en la esfera de las prácticas comerciales restrictivas también se aplicarán/deberían aplicarse las disposiciones pertinentes del Conjunto de principios y normas equitativos convenidos multilateralmente para el control de las prácticas comerciales restrictivas, aprobado por la Asamblea General en su resolución 35/63, de 5 de diciembre de 1980 c/.

Transmisión de tecnología

36. [Las empresas transnacionales se ajustarán a las leyes y los reglamentos relativos a la transferencia de tecnología de los países en que funcionan. Cooperarán con las autoridades competentes de esos países para evaluar los efectos de las transmisiones internacionales de tecnología sobre sus economías y celebrarán consultas con ellas acerca de las distintas opciones tecnológicas que podrían ayudar a esos países, en particular a los países en desarrollo, a alcanzar su desarrollo económico y social.

Las empresas transnacionales, en sus transacciones relativas a la transmisión de tecnología, incluidas las transacciones intrasociales, evitarán las prácticas que tengan efectos adversos sobre la corriente internacional de tecnología u obstaculicen de otro modo el desarrollo económico y tecnológico de los países, en particular de los países en desarrollo.

Las empresas transnacionales contribuirán al fortalecimiento de la capacidad científica y tecnológica de los países en desarrollo, de conformidad con las políticas y prioridades en materia de ciencia y tecnología de esos países. Las empresas transnacionales emprenderán actividades sustanciales de investigación y desarrollo en los países en desarrollo y harán pleno uso en ese proceso de los recursos y el personal locales.]

[A los fines del presente Código, en la esfera de la transmisión de tecnología se aplicarán/deberían aplicarse las disposiciones pertinentes del Código Internacional de Conducta para la Transferencia de Tecnología, aprobado por la Asamblea General en su resolución ____ de ____.]*

Protección del consumidor

37. Las empresas transnacionales realizarán/deberían realizar sus operaciones, en particular las de producción y comercialización, de conformidad con las leyes, los reglamentos, las prácticas administrativas y las políticas nacionales relativas a la protección del consumidor de los países en que funcionan. Las empresas transnacionales ejecutarán/deberían ejecutar también sus actividades teniendo debidamente en cuenta las normas internacionales pertinentes a fin de no perjudicar la salud ni poner en peligro la seguridad de los consumidores o provocar en la calidad de los productos en cada mercado variaciones que tengan/tuviesen efectos perjudiciales para los consumidores.

38. En relación con los productos y servicios que producen o comercializan o se proponen fabricar o comercializar en cualquier país, las empresas transnacionales proporcionarán/deberían proporcionar a las autoridades competentes del país de que se trate, a petición de éstas o con la periodicidad que esas mismas autoridades estipulen/estipulasen, toda la información pertinente relativa a:

Las características de esos productos o servicios que puedan ser nocivas para la salud y la seguridad de los consumidores, incluidos los usos experimentales y aspectos conexos;

Las prohibiciones, restricciones, advertencias y otras medidas públicas de regulación impuestas en otros países, por razones de salud y seguridad, en relación con esos productos o servicios.

39. Las empresas transnacionales darán/deberían dar a conocer al público de los países en que funcionen toda la información pertinente sobre el contenido y, en la medida en que sean conocidos, los posibles efectos peligrosos de los productos que fabrican o comercializan en los países de que se trata, mediante una rotulación adecuada, una publicidad informativa y exacta u otros métodos apropiados. Sus productos deberían tener un envase seguro, en el que se debería indicar correctamente su contenido.

40. Las empresas transnacionales responderán/deberían responder a las solicitudes de los gobiernos de los países en que funcionan, y estarán/deberían estar dispuestas a cooperar con las organizaciones internacionales en sus esfuerzos por desarrollar y promover normas nacionales e internacionales para la protección de la salud y la seguridad de los consumidores y, para satisfacer las necesidades básicas de éstos.

* Se incluirá en una de las partes sustantivas de la introducción del Código.

Protección del medio ambiente

41. Las empresas transnacionales realizarán/deberían realizar sus actividades de conformidad con las leyes, los reglamentos, las prácticas administrativas y las políticas relativas a la preservación del medio ambiente de los países en que funcionan y teniendo debidamente en cuenta las normas internacionales pertinentes. Las empresas transnacionales tomarán/deberían tomar en la ejecución de sus actividades medidas para proteger el medio ambiente y, cuando éste haya sido dañado, para [rehabilitarlo en la medida apropiada y factible] [rehabilitarlo] y se esforzarán/ deberían esforzarse por desarrollar y aplicar tecnologías adecuadas para ese fin.

42. Respecto de los productos, procesos y servicios que hayan introducido o tengan la intención de introducir en cualquier país, las empresas transnacionales proporcionarán/deberían proporcionar a las autoridades competentes de ese país, a petición de éstas o con la periodicidad que esas mismas autoridades estipulen, toda la información pertinente relativa a:

Las características de esos productos, procesos y otras actividades, incluidos los usos experimentales y aspectos conexos, que puedan causar daño al medio ambiente, y las medidas y gastos necesarios para evitar o, al menos, mitigar sus efectos perjudiciales;

Las prohibiciones, restricciones, advertencias y otras medidas públicas de regulación impuestas a esos productos, procesos y servicios en otros países para proteger el medio ambiente.

43. Las empresas transnacionales responderán/deberían responder a las solicitudes de los gobiernos de los países en que funcionan y estarán/deberían estar dispuestas cuando proceda a cooperar con las organizaciones internacionales en sus esfuerzos por desarrollar y promover normas nacionales e internacionales para la protección del medio ambiente.

C. Divulgación de información

44. Las empresas transnacionales deberían dar a conocer al público de los países en que funcionan, recurriendo a medios adecuados de comunicación, información clara, completa y comprensible sobre la estructura, las políticas, las actividades y las operaciones de la empresa transnacional en conjunto. La información debería incluir aspectos financieros y no financieros y se debería proporcionar con regularidad en forma anual, normalmente dentro de los seis meses siguientes a la terminación del ejercicio económico de la empresa y, en todo caso, a más tardar, 12 meses después de esa terminación. Además, en el curso del ejercicio económico, las empresas transnacionales, cuando correspondiese, deberían proporcionar un resumen semestral de la información financiera.

La información financiera que se ha de dar a conocer anualmente se debería proporcionar, cuando correspondiese, en forma consolidada, juntamente con notas explicativas adecuadas y debería incluir, entre otras cosas, lo siguiente:

- a) Un balance;
- b) Un estado de ingresos, incluidos los resultados de la explotación y las ventas;

- c) Un estado de la asignación de las utilidades netas o los ingresos netos;
- d) Un estado de origen y disposición de los fondos;
- e) Las nuevas inversiones significativas de capital a largo plazo;
- f) Los gastos de investigación y desarrollo.

La información no financiera mencionada en el primer inciso debería incluir, entre otras cosas:

a) La estructura de las empresas transnacionales, indicando el nombre y el domicilio de la empresa matriz, las entidades principales de ésta y su participación porcentual, directa e indirecta, en el capital de esas entidades, incluida la tenencia recíproca de acciones;

b) La actividad principal de sus entidades;

c) Información sobre el empleo, incluido el promedio del número de empleados;

d) Las políticas contables usadas para reunir y consolidar la información publicada;

e) Las políticas aplicadas respecto de la fijación de precios de transferencia.

La información proporcionada acerca de la empresa transnacional en conjunto, en la medida en que fuese viable, debería desglosarse por:

Zona geográfica o país, según correspondiese, teniendo en cuenta las actividades de sus entidades principales, las ventas, los resultados de la explotación, las nuevas inversiones significativas y el número de empleados;

Ramo principal de actividad con respecto a las ventas y las nuevas inversiones significativas.

El método de desglose y los detalles de la información proporcionada deberían quedar determinados/quedarán determinados por la naturaleza, la escala y las relaciones de las actividades de las empresas transnacionales, teniendo debidamente en cuenta su importancia para las zonas o los países interesados.

El alcance, el grado de detalle y la frecuencia de la información proporcionada deberían tener en cuenta la naturaleza y el tamaño de la empresa transnacional en conjunto; los requisitos de confidencialidad y los efectos sobre la posición competitiva de la empresa transnacional, así como los gastos que entrañe la presentación de información.

La información que aquí se requiere debería complementar, en la medida en que fuese necesario, la información exigida por las leyes, los reglamentos y las prácticas administrativas nacionales de los países en que funcionan las empresas transnacionales.

45. Las empresas transnacionales deberían proporcionar/proporcionarán a las autoridades competentes de cada uno de los países en que funcionan, a petición de éstas o con la periodicidad que esas mismas autoridades estipulen, y de conformidad con la legislación nacional, toda la información necesaria para fines legislativos y administrativos relativa a las actividades y políticas de sus entidades en el país interesado.

Las empresas transnacionales, en la medida en que lo permitan las disposiciones de las leyes, los reglamentos, las prácticas administrativas y las políticas nacionales pertinentes de los países interesados, deberían proporcionar/proporcionarán a las autoridades competentes de los países en que funcionan la información de que se disponga en otros países y que sea necesaria para que esas autoridades tengan una imagen fiel y adecuada de las actividades de la correspondiente empresa transnacional en conjunto, en la medida en que la información solicitada se relacione con las actividades de las entidades que funcionan en los países que solicitan la información.

Las disposiciones del párrafo 51 sobre confidencialidad se aplicarán a la información suministrada en virtud de las disposiciones del presente párrafo.

46. Habida cuenta de las disposiciones pertinentes de la Declaración Tripartita de Principios de la OIT sobre las empresas multinacionales y la política social, y de conformidad con las leyes, los reglamentos y las prácticas nacionales en materia de relaciones laborales, las empresas transnacionales deberían brindar/brindarán a los sindicatos u otros representantes de los empleados de sus entidades en cada uno de los países en que funcionan, por conducto de medios de comunicación adecuados, la información necesaria sobre las actividades de que se ocupa el presente Código a fin de permitirles contar con una imagen fiel y adecuada del desempeño de la entidad local y, cuando corresponda, de la empresa en su conjunto. Dicha información debería incluir/incluirá, cuando lo dispusiesen/dispongian la legislación y la práctica nacionales, entre otras cosas, las perspectivas o los planes de desarrollo futuro que tengan efectos económicos y sociales de importancia para los empleados interesados.

Deberían elaborarse/se elaborarán procedimientos de consulta sobre cuestiones de interés mutuo por acuerdo entre las entidades de las empresas transnacionales y los sindicatos u otros representantes de los empleados de conformidad con la legislación y la práctica nacionales.

La información que se facilite en virtud de las disposiciones del presente párrafo debería quedar sujeta a las salvaguardias apropiadas de confidencialidad de modo que no se cause perjuicio a las partes interesadas.

TRATO DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES

A. Trato general de las empresas transnacionales por los países en que funcionan

47. Los Estados tienen el derecho de reglamentar el ingreso y el establecimiento de empresas transnacionales, lo que incluye la determinación de la función que podrán desempeñar esas empresas en el desarrollo económico y social y la imposición de prohibiciones o limitaciones a su participación en determinados sectores.

48. Las empresas transnacionales deberían recibir un trato [justo y] equitativo [y no discriminatorio] [en virtud de] [de conformidad con] las leyes, los reglamentos y las prácticas administrativas de los países en que funcionan, [[y de las] [y con las] obligaciones intergubernamentales libremente aceptadas por los gobiernos de esos países,] [en forma compatible con sus obligaciones internacionales] [en forma compatible con el derecho internacional].

49. En forma compatible con [los sistemas constitucionales nacionales y] las necesidades nacionales de [proteger intereses económicos esenciales/nacionales] mantener el orden público y proteger la seguridad nacional, [y teniendo debidamente en cuenta las disposiciones de los acuerdos entre países, en particular entre países en desarrollo,] las entidades de las empresas transnacionales deberían recibir de los países en que funcionan [el trato] [un trato que no fuese menos favorable que el] [un trato adecuado]* que reciben las empresas nacionales de acuerdo con las leyes, los reglamentos y las prácticas administrativas [cuando las circunstancias en que funcionan son similares/idénticas] [en situaciones análogas]. [Las empresas transnacionales no deberían pedir un trato preferencial, ni los incentivos y concesiones que reciben las empresas nacionales de los países en que funcionan.] [Ese trato no debería suponer forzosamente que se extendiesen a las entidades de las empresas transnacionales los incentivos y las concesiones que reciben las empresas nacionales con el objeto de promover el desarrollo autónomo o proteger intereses económicos esenciales.]**

[50. Se reconoce la importancia de que se procure asegurar la claridad y la estabilidad de las políticas, las leyes, los reglamentos y las prácticas administrativas nacionales. Las leyes, los reglamentos y otras medidas que afecten a las empresas transnacionales deben ser de conocimiento público y fácil acceso. Los cambios que se les introduzcan deberían hacerse teniendo debidamente en cuenta los derechos y los intereses legítimos de todas las partes interesadas, incluidas las empresas transnacionales.]

[Se ha de suprimir.]

51. La información proporcionada por empresas transnacionales a las autoridades de cada uno de los países en que funcionan y que incluya [secretos comerciales legítimos] [información comercial de carácter confidencial] debería ser objeto de salvaguardias razonables que se aplicasen normalmente en la esfera en que la información se proporciona, en particular para proteger la confidencialidad de esa información.

[52. Con miras al logro de los propósitos del párrafo 25 relativos a la capacitación administrativa y técnica y al empleo de nacionales de los países en que funcionan empresas transnacionales, debería facilitarse, cuando fuese compatible con las leyes y los reglamentos de los países interesados, la transferencia de esos nacionales entre las entidades de una empresa transnacional.]

[Se ha de suprimir.]

* En esta versión, la oración terminará aquí.

** Algunas delegaciones preferían que no hubiera una segunda oración.

[53. Las empresas transnacionales deberían poder transferir libremente y sin restricciones todos los pagos relacionados con sus inversiones, como los ingresos procedentes del capital invertido y la repatriación de este capital cuando se dé por terminada la inversión, y los honorarios por concepto de licencias y asistencia técnica, así como otras regalías, sin perjuicio de las disposiciones pertinentes de la sección relativa a "Balanzas de pagos y financiación" del presente Código y, en particular, del párrafo 29 de dicha sección.]

[Se ha de suprimir.]

B. Nacionalización e indemnización

54. [En el ejercicio de su derecho a nacionalizar o expropiar total o parcialmente los bienes de empresas transnacionales que funcionan en su territorio, el Estado que adopte esas medidas debería pagar una indemnización adecuada, teniendo en cuenta sus propias leyes y reglamentos y todas las circunstancias que el Estado considerase pertinentes. Cuando la cuestión de la indemnización dé lugar a controversias o en caso de que haya una disputa acerca de si se ha producido una nacionalización o una expropiación, el desacuerdo será resuelto de conformidad con la legislación interna del Estado que hace la nacionalización o la expropiación y por sus tribunales.]

[En el ejercicio de su soberanía, los Estados tienen derecho a nacionalizar o expropiar los bienes de propiedad extranjera en su territorio. Esa apropiación de los bienes sea directa o indirecta, compatible con el derecho internacional, debe ser no discriminatoria, tener un fin público, estar de acuerdo con las leyes vigentes y no estar en violación de compromisos específicos asumidos en sentido contrario por contrato o mediante otro acuerdo; y debe ser acompañada por el pago de una indemnización pronta, adecuada y efectiva. Esa indemnización debería corresponder al valor total de los bienes apropiados, sobre la base de su valor justo de mercado, incluido el valor de la empresa en marcha, o en caso apropiado de otros métodos de valoración internacionalmente aceptados, determinados sin tener en cuenta los efectos sobre el valor causados por la medida o las medidas de expropiación, o las expectativas de esas medidas. Los pagos de indemnización deberían ser libremente convertibles y transferibles, y no deberían estar sujetos a ninguna medida restrictiva aplicable a la transferencia de pagos, ingresos o capitales.]

[En el ejercicio de su soberanía, los Estados tienen derecho a nacionalizar o expropiar total o parcialmente los bienes de las empresas transnacionales que funcionan en su territorio, y el Estado que tome tales medidas pagará/debería pagar una indemnización adecuada, de conformidad con sus propias leyes y reglamentos y todas las circunstancias que el Estado juzgue/juzgase pertinentes. Las obligaciones internacionales pertinentes contraídas libremente por los Estados interesados serán aplicables.]

[Los Estados tienen derecho a nacionalizar o expropiar los bienes de las empresas transnacionales que funcionan en su territorio mediante el pago de una indemnización, de conformidad con sus propias leyes y reglamentos y con sus obligaciones internacionales.]

C. Jurisdicción

[55.] [Las entidades de las empresas transnacionales están sometidas a la jurisdicción de los países en que funcionan.]

[Toda entidad de una empresa transnacional que funciona en un país determinado está sometida a la jurisdicción de ese país] [por lo que respecta a sus actividades en ese país.]

[Se ha de suprimir.]

56. [Las controversias entre un Estado y una entidad de una empresa transnacional que funciona en su territorio están sometidas a la jurisdicción de los tribunales y otras autoridades competentes de ese Estado a menos que se arreglen amistosamente entre las partes.]

[Las controversias entre un Estado y una entidad de una empresa transnacional que no se arreglen amistosamente entre las partes ni se resuelvan de conformidad con procedimientos de arreglo de controversias previamente convenidos, deberían someterse a los tribunales o a otras autoridades competentes, o a otros procedimientos de arreglo convenidos, tales como el arbitraje.]

[Las controversias entre Estados y entidades de empresas transnacionales que no se arreglen amistosamente entre las partes, serán/deberían ser sometidas a los tribunales o autoridades nacionales competentes de conformidad con el principio del párrafo 7. Cuando las partes así lo convengan, tales controversias podrán someterse a otros procedimientos de arreglo de controversias mutuamente aceptables.]

[57. En los contratos en que al menos una de las partes sea una entidad de una empresa transnacional las partes deberían poder elegir libremente el derecho aplicable y el foro de arreglo de controversias, incluido el arbitraje, en la inteligencia de que dicha elección puede quedar limitada en sus efectos por el derecho de los países interesados.]

[Se ha de suprimir.]

58. [Los Estados deberían [dar muestras de moderación y comedimiento a fin de] [tratar de] evitar la injerencia [indebida] en una jurisdicción que [correspondiese más bien a otro Estado o que] otro Estado pudiese ejercer de forma más apropiada.] Cuando el ejercicio de la jurisdicción sobre las empresas transnacionales y sus entidades por más de un Estado pueda dar lugar a conflictos de jurisdicción, los Estados interesados deberían esforzarse en adoptar [principios y procedimientos mutuamente aceptables, bilateral o multilateralmente, para evitar o resolver tales conflictos,] [arreglos mutuamente aceptables] sobre la base del respeto [de sus intereses mutuos.] [del principio de la igualdad soberana y los intereses mutuos.]

[Se ubicará en la sección relativa a la cooperación intergubernamental.]

COOPERACION INTERGUBERNAMENTAL

59. [Se reconoce] [Los Estados convienen en] que la cooperación intergubernamental es indispensable para alcanzar los objetivos del Código.

60. [Los Estados convienen en que] la cooperación intergubernamental debería establecerse o fortalecerse a nivel internacional y, cuando correspondiese, a nivel bilateral, regional o interregional [con miras a promover la contribución de las empresas transnacionales a sus metas de desarrollo, en particular las de los países en desarrollo, controlando y eliminando al mismo tiempo sus efectos negativos.]*

61. Los gobiernos [convienen en] [deberían] intercambiar información sobre las medidas que hayan tomado para dar vigencia al Código y sobre la experiencia que se adquiera acerca de la observancia del Código.

62. Los Estados [convienen en] [deberían] celebrar consultas sobre una base bilateral o multilateral, según corresponda [correspondiese], sobre todos los asuntos relacionados con el Código y su aplicación [en particular acerca de requisitos conflictivos impuestos a las empresas transnacionales por los países en que funcionan y cuestiones vinculadas con jurisdicciones nacionales en conflicto] [en particular acerca de requisitos conflictivos impuestos por las empresas matrices a sus entidades que funcionan en distintos países] y con respecto a la elaboración de acuerdos y arreglos internacionales sobre cuestiones vinculadas con el Código.

63. Los Estados [convienen en] [deberían] tener en cuenta los objetivos del Código según se reflejan en sus disposiciones cuando se negocien [negociasen] acuerdos bilaterales o multilaterales en relación con empresas transnacionales.

64. Los Estados [convienen en no utilizar] [no deberían utilizar] a las empresas transnacionales como instrumentos para intervenir en los asuntos internos o externos de otros Estados [y convienen en tomar medidas adecuadas, dentro de su jurisdicción, para impedir que las empresas transnacionales se dediquen a las actividades que se señalan en los párrafos 15 a 17 del presente Código].

65. La acción de un gobierno a favor de una empresa transnacional que funciona en otro país debería estar/estará sujeta al principio del agotamiento de los recursos locales previstos en ese país y, cuando así lo hayan convenido los gobiernos interesados, a los procedimientos para tratar reclamaciones jurídicas internacionales. Esa acción no debería equivaler en ningún caso al uso de ningún tipo de medidas coercitivas que no sean compatibles con la Carta de las Naciones Unidas y la Declaración sobre los principios de derecho internacional referentes a las relaciones de amistad y a la cooperación entre los Estados de conformidad con la Carta de las Naciones Unidas.

* Se ha convenido en eliminar el texto entre corchetes que figura en último término siempre que en la sección relativa a los objetivos se haga referencia al concepto contenido en él.

APLICACION DEL CODIGO DE CONDUCTA

A. Medidas en el plano nacional

66. Para garantizar y promover la aplicación del Código en el plano nacional los Estados, entre otras cosas [, deberán]:

- a) Divulgarán y difundirán [Divulgar y difundir] el Código;
- b) Vigilarán [Vigilar] la aplicación del Código en sus territorios;
- c) Informarán [Informar] a la Comisión de Empresas Transnacionales de las Naciones Unidas sobre las medidas adoptadas en el plano nacional para la promoción del Código y sobre la experiencia recogida en su aplicación;
- d) Tomarán [Tomar] medidas que reflejen [reflejasen] su apoyo al Código y tendrán [tener] en cuenta los objetivos del Código, reflejados en sus disposiciones, al proponer, aplicar y revisar leyes, reglamentos y prácticas administrativas sobre cuestiones que se tratan en el Código.

B. Mecanismo institucional internacional

67. La Comisión de Empresas Transnacionales de las Naciones Unidas asumirá las funciones de mecanismo institucional internacional para la aplicación del Código. En su calidad de tal, la Comisión estará abierta a la participación de todos los Estados que hayan aceptado el Código. [La Comisión podrá establecer los órganos subsidiarios y los procedimientos concretos que estime necesarios para el cumplimiento eficaz de sus funciones.] El Centro de las Naciones Unidas sobre las Empresas Transnacionales actuará como secretaría de la Comisión.

68. La Comisión actuará como órgano central internacional del sistema de las Naciones Unidas para todas las cuestiones relacionadas con el Código. Establecerá y mantendrá estrecho contacto con otras organizaciones y organismos especializados de las Naciones Unidas que se ocupan de cuestiones relativas al Código y a su aplicación con miras a coordinar la labor relacionada con el Código. Cuando se planteen cuestiones abarcadas por acuerdos y arreglos internacionales específicamente mencionados en el Código que hayan sido elaborados en otros foros de las Naciones Unidas, la Comisión remitirá tales cuestiones a los órganos competentes encargados de tales acuerdos o arreglos.

69. La Comisión tendrá las siguientes funciones:

- a) Examinar en sus períodos de sesiones anuales las cuestiones relacionadas con el Código. Si todos los gobiernos que participen en consultas sobre cuestiones concretas relacionadas con la aplicación del Código lo aceptan, la Comisión facilitará estas consultas intergubernamentales en la medida de lo posible. [Los representantes de los sindicatos, las empresas, los consumidores y otros grupos pertinentes podrán expresar sus opiniones sobre las cuestiones relacionadas con el Código por conducto de las organizaciones no gubernamentales representadas en la Comisión.]
- b) Evaluar periódicamente la aplicación del Código sobre la base de los informes presentados por los gobiernos y, según proceda, de la documentación de organizaciones y organismos especializados de las Naciones Unidas que realicen labores pertinentes al Código y de las organizaciones no gubernamentales

representadas en la Comisión. La primera evaluación se hará una vez transcurridos no menos de dos años y no más de tres años desde la aprobación del Código. La segunda evaluación se hará dos años después de la primera. La Comisión determinará si ha de mantenerse o modificarse la periodicidad de dos años para las evaluaciones subsiguientes. La Comisión determinará el formato de las evaluaciones.

(c) Aclarará [, a petición de un gobierno,] las disposiciones del Código a la luz de las situaciones reales respecto de las cuales la aplicabilidad y las consecuencias del Código hayan sido objeto de consultas intergubernamentales. Al aclarar las disposiciones del Código, la Comisión no sacará conclusiones sobre la conducta de las partes envueltas en la situación que haya motivado el pedido de aclaración. La aclaración se limitará a las cuestiones que esa situación ponga de relieve. La Comisión habrá de determinar los procedimientos detallados relativos a la aclaración.)

[Se ha de suprimir.]

d) Informar todos los años a la Asamblea General [, por conducto del Consejo Económico y Social,] sobre sus actividades relacionadas con la aplicación del Código.

e) Facilitar los arreglos o acuerdos intergubernamentales sobre aspectos concretos relativos a las empresas transnacionales a petición de los gobiernos interesados.

70. El Centro de las Naciones Unidas sobre las Empresas Transnacionales proporcionará asistencia relacionada con la aplicación del Código por medio de, entre otras cosas, la recopilación, análisis y difusión de información y la realización de las investigaciones y los estudios que solicite y especifique la Comisión.

C. Procedimiento de revisión

71. La Comisión formulará recomendaciones a la Asamblea General [, por conducto del Consejo Económico y Social,] con la finalidad de revisar el Código. La primera revisión se llevará a cabo una vez transcurridos no más de seis años desde la aprobación del Código. La Asamblea General establecerá, según proceda, las modalidades para la revisión del Código.*

* El examen más detallado de esta disposición se hará una vez resueltas las cuestiones conexas, tales como el modo de aprobación y el carácter jurídico del Código.

Notas

a/ No se realizó ninguna labor de redacción respecto del preámbulo y los objetivos del Código. Sin embargo, en el curso de los debates sobre otras partes del Código se redactó el texto siguiente y se tomó la decisión de ubicarlo en una de las partes sustantivas de la introducción del Código:

"A los fines del presente Código, en las esferas del empleo, la capacitación, las condiciones de trabajo y de vida y las relaciones laborales, deberían aplicarse los principios enunciados en la Declaración Tripartita de Principios sobre las empresas multinacionales y la política social, aprobada por el Consejo de Administración de la Oficina Internacional del Trabajo."

(Aún no se ha adoptado una decisión sobre la ubicación exacta de este párrafo.)

b/ Algunas delegaciones aceptaron ad referendum los párrafos 26, 30, 31 y 32, relativos a balanza de pagos y financiación.

c/ Aún no se ha adoptado una decisión sobre la ubicación de este párrafo.

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

1. - Aguilar, Alonso, "Capitalismo sin capital y sin perspectivas". Problemas del Desarrollo.
Ed. F.C.E. No. 20 Vol. II, México, 1979.
2. - Aguilar, Alonso, "Dialéctica de la Economía Mexicana".
Ed. Nuestro Tiempo, México, 1973.
3. - Aguilera Gómez, Manuel, "La desnacionalización de la economía nacional".
Archivo del Fondo, No. 47, Ed. F.C.E., México, 1975.
4. - Amin Samir, "La acumulación a escala mundial".
Ed. siglo XXI, México, 1974.
5. - Bambirria, Vania, "El capitalismo dependiente en América Latina". Ed. siglo XXI, México, 1974.
6. - Banderas Casanova, Juan, Coordinador, "Política, Economía y Derecho de la Inversión Extranjera".
Ed. UNAM. ENEP Acatlán, México, 1984.
7. - Briones, Alvaro, "Economía y política del fascismo dependiente". Ed. siglo XXI, México, 1978.

8. - Cardoso, Fernando H., "La Originalidad de la copia de la CEPAL y la idea del desarrollo". Lecturas del trimestre económico. No. 30 vol. II, Ed. F.C.E. México, 1979.
9. - Cardoso, Fernando H. y Faletto Enzo, "Dependencia y Desarrollo en América Latina". Ed. siglo XXI, México 1984.
10. - Castañeda, Jorge y Otros, "Derecho Económico Internacional". Ed. F.C.E., México, 1976.
11. - Castro, Fidel, "La crisis económica y social del mundo". Informe a la VII Cumbre de los Países No Alineados, Oficina de Publicaciones del Consejo de Estado, La Habana, Cuba, 1983.
12. - Ceceña, José Luis, "El imperio del dólar". Ed. Caballito, México, 1972.
13. - Ceceña, José Luis, "México en la Orbits Imperial". Ed. Caballito, México, 1974.
14. - Devereil, John, "Anatomía de una Corporación Transnacional". Ed. siglo XXI, México, 1983.

15. - Dobb, Maurice, " Estudios sobre el desarrollo del capitalismo". Ed. siglo XXI, México, 1979.
16. - Dos Santos, Teotonio, " Imperialismo y Dependencia". Ed. Era, México, 1980.
17. - Fajnzylber Fernando, Martínez Tárrago Trinidad, " Las Empresas Transnacionales, expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana". Ed. F.C.E., México, 1976.
18. - González Casanova, Pablo, " No intervención, autodeterminación y democracia en América Latina". Ed. siglo XXI, México, 1983.
19. - Gorostiaga, Xavier, " Los centros financieros internacionales en los países subdesarrollados". Instituto Latinoamericano de Estudios Transnacionales, México, 1978.
20. - Gunder Frank Andre, " Capitalismo y subdesarrollo en América Latina". Ed. Siglo XXI 1973.
21. - Harnecker, Marta y Uribe, Gabriela, " Imperialismo y Dependencia". Ed. Nuevos Horizontes, México, 1979.

22. - Informe de la Comisión Brandt, "Diálogo Norte-Sur".
Ed. Nueva Imagen, México, 1981.
23. - Lozoya, Jorge Alberto y otros, "Alternativas para un Nuevo Orden Internacional". Ed. CEESTEM, México, 1978.
24. - Mandel, Ernest, "El dólar y la crisis del Imperialismo".
Ed. Era, México, 1974.
25. - Merle, Marcel, "Sociología de las Relaciones Internacionales." Ed. Alianza, Universidad Madrid, 1978.
26. - Niveau, Maurice, "Historia de los Hechos Contemporáneos".
Ed. Ariel, Barcelona, 1974.
27. - Palloix, Christian, "Las firmas multinacionales y el proceso de industrialización". Ed. siglo XXI, México, 1980.
28. - Pinto Santos, Oscar, "El Nuevo Orden Económico Internacional". Ed. Nuestro Tiempo, México 1979.
29. - Prebisch, Raúl, "Hacia una dinámica del desarrollo latinoamericano". Ed. F.C. E. México 1963.

30. - Prebisch, Raúl, "Transformación y desarrollo, la gran tarea de América Latina". Ed. F.C.E., México, 1970.
31. - Ramírez Rancaño, Mario, "La Burguesía Industrial". Ed. Era, México, 1974.
32. - Rivero de Oswaldo, "Nuevo Orden Económico y Derecho Internacional para el Desarrollo". Ed. CEESTEM, México, 1978.
33. - Rodríguez, Octavio, "La Teoría del Subdesarrollo de la CEPAL". Ed. siglo XXI, México, 1981.
34. - Ruiz García, Enrique, "Subdesarrollo y Liberación". Ed. Alianza, Madrid, 1973.
35. - Sepúlveda, Bernardo y Chumacero, Antonio, "La inversión extranjera en México". Ed. F.C.E., México, 1983.
36. - Sepúlveda, Cesar, "Derecho Internacional". Ed. Porrúa, México, 1981.
37. - Sunkel, Osvaldo y Paz, Pedro, "El subdesarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo". Textos del Instituto Latinoamericano de Planificación Económica, Ed. siglo XXI. México, 1979.

38. - Tamamés, Ramón, "Estructura Económica Internacional".
Ed. Alianza, Madrid, 1978.
39. - V. I., Lenin, " Imperialismo fase superior del capitalismo". Obras Escogidas. Ed. Progreso, Vol. I.,
Moscú, 1969.
40. - Varios autores, " Capital Transnacional, Estado y Clases Sociales en América Latina". División de Estudios de Posgrado, Facultad de Economía, UNAM.
Ed. F.C.E., México, 1981.
41. - Vernon, Raymond, " Soberanía en Peligro". Ed. F.C.E.,
México, 1983.
42. - Wionczek, Miguel S., " Inversiones y tecnología extranjera en América Latina". Cuadernos de Joaquín Mortiz,
México, 1971.

H E M E R O G R A F I A

- Gallez Agnes y Troupin Jean-Louis, " El papel de las Transnacionales en el desarrollo de los países de Asia", Businessweek 4-VIII-83, en "Contextos" año 1, No. 11 México, 9 de septiembre de 1983.

- Gendarme, Rene, " Nuevas consideraciones sobre las Transnacionales y el Tercer Mundo", en "Contextos" año 1, No. 8, México, 29 de julio de 1983. .

- Madeuf Bernadette y Michalet Charles- Albert, " Fuerzas Mundiales. Hacia un enfoque de la economía internacional." Revista Internacional de Ciencias Sociales. UNESCO. Vol. XXX No. 2, París, 1973.

- Sepúlveda, Bernardo, " La regulación internacional de las Empresas Transnacionales. México ante el Diálogo Norte-Sur". Foro Internacional. Colegio de México, abril-junio, 1982.

- Sepúlveda, Cesar, " Fundamentos reales y formales del Nuevo Orden Internacional". Nueva Política . Vol. 1, No. 1, México, Octubre-marzo, 1977.

- " La empresa internacional en la industrialización de América Latina". Revista de Comercio Exterior, México, abril, 1972.

- " Handbook on the United Nations. It's Structure and Activities". Ninth Edition, United Nations, New York.

- " The CTC reporter". Vol. 1 Núms. 1 al 22, 1978-1984. Centre on Transnational Corporations. United Nations, New York, 1978-1984.

DOCUMENTOS

I. RESOLUCIONES.

- "Declaración sobre la concesión de independencia a los pueblos y países coloniales". 1514 (XV) 14 de diciembre de 1960. Asamblea General, Naciones Unidas. Documentos Oficiales.

- "Declaración sobre el establecimiento de un Nuevo Orden Económico Internacional". A/RES/3201 (S-VI) lo. de mayo de 1974. Asamblea General, Naciones Unidas. Documentos Oficiales.

- "Programa de Acción sobre el establecimiento de un Nuevo Orden Económico Internacional". A/RES/3202 (S-VI) lo. de mayo de 1974. Asamblea General, Naciones Unidas. Documentos Oficiales.

- "Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados". 3281 (XXIX) 12 de diciembre de 1974. Asamblea General de las Naciones Unidas. Documentos Oficiales.

- "Effets des sociétés transnationales sur le processus de développement et sur les relations internationales". 1913 (LVII), Conseil Economique et Social 1974. Nations Unies. Documents Officiels.

II. INFORMES.

- "Informe sobre el Primer Período de Sesiones". Comisión de Empresas Transnacionales. Marzo, 1975. E/C.10/15 E/5780 Naciones Unidas. Nueva York, 1975.
- "Informe sobre el Segundo Período de Sesiones". (1 al 12 de marzo de 1976). Comisión de Empresas Transnacionales. E/C.10/16 E/5782. Naciones Unidas. Nueva York, 1976.
- "Informe sobre el Tercer Período de Sesiones". (abril-mayo de 1977). Comisión de Empresas Transnacionales. E/C.10/36 E/5786. Naciones Unidas. Nueva York, 1977.
- "Informe sobre el Cuarto Período de Sesiones". (16 - 26 de mayo de 1978). Comisión de Empresas Transnacionales. E/C.10/43 E/197882 ,Naciones Unidas. Nueva York,1978.

- "Informe sobre el Quinto Período de Sesiones".
(14-25 de mayo y 16-17 de julio de 1979). Comisión de Empresas Transnacionales E/C.10/59 E/1979/38/Rev.1. Naciones Unidas. Nueva York, 1979.

- "Informe sobre el Sexto Período de Sesiones".
(23 de junio al 4 de julio de 1980). Comisión de Empresas Transnacionales. E/C.10/62, Naciones Unidas. Nueva York, 1980.

- "Informe sobre el Séptimo Período de Sesiones".
(25 de agosto al 6 de septiembre de 1981). Comisión de Empresas Transnacionales. E/C.10/ 1981/49, Naciones Unidas. Nueva York, 1981.

- "Informe sobre el Octavo Período de Sesiones".
(30 de agosto al 10 de septiembre de 1982). Comisión de Empresas Transnacionales. E/C.10/1982/19 , E/1982/18. Naciones Unidas. Nueva York, 1982.

- "Informe sobre el Noveno Período de Sesiones".
(20-30 junio de 1983). Comisión de Empresas Transnacionales. E/C.10/1983/15, E/1983/18/Rev.1, Naciones Unidas. Nueva York, 1983.

- "Informe sobre el Décimo Período de Sesiones". (17- 27 de abril de 1984). Comisión de Empresas Transnacionales. E/C.10/1984/20. E/1984/18, Naciones Unidas. Nueva York, 1984.

- "Informe sobre el Período Extraordinario de Sesiones" (7 al 18 de marzo y 9 al 21 de mayo de 1983). Comisión de Empresas Transnacionales. E/C.10/1983/S/5/Rev.1, E/1983/17/Rev.1 Naciones Unidas. Nueva York, 1983.

- "Informe de la Comisión de Empresas Transnacionales sobre la continuación de su período extraordinario de sesiones" (9 a 13 de enero de 1984) E/1984/9- E/C.10/1984/S/3. Naciones Unidas. Nueva York, 1984.

- "Hacia el Nuevo Orden Económico Internacional". Informe del Director General de Desarrollo y Cooperación Económica Internacional. Naciones Unidas, Nueva York, A/S-1175/1983.

III. ESTUDIOS.

- "Estudio Económico de América Latina" CEPAL, 1954
E/CN.12/362/Rev. 1

- "Dominant Positions of Market Power of Transnational Corporations. Use of Transfer Pricing Mechanism". UNCTAD.
United Nations, 1978.

- "The World Automobile Industry and it's implications for the Developing Countries of Latin America". CNUET, Naciones Unidas, New York, 1980 ST/CTC/42.

- "International Oligopoly in the Electrical Industry".
CNUET, Naciones Unidas, New York, 1980 ST/CTC/72.

- "Transnational Corporations in Food and Beverage Processing"
CNUET, Naciones Unidas, New York, 1981 ST/CTC/19.

- "Las Empresas Transnacionales en la Industria del Equipo Generador de Energía". CNUET, Naciones Unidas, Nueva York,
1982, ST/CTC/22.

- "Leyes y reglamentaciones nacionales en materia de Empresas Transnacionales". CNUET, Naciones Unidas, Nueva York, 1983 ST/CTC/26.

- "Las Empresas Transnacionales en el Desarrollo Mundial" Tercer Estudio. CNUET, Naciones Unidas, Nueva York, 1983 ST/CTC/46.

- "Mecanismos bilaterales, regionales e internacionales para cuestiones relacionadas con las Empresas Transnacionales". Comisión de Empresas Transnacionales. E/C.10/1984/8, Naciones Unidas, Nueva York, 1984.

- "Políticas y Prácticas de las Empresas Transnacionales respecto de sus actividades en Sudáfrica y Namibia". CNUET, Naciones Unidas, Nueva York, 1984 E/C.10/1983/10/Rev. 1

IV. OTROS.

- "Proyecto de Código de Conducta de las Naciones Unidas para las Empresas Transnacionales". Informe sobre el período extraordinario de sesiones. (7 al 18 de marzo y 9 a 21 de mayo de 1983). Comisión de Empresas Transnacionales Anexo II. Naciones Unidas, Nueva York, 1983. E/C.10/1983/S/5/Rev. 1 E/1983/17/Rev.1

- "Convenio Constitutivo de la Empresa Naviera Multinacional del Caribe (NAMUCAR)" 1o. de diciembre de 1974, San José, Costa Rica.
- "Párrafos convenidos en el período extraordinario de sesiones". Informe sobre el período extraordinario de sesiones. (7 al 18 de marzo y 9 a 21 de mayo de 1983). I. Comisión de Empresas Transnacionales. Anexo I. Naciones Unidas, Nueva York, 1973. ST/C.10/1983/S/5/Rev.1 , E/1983/17/Rev.1
- "Preámbulo y Objetivos: Propuesta del Presidente del Grupo de Trabajo 1". Informe sobre el período extraordinario de sesiones. Comisión de Empresas Transnacionales Anexo V. E/C.10/1983/S/5/Rev.1, E/1983/17/Rev. 1
- "Elementos fundamentales revisados del preámbulo". Nota de la Secretaría E/C.10/1983/S/4
- "Cuestiones pendientes en el proyecto de Código de Conducta para las Empresas Transnacionales". Conclusión de la formulación del Código de Conducta de las Naciones Unidas para las Empresas Transnacionales. Informe de la Secretaría E/C.10/1984/S/5 29 de mayo de 1984. Naciones Unidas. Nueva York.