



*1er 206*

# Universidad Nacional Autónoma de México

FACULTAD DE DERECHO

EL CERTIFICADO DE ORIGEN DE LOS PRODUCTOS DE  
LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES Y MULTINACIONALES

T E S I S

Que para obtener el título de:

LICENCIADO EN DERECHO

P r e s e n t a :

**GUILLERMO IGLESIAS LARA**



México, D. F.

1982



Universidad Nacional  
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

**Biblioteca Central**



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

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

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

# TESIS CON FALLA DE ORIGEN

## I N D I C E

### INTRODUCCION

#### CAPITULO I .- CERTIFICADO DE ORIGEN

- A) Concepto de Certificado de Origen ----- 1
- B) Origen y Aplicación del Sistema Generali-  
zado de Preferencias ----- 2
- C) Diversos Sistemas Generalizados de  
Preferencias ----- 19
- D) Explicación Complementaria sobre la a--  
plicación del Criterio del 35% y ejem-  
plos de su aplicación ----- 27
- E) Efectos del Certificado de Origen en el  
Mercado Internacional y los Mercados Re-  
gionales o Zonales ----- 31

#### CAPITULO II.- EMPRESA TRANSNACIONAL

- A) Concepto ----- 34
- B) Antecedentes Historicos ----- 36
- C) Efectos del establecimientos de Filia-  
les o Sucursales en los Territorios Zo-  
nales ----- 40

D) Decálogo de las Empresas Transnacionales -----	43
E) Característica de la Empresa Transnacional -----	44
F) Efectos de los Certificados de Origen de las Empresas Transnacionales -----	45
G) Proyecto de Código de Conducta para las Empresas Transnacionales -----	48

**CAPITULO III.- EMPRESA MULTINACIONAL**

A) Concepto y Antecedentes -----	61
B) Características -----	67
C) Diversos Procedimientos de Creación de las Empresas Multinacionales -----	69
D) Efectos del Certificado de Origen de las Empresas Multinacionales -----	76
E) Ejemplos de Empresas Multinacionales --	79

<b>CONCLUSIONES</b> -----	90
---------------------------	----

<b>BIBLIOGRAFIA</b> -----	92
---------------------------	----

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

Es un maravilloso reto, llegar al momento de escribir la tesis profesional para optar al exámen de la Licenciatura en Derecho, es el significado posterior de toda una carrera, con sus esfuerzos, placeres y grandes alegrías. He considerado siempre, que el tema que se elige de una tesis, debe ser algo nuevo, que aporte cuando menos, la inquietud del sustentante, por lo que, entre los múltiples temas que pasaron por mi mente, encontré éste que llamó mi atención, el de los "Certificados de Origen"; porque consideré, después de una investigación dirigida por mis maestros, y, también en forma espontánea, que no había gran literatura sobre el tema, también dentro del estudio previo pude detectar, que importante es en la época actual darle su verdadero valor al "Certificado de Origen.

Otro aspecto que me motivó a desarrollar este tema es que considero necesario que los "Certificados de Origen", tengan otro tratamiento, otro merecimiento.

Para la elaboración de este modesto trabajo, parto desde la definición de lo que es el "Certificado de Origen", ya que inclusive encontré, que las autoridades que manejan estas circunstancias, están, sino ignorantes, poco penetradas en lo que realmente es el "Certificado de Origen", esta -

problemática, considero que existe debido a la división del-trabajo, la que provoca la especialización en pequeños deta-  
lles.

Así mismo, consideré necesario hablar de las empre-  
sas multinacionales y de las transnacionales, debido a los -  
efectos económicos que éstas ocasionan al manejar el "Certi-  
ficado de Origen.

Aunque este tema se practica, poco se sabe de él -  
ya que no existe una amplia bibliografía, por tal motivo, me  
vi limitado para la realización de mi trabajo, pero conside-  
ro que esta pequeña aportación que hago, sea, no únicamente-  
como el trabajo necesario para sustentar el exámen profesio-  
nal, sino también sirva de ayuda bibliográfica a este tema,-  
que a mi criterio requiere de una amplia difusión por la im-  
portancia que representa.

## CERTIFICADO DE ORIGEN

Concepto: Es el instrumento internacional documentario que certifica el lugar en donde se creó dicho producto.

Más que una definición de lo que es el Certificado de Origen que es nuestro tema de estudio, lo que hacemos es una descripción de lo que es el mismo, puesto que hay muy pocas fuentes y sobre todo se ha escrito poco al respecto.

Una vez que conocemos lo que es el Certificado, - analizaremos en donde se utiliza, y para tal motivo estudiaremos a continuación lo que es el Sistema Generalizado de -- Preferencias, para conocer como funciona dentro del mismo.

ORIGEN Y APLICACION DEL SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIA  
(SGP)

Las negociaciones conducentes a la aprobación y aplicación del Sistema Generalizado de Preferencia (SGP) ocuparon casi un decenio. Hubieron de transcurrir varios años antes de que se aceptara el principio de la concesión de preferencias, y fueron necesarios más de dos años para elaborar los detalles de los distintos esquemas de Preferencia. Los esquemas entraron en vigor con cierto retraso, que en algunos casos fue considerable.

1.- Acuerdo acerca del principio de la concesión de preferencias.

Los aranceles han constituido y siguen constituyendo un importante obstáculo en el Comercio Internacional. La reducción sustancial de los aranceles ha sido el principal objetivo de las negociaciones celebradas intermitentemente en el marco del GATT desde su creación. Estas negociaciones, celebradas sobre una base de reciprocidad, beneficiaban principalmente a los intereses de los países desarrollados. Al ampliarse la composición del GATT, con el ingreso en particular de los países en desarrollo, surgió un problema en relación con la participación de éstos en las negociaciones. El principio de la reciprocidad creó un problema agudo cuando,

en la labor preparatoria de la Ronda de negociaciones Kennedy, se impuso la necesidad de adoptar una decisión acerca de la participación de los países en desarrollo.

Entre los argumentos aducidos a este respecto figuraba el que la igualdad de trato (nación más favorecida (NMF) de sujetos desiguales no aportaría ventajas equitativas a los países en desarrollo. En consecuencia, éstos pidieron que les fuera concedido un trato especial y preferencial, sin exigir reciprocidad de concesiones por su parte.

La primera ocasión en que se discutieron oficialmente propuestas de concesión de trato arancelario especial en favor de los países en desarrollo fue la reunión ministerial del GATT, celebrada en mayo de 1963. Posteriormente las propuestas fueron examinadas por un Grupo de Trabajo establecido para este fin. Este nuevo énfasis en los problemas del comercio y la expansión de los países en desarrollo culminó en 1965 con la revisión del Acuerdo General mediante la adición de la Parte IV, en la que se pedía algo menos que la plena reciprocidad por parte de países en desarrollo. En efecto, aunque en el párrafo B del artículo XXXVI del Acuerdo General se estipulaba que los países desarrollados no esperarían reciprocidad por los compromisos contraídos por ellos en negociaciones comerciales con países en desarrollo, en una nota aparte relativa a ese párrafo se especificaba que --

lo que se quería decir era que no se debería esperar que un país en desarrollo aportara "una contribución incompatible con las necesidades de su desarrollo, de sus finanzas y de su comercio", La insistencia sobre la reciprocidad en las negociaciones reflejaban la firme determinación de los países desarrollados de mantener el principio de la MFN, por miedo de minar los mismos cimientos del Acuerdo General. En conjunto, la Parte IV, representaba una transacción que estaba mucho de colmar las esperanzas y las necesidades de desarrollo de los países subdesarrollados. El exámen de las preferencias en el marco del GATT, había llegado, pues, a un punto muerto.

La oportunidad de reiniciar el debate, se presentó cuando la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y desarrollo se reunió por primera vez en la primavera de 1964. En esta Conferencia, las Preferencias Arancelarias en favor de los países en desarrollo constituyeron una de las cuestiones claves en la búsqueda de soluciones eficaces a los problemas comerciales de esos países. La Conferencia aprobó ciertos principios por los que habrían de regirse las relaciones comerciales internacionales y las políticas comerciales conducentes al desarrollo. El octavo principio general recomendaba que los países desarrollados, concedieran preferencias en favor de los países en desarrollo sin exigir en compensación preferencia alguna por parte de éstos. La mayoría de los países estaban a favor de las preferencias, pero los otros, entre ellos Estados Unidos se oponían a ellas-

y defendían, en cambio, la aplicación del principio de la - NMF en la concesión de preferencias por los países desarrollados a los países en desarrollo. En consecuencia, los países desarrollados de economía de mercado se abstuvieron o votaron en contra de este principio. En su recomendación A.III.5, la Conferencia reconoció la urgente necesidad de diversificar y desarrollar el comercio de exportación de manufacturas y semimanufacturas de los países en desarrollo y consideró que sería conveniente obtener el acuerdo más amplio posible con respecto a la ampliación de las preferencias. Con este objeto, recomendó al Secretario General de las Naciones Unidas que designara una comisión especial de representantes de los gobiernos con miras a elaborar el método más adecuado para aplicar dichas preferencias sin reciprocidad por parte de los países en desarrollo, así como para examinar nuevamente las diferencias de principio arriba mencionadas e informar al órgano permanente establecido por la Conferencia.

La Comisión Especial que el Secretario General de las Naciones Unidas convocó en Nueva York en mayo de 1965, permitió a los gobiernos interesados aclarar sus respectivas posiciones. Dado que no fue posible superar las diversas divergencias, la Comisión recomendó que se prosiguiera el examen de la cuestión de las preferencias, en vista del interés de llegar a un acuerdo. En 1966, la Junta de Comercio y desarrollo, estableció el Grupo de Preferencias, como órgano au-

xiliar de la Comisión de Manufacturas, con unas atribuciones esencialmente iguales a las de la Comisión Especial arriba mencionadas. El primer período de sesiones del Grupo, se celebró en julio y agosto de 1966. No se realizó ningún progreso, en gran parte porque los países desarrollados, que estaban examinando la cuestión entre ellos con el marco de la OCDE, no habían llegado a un acuerdo. Estas conversaciones paralelas, se estaban llevando a cabo en el Grupo Especial establecido por el Consejo de la OCDE en diciembre de 1975, con miras a definir una posición común de los países desarrollados con economía de mercado.

La declaración formulada por el Presidente de los Estados Unidos en la Reunión de Jefes de Estado Americanos celebrada en Punta del Este en abril de 1967, abrió una brecha en el asunto de las preferencias. El Presidente de los Estados Unidos reconoció que la igualdad de trato arancelario podía no bastar para que los países en desarrollo avanzaran con la rapidéz deseada y que una de las formas de hacer frente a esta cuestión sería que todos los países desarrollados concedieran ventajas arancelarias temporales a todos los países en desarrollo. Esta declaración desbloqueó las negociaciones, y a partir de ese momento fue posible progresar tanto en la OCDE, como en el Grupo de las Preferencias de la UNCTAD. En adelante la atención se concentró fundamentalmente, no en si convenía otorgar las preferencias, sino en la

forma de concederlas.

La adopción de una actitud favorable por los Estados Unidos fué explicada por el Subsecretario de Estado para Asuntos Económicos de los Estados Unidos de la siguiente forma: "Políticamente nos encontramos prácticamente aislados de todos los países en desarrollo y de la mayoría de los países industrializados. Económicamente nuestra reserva de principio y nuestro escepticismo limitaban la influencia que podíamos ejercer sobre la proliferación de acuerdos discriminatorios, al tiempo que reducían nuestra influencia en relación con el funcionamiento concreto de un sistema de preferencias que otros países industrializados habían indicado que podrían poner en vigor tanto si los Estados Unidos participaban como si no". Véase The Future of United States Foreign Trade Policy, audiencias de la Subcomisión de Política Económica - Exterior de la Comisión Económica Mixta, Vol. I, 19.

En el segundo período de sesiones de la Conferencia celebrado en Nueva Delhi en 1968, las negociaciones se centraron en la cuestión de las preferencias. La Conferencia tuvo ante sí la Carta de Argel, aprobada por los países en desarrollo en la Reunión Ministerial del Grupo de los 77, celebrada en octubre de 1967, en la que se enumeraban, entre otras cosas, los principios que habrían de observarse al ---

aplicar un SGP. Los principales eran: primero, que todos los acuerdos de preferencias establecieran el acceso de todas -- las manufacturas y semimanufacturas, incluidos los productos elaborados y semielaborados, de todos los países en desarrollo a los mercados de todos los países desarrollados, sin -- restricciones y con franquicia; segundo, que las medidas de salvaguardia se rigieran por criterios objetivos, tuvieran -- carácter provisional y fueran objeto de consultas, aprobación y revisión a nivel internacional; tercero, que se adoptaran medidas especiales en favor de los países en desarrollo -- menos adelantados; y cuarto, que se proporcionaran a los países en desarrollo que gozaran de preferencias especiales en -- determinados mercados de algunos países desarrollados por lo menos ventajas equivalentes para compensarles el hecho de -- compartir tales preferencias con otros al establecerse el -- SGP.

La Conferencia dispuso también de un informe --- transmitido por el Secretario General de la OCDE (TD/56 y -- Corr. 1), en el que se formulaban una serie de consideraciones generales acerca de la concesión con carácter temporal -- por los países desarrollados en un trato arancelario especial en favor de todos los países en desarrollo. Estas consideraciones abarcaban ciertos principios en los que se basaron -- todos los esquemas aprobados posteriormente. Primero, que -- los acuerdos de preferencias previstos no implicarían la con

cesión de ventajas recíprocas a las exportaciones de los países desarrollados por parte de los países en desarrollo. Segundo, que el trato arancelario especial debería aplicarse - en principio a todas las manufacturas y semimanufacturas y - que también podrían incluirse los productos, es decir, los productos agrícolas y los productos primarios, previo exámen caso por caso. Tercero, que las preferencias deberían concederse a todo país, territorio o zona que invocase la condición de país en desarrollo ( principio de autoelección ), aún cuando los países otorgantes de preferencias podrían negar - ese trato a un país determinado por razones poderosas. Quedaron sin resolver algunas cuestiones importantes, relativas a los acuerdos preferenciales, en particular el problema de si el mejor acceso de los países en desarrollo debería traducirse en una franquicia aduanera o en reducciones considerables por debajo de los aranceles aplicables en virtud de la cláusula de la OMF, o el problema de si las medidas de salvaguardia, deberían adoptar la forma de la cláusula liberatoria -- tradicional o de limitaciones a priori, consistentes en contingentes arancelarios.

En las conferencias, persistieron las divergencias, ya que las posiciones adoptadas en relación con los principales elementos de un sistema de preferencia, distaban mucho - unas de otras. La transacción a que se llegó se tradujo en la resolución 21 (II) de la Conferencia, en la que se acepta

ron oficialmente el principio y los objetivos de las preferencias en favor de los países en desarrollo. En el párrafo de la parte dispositiva de la resolución, se afirma que la Conferencia "Conviene en que los objetivos del Sistema Generalizado de Preferencias sin reciprocidad ni discriminación en favor de los países en desarrollo, con inclusión de medidas especiales en beneficio de los menos adelantados de entre ellos, deberían ser: a) Aumentar los ingresos de exportación de esos países; b) Promover su industrialización; c) -- Acelerar su ritmo de crecimiento económico". La Conferencia fijó el año de 1969 como plazo límite para ultimar los detalles de las disposiciones preferenciales y constituyó una Comisión Especial de Preferencias para llevar a cabo las negociaciones necesarias.

#### ELABORACION DE LOS DETALLES

La Comisión Especial de Preferencia, concluyó su tarea de elaborar un SGP en la segunda parte de su cuarto -- período de sesiones, en octubre de 1970. En su primer período de sesiones celebrado el 29 de noviembre al 6 de diciembre de 1968, La Comisión Especial, examinó los progresos -- efectuados desde su segundo período de sesiones de la Conferencia y preparó un calendario de trabajo. Los países de la OCDE que debían otorgar las preferencias, informaron de que habían tratado de ampliar los puntos de acuerdo y de perfec-

cionar la labor ya realizada. Se había convenido en pasar de las generalidades a los problemas más concretos y se había fijado la fecha del 10. de marzo de 1969, como el momento en que cada uno de los países que debían otorgar las Preferencias tendría que estar dispuesto a presentar dos listas de -- productos que serían examinadas por los países de la OCDE. La primera sería una lista de los productos manufacturados y seminmanufacturados incluidos en los capítulos 25 a 99 de la NC-CA, sobre los cuales, esos países no estaban dispuestos a conceder preferencias, (la "lista negativa"). La segunda sería una lista de productos de los capítulos 1 a 24 de la NC-CA, sobre los cuales esos países estaban dispuestos a otorgar preferencias ( la "lista positiva" ). Se invitó a cada uno de los países a que expresara claramente todos los supuestos detalles y condiciones con arreglo a los cuales podrían examinarse la concesión de las preferencias y con la base de las cuales se habían preparado las listas. A continuación esas listas y propuestas serían objeto de un intercambio dentro de la OCDE, y se celebrarían nuevos debates para que cada uno de los países revisara sus propias listas y los supuestos en que éstas se basan.

La Comisión Especial convino en convocar, posiblemente a fines de abril, un segundo período de sesiones de -- corta duración, en el que se prepararía un nuevo informe provisional y se llegaría a un acuerdo acerca de los procedi--

mientos para celebrar las consultas intensivas y detalladas con los países en desarrollo en el tercer período de sesiones que se celebraría a fines de junio. Estos procedimientos concluirían el establecimiento, composición y definición de las atribuciones de cualquier grupo de trabajo que resultara necesario para facilitar la labor del tercer período de sesiones. Si les fuera posible, los países desarrollados presentarían la documentación sustantiva pertinente con suficiente antelación a la apertura del período de sesiones.

La Comisión Especial celebró su segundo período de sesiones del 28 de abril al 2 de mayo de 1969. Los países desarrollados informaron que se habían proseguido el examen intensivo de los posibles elementos de un sistema de preferencias y de que sus trabajos avanzaban principalmente en el plano nacional y también en el marco de la OCDE. La labor había resultado ser más difícil y delicada de lo que se había previsto. La mayoría de los países había podido entregar a la OCDE, unas listas indicativas antes del 10 de marzo de 1969. Los Estados Unidos no habían podido presentar sus propuestas a causa del cambio de administración.

En ese período de sesiones, la Comisión Especial determinó los aspectos sustantivos del sistema acerca de los cuales deberían celebrarse, en la propia Comisión o en sus grupos de trabajo, nuevas consultas detalladas. La Comisión-

estableció asimismo un grupo de trabajo encargado de iniciar consultas sobre los aspectos técnicos de las normas de origen. Fueron identificados los siguientes sectores para la celebración de consultas: productos que deberían incluirse en el sistema y extensión y de las preferencias; mecanismos de salvaguardia; duración del sistema; medidas especiales en favor de los países menos adelantados; preferencias existentes y preferencias inversas; disposiciones institucionales; medidas que podrían adoptar los países socialistas de Europa -- oriental en vista de la resolución 15(II) de la Conferencia.

En su tercer período de sesiones, celebrado del 30 de junio al 3 de julio de 1969, la Comisión Especial convino en un calendario y en otras cuestiones de procedimientos para la celebración de consultas intensivas y detalladas. La Comisión recomendó asimismo que la junta de Comercio y Desarrollo en su noveno período de sesiones, mantuviese en funciones a la Comisión Especial a fin de que esta pudiese presentar su informe definitivo en un período de sesiones ulteriores a la Junta. En su resolución 61(IX), de 12 de septiembre de 1969, la Junta de Comercio y desarrollo decidió mantener en funciones a la Comisión Especial y le pidió que presentase su informe definitivo, que había de prepararse en el cuarto período de sesiones, a la Junta en un período extraordinario de sesiones.

De conformidad con esa resolución, la Comisión Especial celebró la primera parte de su cuarto período de sesiones del 31 de marzo al 17 de abril de 1970. En esta parte del período de sesiones, los países que consideraban la concesión de preferencias y los países en desarrollo beneficiarios celebraron consultas intensivas y detalladas sobre la base de las comunicaciones preliminares transmitidas por los países desarrollados miembros de la OCDE y de Nueva Zelanda. La Comisión también emprendió un exámen del fondo de las cuestiones relativas a la contribución de los países socialistas de Europa Oriental, habida cuenta de la resolución 21 (II) de la Conferencia. La Comisión Especial convino en que, no había podido completar sus trabajos, sería necesario celebrar una segunda parte de su cuarto período de sesiones.

La segunda parte del cuarto período de sesiones - fué convocada el 21 de septiembre de 1970. Tras activas consultas acerca de las ofertas preliminares de los países de la OCDE que podrían conceder preferencias, se formularon y aprobaron disposiciones para la creación de un SGP, sin reciprocidad ni discriminación, en favor de las exportaciones de los países en desarrollo a los mercados de los países desarrollados; en las conclusiones convenidas aprobadas por la Comisión Especial, de las que la Junta tomó nota en su cuarto período extraordinario de sesiones, se definieron los aspectos técnicos, institucionales y jurídicos del sistema. En ellas la Comisión Especial acogió asimismo con agrado la de-

claración conjunta en que varios países socialistas de Europa Oriental anunciaban las medidas que se proponían adoptar para contribuir al logro de los objetivos de la resolución 21 (II) de la Conferencia. Esas medidas consistían en preferencias arancelarias en el caso de los países que tenían un arancel de aduanas, y en otras medidas especiales de carácter preferencial destinadas a ampliar las importaciones procedentes de países en desarrollo. La Comisión Especial decidió que su informe sobre la segunda parte del cuarto período de sesiones, junto con el informe de la primera parte del cuarto período de sesiones y con la documentación sustantiva que contenía las propuestas preliminares de los países de la OCDE que estudiaban la concesión de preferencias, constituyeran el informe definitivo de la Comisión Especial de Preferencias con arreglo a la resolución 21 (II) de la Conferencia.

Los países socialistas de Europa Oriental otorgan\_ tes de preferencias que tienen aranceles de aduanas son actualmente: Bulgaria, Checoslovaquia, Hungría, Polonia y la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas.

En su cuarto período extraordinario de sesiones celebrado los días 12 y 13 de octubre de 1970, la Junta de Comercio y Desarrollo, por su decisión 75 (S-IV), aprobó el in

forme de la Comisión Especial de Preferencias sobre su cuarto período de sesiones y tomó nota de las conclusiones convenidas que figuraban en él. Por su parte, la Asamblea General, en su 25o. período de sesiones, al proclamar el Segundo Decenio de las Naciones Unidas para el Desarrollo, que se iniciaría el 1o. de enero de 1971, incluyó las disposiciones preferenciales como parte integrante de la Estrategia Internacional del Desarrollo.

Al aceptar las disposiciones preferenciales elaboradas en la UNCTAD, los países que se proponían conceder preferencias, manifestaron su determinación de buscar lo más rápidamente posible la sanción legislativa o de otra índole - que fuera necesaria con el objeto de aplicar las disposiciones preferenciales cuanto antes en 1971. En consecuencia, de conformidad con el artículo XXV:5 del Acuerdo General, los países en cuestión interesados, presentaron a las Partes Contratantes una solicitud oficial de exención de las obligaciones que les imponía el artículo I del Acuerdo General, a fin de que fuera posible la aplicación del sistema generalizado de Preferencias. Por decisión de 25 de junio de 1971, las partes contratantes en el Acuerdo General acordaron eximir a las partes Contratantes desarrolladas del cumplimiento de las disposiciones del artículo I del Acuerdo General por un plazo de 10 años y en la medida que fuese necesario para que pudieran conceder un trato arancelario preferencial a los productos originarios de países y territorios en desarrollo.

La República Democrática Alemana no tiene arancel-  
aduanero, pero después de suscribir en 1973, la declaración-  
conjunta de los países socialistas de Europa Oriental, se --  
comprometió a aplicar otras medidas de orden económico y de-  
comercio exterior que, en términos generales, son de carác--  
ter preferencial y están encaminadas a expandir las importa-  
ciones de productos procedentes de los países en desarrollo.

#### APLICACION

El SGP consiste actualmente en 16 esquemas de pre-  
ferencias diferentes, aplicados por 19 países de economía de  
mercado y seis países socialistas de Europa Oriental. Los --  
países o grupo de países que aplican los esquemas y la fecha  
de entrada en vigor de cada uno de éstos son los siguientes:  
Australia (1966), Austria (lo. de abril de 1972), Bulgaria--  
(lo. de abril de 1972), Canadá (lo. de julio de 1974), CEE (lo.  
de julio de 1971), Checoslovaquia (28 de febrero de 1972), --  
Estados Unidos de América (lo. de febrero de 1976), Finlan--  
dia (lo. de enero de 1972), Hungría (lo. de enero de 1972), -  
Japón (lo. de agosto de 1971), Noruega (lo. de octubre de 19  
71), Nueva Zelandia (lo. de enero de 1972), Polonia (lo. de -  
enero de 1976), Suecia (lo. de enero de 1972), Suiza (lo. de  
marzo de 1972), y, Unión de Repúblicas Soviéticas Socialis--  
tas (lo. de enero de 1965).

Es de señalar que Australia, que había ido aplicando un sistema de preferencias arancelarias en favor de los países en desarrollo antes de la aprobación del SGP, puso en vigor el 1o. de enero de 1974, un nuevo esquema, mucho más vasto, en el marco del SGP. También la URSS, había establecido su esquema de preferencias antes de la adopción del SGP, de conformidad con las recomendaciones A.III.2 y A.III.1 de la Conferencia. El 1o. de enero de 1974, se produjo un importante acontecimiento, ya que tres países otorgantes de preferencias ( Dinamarca, Holanda y el Reino Unido ), alinearon sus esquemas, en vigencia desde 1972, con el de la CEE al unirse a la Comunidad.

Qué características debe reunir un producto para ser beneficiario del SGP, a través de un Certificado de Origen:

- a) Productos obtenidos totalmente en el país exportador, es decir, productos cultivados, extraídos del suelo o cosechados en el país o fabricados exclusivamente en él a partir de cualquiera de esos productos. Por regla general, estos productos totalmente producidos en un país receptor de preferencias son admitidos al trato del SGP por que no contienen ningún insumo importado; o bien

b) Productos que contienen insumos importados, es decir, fabricados total o parcialmente a partir de materias, partes o componentes que han sido importados en el país beneficiario exportador o que son de origen desconocido. Por regla general, estos productos son admitidos al trato del SGP siempre que haya sido objeto de una elaboración o transformación suficientes, además de estos criterios básicos, cada esquema establecido en virtud del SGP prescribe las normas que han de satisfacerse para que las mercancías de exportación puedan ser objeto del trato del SGP.

#### DIVERSOS SISTEMAS GENERALIZADOS DE PREFERENCIAS ( S G P )

Breve descripción de los diversos Sistemas Generalizados de Preferencias y la manera en que el Certificado de Origen funciona en dichos sistemas:

##### ESTADOS UNIDOS DE NORTE AMERICA S G P .

Primordialmente son mercancías que pueden entrar al sistema, las totalmente producidas en el país beneficiario, o las mercancías que contienen materias importadas para las cuales se pide la suma de:

a) el costo ó valor de las materias producidas en--  
el país en desarrollo beneficiario.

más

b) los costos directos de las operaciones de elabo-  
ración realizadas en él.

Que represente por lo menos el 35% del valor estima-  
do de la mercancía. Cuando el origen es acumulativo, el insu-  
mo nacional mínimo es del 50%.

El costo o valor de los materiales, puede incluir -  
materiales importados que hayan sido sustancialmente transfor-  
mados en partes de materiales de los cuales esta compuesto -  
el artículo exportado.

Costos directos de las operaciones de elaboración -  
no incluyen beneficios ni gastos generales.

El porcentaje debe calcularse teniendo en cuenta el  
precio de fábrica que normalmente es el valor del aforo.

En general, Austria, El Canadá, La CEE, Finlandia,-  
El Japón, Noruega, Suecia, Suiza, consideran las siguientes -  
categorías de productos como totalmente producidos en un país  
beneficiario:

- A) Los productos minerales extraídos del suelo o de  
sus fondos marinos.
- B) Los productos del reino vegetal cosechados en el  
país.
- C) Los animales vivos nacidos y criados en el país

- D) Los productos obtenidos en el país de animales vivos.
- E) Los productos de la caza y de la pesca practicados en el país.
- F) Los productos de la pesca en el mar y otros productos extraídos del mar por los buques del país.
- G) Los artículos producidos a bordo de sus buques, factorías exclusivamente con los productos mencionados, en el apartado (F).
- H) Los artículos usados que solo se pueden utilizar para la recuperación de materias primas, siempre que hayan sido recogidos en el país.
- I) Los desechos y desperdicios de las operaciones manufactureras efectuadas en el país.
- J) Los productos obtenidos en el país a partir exclusivamente de los productos enumerados en los apartados (H-I), (tales como láminas y barras de hierro fabricados con minería de hierro; tejidos de algodón fabricados con algodón en rama; recuperación de plomo de baterías de automóviles usados, recuperación de metal o de viruta).

NOTA: Algunos países otorgantes de preferencias -- aplican definiciones restrictivas a las expresiones "Los buques del país" y "sus buques factoría", contenidos en los apartados F y G.

Los Estados Unidos de América, si bien no establecen en su legislación una enumeración de productos obtenidos totalmente en el país beneficiario, reconoce los productos enumerados anteriormente como ejemplos de productos que probablemente responderan a las normas aplicables sobre aportación al valor.

También existe el criterio del porcentaje para que algunos países puedan entrar al SGP.

Mencionaremos algunos países que siguen este criterio.

En los sistemas de Australia, el Canada, Nueva Zelandia, Los Estados Unidos de América, Hungría y Polonia, -- la transformación se considera sustancial si el valor de las materias, partes y componentes importado no excede de cierto porcentaje del valor de los productos obtenidos o si el valor de los insumos nacionales corresponde a un cierto porcentaje del valor de los productos obtenidos. Los requisitos -- son los siguientes:

**AUSTRALIA:**

- a) Que el proceso final de manufactura se haya llevado a cabo en el país receptor de la preferencia que ha producido o fabricado los productos para los que se solicita el trato preferencial.
- b) Que el 50% (la mitad), por lo menos, del valor-

del costo en fábrica del producto, este representado por el valor de la mano de obra y/o las materias.

- I) del país receptor de la preferencia, o
- II) del país receptor de la preferencia y Australia,  
o
- III) del país receptor de la preferencia y otro país receptor de preferencias, o varios, o
- IV) del país receptor de la preferencia, otro país-receptor de preferencias, o varios, y Australia.

**NUEVA ZELANDIA:**

- a) Que el proceso final de manufactura haya sido - realizado en el país receptor de la preferencia y
- b) Que los gastos correspondientes a las materias y componentes originarios de cualquier país receptor de preferencias o de Nueva Zelandia, y - otros conceptos del costo de fábrica ( por ejem- plo, costo de las mat erias con exclusión de -- los derechos de aduana, salarios de los opera-- rios, gastos generales, costos de los envases, - excludido el embalaje exterior, etc.). No sean - inferiores al 50% (la mitad) del costo en fábrica del producto obtenido en su estado acabado.

**CANADA:**

- a) Que el valor de las materias, partes o produc-- tos no originarios del país otorgante de prefe- rencias ( o del CANADA) o de origen indetermina

do no exceda del 40% del precio de fábrica de los productos obtenidos una vez embalados para su transporte al CANADA.

ESTADOS UNIDOS DE AMERICA:

Un cierto porcentaje del valor de un artículo cultivado, producido, fabricado o mantado en un país receptor de preferencias.

Requisitos de origen en caso de trato acumulativo

En caso de trato acumulativo, las mercancías que contengan insumos de importación tendrán derecho a trato preferencial si la suma de:

El costo o valor de los materiales producidos en dos o más países miembros beneficiarios, incluidos los materiales importados que hayan sido transformados sustancialmente en una mercancía nueva diferente. y

Los costos directos de las operaciones de elaboración no es inferior al 50% del valor estimado del producto acabado no obstante, el exportador de un país miembro beneficiario podrá pedir en todo caso que se le conceda el trato preferencial cuando se cumpla en su país el requisito del 35%.

Consecuencias del trato acumulativo en lo que respecta a las disposiciones sobre la competitividad

Los países miembros de una unión aduanera o de una zona de libre intercambio a los que se conceda trato acumulativo serán considerados como un solo país a los efectos de la aplicación de las disposiciones sobre la competitividad,-

así por ejemplo, las importaciones directas o indirectas de cualquier país beneficiario miembro de una unión aduanera o de una zona de libre intercambio a los Estados Unidos se cargarán a un límite único basado en la competitividad para la unión aduanera o la zona de libre intercambio de que se trate.

#### Prueba Documental

##### a) Prueba del país de origen:

Las mercancías para las que se pida trato arancelario preferencial deberán ir acompañadas de una declaración combinada en un certificado de origen en el formulario A (SECCION D), llenado y firmado por el exportador y certificado por la autoridad gubernamental del país en desarrollo beneficiario designada al efecto. En caso de las expediciones valoradas en 250 dólares o menos, no se requiere la presentación del certificado de origen.

Cuando se trate de expediciones efectuadas a los Estados Unidos a través de una zona de libre intercambio situada en un país en desarrollo beneficiario, en la casilla 12 del certificado de origen (Formulario A) expedido por el país de origen deberá indicarse que los artículos se ajustan a los requisitos de origen del esquema de los Estados Unidos, y en la casilla 2 deberá figurar el nombre del consignatario de los Estados Unidos ó de la zona de libre intercambio. La autoridad certificadora del país en que este situada la zona de libre comercio expedirá un certificado de origen en el formulario A, en el que declarará que las operaciones se rea-

lizaron dentro de esa zona. La autoridad certificadora del país en que está situada la zona de libre intercambio conservará el original del certificado de origen expedido en el país en desarrollo beneficiario y entregará copia de dicho certificado al importador de los Estados Unidos.

b) Prueba de Expedición Directa:

Podrá exigirse al importador de los Estados Unidos que presente los documentos de embarque, facturas y demás documentación pertinente para probar que los artículos han sido importados directamente. El director del distrito de las aduanas de los Estados Unidos podrá dispensar de la presentación de las pruebas de expedición directa cuando haya comprobado por otro medio que las mercancías reúnen sin lugar a dudas los requisitos necesarios para recibir el trato, del esquema. Cuando se trate de expediciones de tránsito, en las facturas, conocimientos de embarques y demás documentos relacionados con la expedición, deberán figurar los Estados Unidos como país del destino final.

Beneficiarios:

Se conceden preferencias a los países en desarrollo, algunos de esos países no pueden acogerse al trato preferencial en lo que respecta a determinados productos.

EXPLICACIONES COMPLEMENTARIAS SOBRE LA APLICACION DEL CRITERIO DEL 35% Y EJEMPLOS DE SU APLICACION

- A.- Debe observarse que el criterio del 35% puede satisfacerse enteramente con el "costo o valor de los materiales producidos" en el país en desarrollo beneficiario, con los costos directos de las operaciones de elaboración, ó con cualquier combinación de ambos elementos.
- B.- " El costo o valor de los materiales producidos", en el país en desarrollo beneficiario incluye solamente los materiales constitutivos del artículo con derecho a trato preferencial que hayan sido cultivados, producidos o manufacturados totalmente en el país en desarrollo beneficiario o que hayan sido transformados en el país en desarrollo beneficiario, convirtiendo materiales importados en materiales o mercancías nuevas, diferentes. Para que sean incluidos como parte del 35% tales materiales importados han de haber sufrido una transformación substancial en el país beneficiario y haber dado por resultado un material o artículo nuevo que se utilice para producir el artículo destinado a la exportación a los Estados Unidos con derecho a trato preferencial.

C.- Por ejemplo: "las pieles en bruto importadas - por un país en desarrollo beneficiario y curti das para ser convertidas en cuero pueden ser - ~~el~~ material constitutivo transformado sustan-- cialmente cuando se utilicen para la ulterior- manufactura de un abrigo de cuero. En tal caso se tendría en cuenta el costo o valor del cue ro o los efectos del criterio del 35% análoga mente, una montura hecha con un lingote de oro importado puede ser un elemento constitutivo - de una sortija en la que se haya engarsada una piedra preciosa del país beneficiario. En tal- caso se tendría en cuenta el costo o valor de- la montura de oro a los efectos del criterio - del 35%.

D.- Es importante observar que los artículos nue-- vos que son resultado de ciertos procesos míni mos, por ejemplo: los artículos producidos, en en samblados y encajando diferentes componentes, - no pueden considerarse como materiales consti- tutivos transformados sustancialmente . Tampo- co se otorgará trato preferencial en caso de - la mayoría de las operaciones de montaje, por- ejemplo, diversos componentes electrónicos y- una placa de circuitos, desnuda pero terminada pueden ser importados en un país en desarrollo beneficiario y ser montados en él, por soldadu

ra para formar una chapa de circuitos destinada a una computadora en tal caso, el artículo nuevo resultante de esa labor de montaje no puede considerarse como un material constitutivo transformado sustancialmente de la computadora exportada.

E.- Los siguientes ejemplos ilustrarán la aplicación de los criterios de origen, supóngase que un país beneficiario fabrica motocicletas a un precio de fábrica de 500 dólares y las exporta a los Estados Unidos, normalmente el precio de fábrica será el valor estimado.

Caso 1:

Las motocicletas se fabrican totalmente con materiales locales.

La motocicleta tendrá derecho a trato preferencial por haber sido fabricada totalmente en el país en desarrollo beneficiario.

Caso 2 :

El precio de la motocicleta se desglosa como sigue:

I) Engranajes importados e incorporados en la-

motocicleta.

100 dólares.

II) Materiales Nacionales

150 dólares.

III) Costos directos de elaboración

100 dólares.

IV) Costos indirectos (gastos generales, beneficios, etc.).

150 dólares.

Total 500 dólares.

La motocicleta tendrá derecho a trato preferencial, puesto que la suma de los materiales nacionales y de los costos directos de elaboración, es decir, 250 dólares, es el 50% del precio de fábrica y por lo tanto no es inferior al 35% del valor estimado.

## EFFECTOS DEL CERTIFICADO DE ORIGEN

Nos dá los siguientes tratos:

- 1.- Trato preferencial.
- 2.- Trato distinguido.
- 3.- Trato de discriminación que los origina el Certificado de Origen.

Los efectos consisten en que según la procedencia del producto y de acuerdo con el derecho convencional, comercial internacional se le dará un trato distinguido a este -- producto. Por decir algo si el producto es mexicano, a los países de la ALALC, se les venderá en condiciones mejores o circula en un grado de liberación de mercado de acuerdo a -- las negociaciones que se hubiéran hecho, si va a los Estados Unidos no estará tan liberado o si viene de los Estados Unidos no estará liberado como si viniera de América Latina ese es el efecto del Certificado de Origen.

Los efectos del Certificado de Origen pueden ser:

- a) Efectos Internacionales, y
- b) Efectos Regionales ( Zonales ).

a) Efectos Internacionales:

Si por razones de política internacional existe un bloqueo a un país determinado, los productos procedentes de dicho país independientemente de su marca o tecnología no podrán introducirse al territorio que lo bloqueó o embargó, independientemente que lo compren a terceros países que es lo

que se ha dado en llamar triangulación de mercado.

b) Efectos Regionales ( zonales ).

En los pactos zonales sirve para dar el trato preferencial. Hay estados que tienen dos columnas una para países preferenciales y otra para países no preferenciales. Hay otros como los Estados Unidos y la Commonwealth, que tienen -- tres columnas; para países comunes, para países preferenciales y para países no alineados, y así, sucesivamente cada estado va a dar en cada país a cada producto el trato según la columna en que se encuentre. Lo importante de los efectos -- del Certificado de Origen en los mercados regionales, es que el producto circulará libremente por la zona.

Acabamos de analizar lo que es un Certificado de Origen, su importancia y sobre todo sus efectos; en el capítulo siguiente estudiaremos a la Empresa Transnacional, su importancia dentro del mundo actual, y, sobre todo como manejan estas empresas tan poderosas el Certificado de Origen, - que en muchas ocasiones se abusa de él a través de estas empresas. Obteniendo los beneficios de los Certificados de Origen de los territorios subdesarrollados.

## LA EMPRESA TRANSNACIONAL

### CONCEPTO:

Es aquella cuya escala de operaciones rebasa las - fronteras de un país, extendiéndose sus actividades a varias naciones. Estos consorcios de capital privado en que la totalidad o la casi totalidad de los accionistas son de una misma nacionalidad, operan en base a una sede, generalmente en un país industrializado desde donde se dictan las decisiones no solo comerciales y financieras, sino también de orden político. En realidad, vienen siendo organizaciones de gran poder económico que realizan sus actividades según el complejo de una casa matriz de amplia jurisdicción operativa, con filiales situadas en diferentes naciones. (1)

Raynon Vernon, describe el fenómeno de la empresa-transnacional, como un nuevo estilo de inversión extranjera-fundado en bases bilaterales:

### CASA PATRIZ----FILIALES

Osea por su modo de operación la empresa transnacional es -- una agrupación de filiales con sede en distintos países, que trabajan estrechamente vinculadas a la casa matriz por relaciones de propiedad conjunta, que responden a una estrategia

(1) "Monopolios Transnacionales y la Escala Inflacionaria"--  
GABINO FERNANDEZ SERNA, CAR VITE BUNILLA Cit. Pág. 96 la.  
Editorial F.C.E.

común y que obtienen recursos financieros y humanos de un fondo también común. La mayoría de estas empresas se establecen en industrias oligopolíticas y son dirigidas por casas matrices radicadas en Estados Unidos. (2)

Su forma de propagación en el ámbito internacional tiene varias fases:

LA PRIMERA.- Se inicia con la exportación de sus productos a otros países.

LA SEGUNDA.- Es el establecimiento de una organización de ventas de sus productos en el extranjero.

LA TERCERA.- Sigue con la concesión de licencias para el uso de sus patentes y marcas y para la prestación de asistencia técnica a compañías locales que producen y venden sus artículos.

LA CUARTA.- Termina con la adquisición de los establecimientos locales o instalándose como productores en el extranjero a través de subsidiarias total o parcialmente propiedad de la casa matriz pero siempre controladas por ellas.

(2) "La Inversión Extranjera en México"  
BERNARDO SEPULVEDA, ANTONIO CHUFACERO.  
Cit. Pág. 14 Editorial F.C.E. 1a. Méx. 1973.

El hecho de establecerse en un país determinado -- obedece tal vez en la imposición de tarifas arancelarias o de controles a la importación por el gobierno de un país al que la empresa transnacional exporta sus artículos. Para salvar este problema y salvar las barreras aduaneras la gran corporación establece una subsidiaria que le manufactura localmente.

#### ANTECEDENTES:

La empresa transnacional surgió como un puente --- propiciado por la expansión de las corporaciones económicas de los países industrializados hacia otros países en busca de mayor alcance de sus actividades, que en última instancia les abriera el camino para incrementar sus ganancias.

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

México a sido históricamente un país receptor de capitales desde el principio de su vida independiente, lo buscó con insistencia en las grandes potencias Europeas. Inglaterra precedió a los demás países en la formación de las compañías para explotar los metales preciosos del país; las empresas UNITED MEXICANA, ANGLO MEXICANA Y REAL DEL MONTE, inician actividades en la época del presidente Guadalupe Victoria. Puede decirse que en los primeros años, el país gravitó en torno al capital del imperio inglés.

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

La inversión estuvo orientada hacia la minería, -- los ferrocarriles, en empresas agrícolas sobre cultivos de exportación: café, cacao, algodón vainilla y azúcar así como en la estructuración del sistema bancario.

Por esa época inician operaciones los grandes monopolios petroleros. Las compañías Mexican Eagle Oil, Eagle Oil Transport y The Mexican Petroleum, son de ese tiempo las dos primeras de nacionalidad inglesa, registraban un capital de 59 millones de pesos respectivamente y la otra, de origen -- Norte Americano, 38 millones de pesos. (3)

En el ramo de la electricidad, las inversiones más fuertes correspondieron también a Inglaterra y en segundo lugar a los Estados Unidos. El capital francés que ocupó el tercer lugar, se concentraba en la banca y el comercio, acti

(3) "México en la Orbits Imperialista".  
JOSE LUIS CECENA Cit. Pág. 45 Edit. El Caballito  
2a. Edic. México, 1973.

vidad esta última en que destacaban los grandes almacenes - como El Palacio de Hierro, El Puerto de Liverpool, el Centro Mercantil, París Londres, etc.

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

Desde ese entonces, algunos destacados funciona--- rios y miembros de nuestra alta sociedad, ya jugaban un pa--- pel de prestanombres, socios menores y consejeros dóciles -- del capital extranjero.

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

La constitución de 1917, con su amplio contenido - social y antilatifundista, sienta sus bases de nuestros pos--- teriores cambios estructurales, las disposiciones del artícu--- lo 27 que legisla sobre la propiedad de las tierras, aguas y riquezas del subsuelo, coloca a México en una situación de - vanguardia en el mundo; no obstante hasta el gobierno de Cár--- denas la situación del país era prácticamente la misma que - en la época porfirista.

Las empresas básicas de nuestra economía tenían -- una clara dependencia del exterior, al grado de que los ener--- géticos, (petróleo, electricidad y carbón) y la minería, --- principalmente fuente de divisas, se encontraban bajo el con---

trol casi absoluto de las grandes empresas extranjeras a las que todavía no se daba en llamar Transnacionales .

Al referirse al principio del Cardenismo, José --- Luis Ceceña hace la connotación de que al principio de ese régimen, las inversiones extranjeras alcanzaban un valor en libros de 3,900 millones de pesos. En 1940, el último año de gobierno, las inversiones extranjeras directas habían reducido a 2,262 millones de pesos.

Esto significa una reducción del 42% en el período.

La deuda exterior, en cambio, había aumentado, pero no por nuevos préstamos, que no los hubo en absoluto, sino como resultado de las expropiaciones agrarias y del petróleo, - por la nacionalización de los ferrocarriles y por las reclamaciones de daños causados en la lucha armada.

México en ese entonces era un país despoblado, con una tasa muy alta de analfabetismo y sindicatos precariamente integrados, cinco mil kilómetros de carreteras apenas dotados de industrias y de centros de enseñanza superior, sin visos de una tecnología propia y con muchos deseos de industrializarse. Es natural que dentro de ese contexto no extienden controles selectivos que regulan la inversión extranjera, la que bajo el pretexto de políticas de cooperación y acercamiento, - aprovechará, después de la segunda guerra mundial, las coyunturas propiciatorias que le permitieron iniciar la gran escala para apoderarse de sectores claves de nuestra actividad económica. Recien empezamos a modificar las condiciones que - convienen a nuestro desarrollo. Hace falta que este -----

mos pensando en la mejor forma de como lograrlo en el menor - tiempo posible.

#### EVOLUCION TEMPORAL DEL ESTABLECIMIENTO DE FILIALES.

La expansión Internacional de las mayores empresas industriales de los países desarrollados se inician a fines del siglo pasado. Esta tendencia se manifiesta inicialmente con más intensidad en aquellos países de Europa con mercados internos más reducidos. En efecto se observa que son las empresas provenientes de Bélgica y Suiza las que tienen un porcentaje más alto de filiales establecidas con anterioridad a la primera guerra mundial. Los únicos países cuyas empresas tenían antes de 1945 el 25% de las filiales actuales establecidas, son Bélgica, Suecia y Suiza.

La expansión original de las empresas Transnacionales, manufactureras provenientes de países de mercado interno reducido, se dirigió principalmente hacia los otros países europeos y en donde al tener que adaptarse a las regulaciones, hábitos de consumo y particularidades de cada mercado influyó en cierta medida en la configuración de estructuras organizativas que han tendido a otorgar mayor autonomía a las filiales, en contraste con el caso de aquellas empresas Transnacionales, que dispusieron de mercados nacionales amplios en los cuales pudieron expandirse durante un período más largo antes de efectuar inversiones en el exterior. En-

el caso de las Empresas Transnacionales de Estados Unidos don de una fase importante del proceso de crecimiento se desarro llo en un mercado amplio y homogéneo en el cual requirieron disponer de estructuras organizativas más centralizadas, ade cuadas a la planificación y gestión productiva, de transpor te y comercialización de un gran número de plantas estableci das en un mercado integrado y territorialmente muy amplio.

(4)

En el período posterior a la segunda guerra mun--- dial y hasta mediados de la década de los sesentas se esta--- blecen la mayor parte de las filiales actuales de las Empre sas Transnacionales, de Estados Unidos (62%) es el período - en que la economía Europea y Japonesa se reconstruye y consoli da y sus empresas comienzan a competir exitosamente con -- las de Estados Unidos en los mercados internacionales.

La expansión rápida de las empresas transnaciona--- les de Europa y Japón, se inicia a fines de la década de los sesentas en el último quinquenio se establecen más de la mi tad de las filiales actuales de las Empresas Transnacionales de Alemania (53%), Francia (67%), Bélgica (53%), Holanda -- (55%) y Japón (62%).

Esta expansión reciente se produce en un período - en que se ha intensificado la competencia en los mercados in ternacionales, en que la Empresa Transnacional, de Estados - Unidos ya estan establecidas en la mayor parte de los merca-

(4) La Empresas Transnacionales "Expansión a Nivel Mundial y proyección en la Industria Mexicana  
FERNANDO FAJNZYLBER Y TRINIDAD MARTINEZ TARRAGO Cit. Pág.  
30 1a. Edic. F.C.E.

dos y que los países receptores comienzan a adoptar políticas más selectivas respecto a la inversión extranjera. Estas circunstancias constituyen sin duda uno de los factores explicativos de los comportamientos relativamente más flexibles adoptados no obstante el crecimiento rápido experimentado por las Empresas Transnacionales Europeas y Japonesas en el período reciente, el conjunto de la inversión directa de esos países es aún inferior a la de Estados Unidos (52% del total de 1971).

La localización geográfica de las filiales de las Empresas Transnacionales, provenientes de los distintos países esta determinada por un conjunto de factores cuya importancia relativa no esta aún bien identificada. Puede suponerse que el factor principal, es el tipo de vínculos económicos y políticos existentes entre el país de origen y las distintas regiones. Un segundo elemento estaría dado por el tipo de bienes producidos por las empresas en aquellos países cuya Empresa Transnacional, se orientan principalmente hacia sectores de bienes de capital o productos intermedios de consumo con un alto contenido tecnológico, predominará el establecimiento de filiales en los países desarrollados.

El tamaño y la importancia relativa del país de origen en el contexto económico internacional podría también ejercer alguna influencia en la localización de las filiales. Recientemente se ha notado que la extensión de las empresas Transnacionales se ha realizado también por sistemas de financiamiento y arrendamientos de capital.

EL DECALOGO DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES  
( Reglas de convivencia en América Latina )

- 1o.- No han de desplazar la inversión de las nacionales.
- 2o.- Deben ser complementarias a la inversión nacional, siempre en porcentaje inferior a los accionistas locales.
- 3o.- Han de dirigir sus actividades a campos no explotados ó no explotados de los negocios.
- 4o.- Deben inclinarse a producir bienes de exportación.
- 5o.- Han de preferir siempre al personal nativo y no practicar el nepotismo.
- 6o.- Desarrollar técnicas para capacitar al personal, y ponerlo en situación igual a la del personal de su matriz.
- 7o.- Colaborar en la creación y mantenimiento de centros de investigación y en la educación superior del país.
- 8o.- Reducir las importaciones al mínimo.
- 9o.- Promover en general al desarrollo del país de residencia.
- 10o.- No inmiscuirse en la política local, y no formular nunca reclamaciones diplomáticas por medidas del gobierno nacional. (5)

(5) Las llamadas Empresas Multinacionales  
CESAR SEPULVEDA Cit. Pág. 63  
Edit. Unión Gráfica, S.A.

El vocablo " TRANSMACIONAL" es un neologismo muy -  
útil, acuñado por el profesor JESSUP, en la Universidad de -  
Colombia, allá por los años cincuentas, para designar un -  
área del Derecho Internacional Público que no es regulación-  
de Relaciones entre los Estados, ni tampoco es Derecho Inter  
nacional Privado, o sea, todas aquellas acciones o eventos -  
que producen efectos legales más allá de las fronteras Nacio  
nales, en una palabra. (6)

#### CARACTERISTICAS DE LAS EMPRESAS TRANSMACIONALES

- I.- Son Productos del Funcionamiento del Sistema -  
Capitalista.
- II.- Son el elemento activo de la internacionaliza-  
ción del capital monopolista.
- III.- Exportan capital en toda la concepción que im-  
plica la palabra.
- IV.- Inciden en el subdesarrollo deformando su es--  
tructura productiva y subordinandolo.
- V.- Son Corporaciones.

(6) Monopolios Transnacionales y La Escalada Inflacionaria  
"GABINO FERNANDEZ SERNA Y OSCAR VITE BOMILLA"  
Cit. Pág. 97. 1a. Edic.  
Edit. F.C.E.

EFFECTOS DEL CERTIFICADO DE ORIGEN DE LOS PRODUCTOS DE LAS  
EMPRESAS TRANSNACIONALES

Las empresas Transnacionales en su forma originaria y en el sentido negativo de ella, establece básicamente su centro de producción en su lugar de origen en su propio domicilio, sin embargo con el tiempo las empresas transnacionales empezaron a notar el beneficio de establecer sus manufacturas, sus plantas industriales en los domicilios de los países que van invadiendo en todo el mundo, ¿cuál es la razón de ésto? , encontramos originalmente el aspecto fiscal puesto que usan estas sucursales filiales o cualquier forma jurídica o económica que les den para en un determinado momento que resulten con pérdidas deducirlo del impuesto a pagar de la liquidación fiscal, también lo hacen para aprovechar los recursos del lugar donde se establecen como es mano de obra más barata, materia prima más barata, desgravación de impuestos como lo es en cierto momento las dificultades arancelarias que tienen para introducir su producto a ese territorio como consecuencia si el producto es fabricado dentro del territorio no tienen problemas para introducirlo, pero debemos analizar que es lo fundamental en este inciso ¿cuál es el efecto del Certificado de Origen de los productos elaborados por las empresas transnacionales?.

Cuando el producto proviene del territorio del domicilio propio de la empresa transnacional es un producto ex

tranjero que se introduce al igual que cualquier otro producto, esto no tiene problema, lo que a nosotros nos interesa es el segundo aspecto (negativo), cuando el producto es elaborado en el territorio de un país en vías de desarrollo por una empresa Transnacional, obtiene por pleno derecho el Certificado de Origen de ese territorio, ahora bien, ese producto - con el Certificado de Origen va a exportarse ó importarse - según el caso a todos los países, aquellos donde ese país en desarrollo es miembro de un pacto zonal de tipo comercial, - es decir que todos los sacrificios fiscales internos del país que promueve su industria, los va a recibir directamente la empresa transnacional, que los beneficios de libre comercio o de arancel especial para los artículos zonales los va a recibir ese producto en beneficio de la Transnacional, ha sido preocupación de los gobiernos en desarrollo, encontrar o dar una respuesta a esta situación, no se ha encontrado, - puesto que sería indagar en aspectos parajurídicos o metajurídicos la verdadera existencia de estas Transnacionales, -- nuestra ley de inversión extranjera, en su artículo segundo - contempla la existencia de esas Transnacionales o de grupos económicos ó entes económicos sin personalidad jurídica, este es un paso grande que se ha dado, pero se refiere a la inversión, sin embargo debemos tomar en cuenta que el concepto transnacional se menciona en el proyecto de Código de Conducta, que veremos más adelante, aquí se refiere exclusivamente al Certificado de Origen que no tiene limitante, hasta que - sea elaborado por una empresa jurídicamente nacional aunque su aspecto o su realidad económica sea transnacional para -- que el Certificado de Origen sea obtenido de esta forma.

Para concluir debemos mencionar que la empresa -- transnacional es un mal necesario para los países en vías de desarrollo, ya que sin estas no contarían con industria y mucho menos con la tecnología adecuada para poder manejarla -- claro está que el precio es muy alto ya que de hecho este tipo de empresas tiene maniatado al país en que tiene filiales por lo tanto como hace mención el escritor Servan Schreiber en su libro "El desafío Americano", que cuando el país en que se encuentra ubicada una de las filiales de la empresa transnacional empieza a precionarla lo que por lo regular ha con éstas se declararse en quiebra y abandonar la nave industrial lo que de inmediata provoca graves problemas para el país ya que por la falta de personal especializado no se puede poner a funcionar de nuevo la empresa ya que el personal especializado por lo regular es personal extranjero creado-desempleo, desencadenando así el alto grado de importaciones limitando casi de manera total sus exportaciones por lo -- que los países en vías de desarrollo han propugnado por que se encuentre una solución al problema y se ha llegado a la -- conclusión que la única manera de frenar el poderío de las -- empresas transnacionales es creado un código de conducta para las empresas Transnacionales.

PROYECTO DE CODIGO DE CONDUCTA PARA LAS EMPRESAS  
TRANSNACIONALES

"Documento preparado por el presidente del grupo -  
intergubernamental".

APLICACION DEL CODIGO DE CONDUCTA.

1.- Los gobiernos convienen en que la adopción de medidas en los planos nacionales e internacionales es indispensable para lograr los objetivos del Código.

Medidas en el plano Nacional.

2.- Para apoyar y promover la aplicación del Código en el plano nacional, los gobiernos:

a).- Divulgarán y difundirán el Código, y según --  
convenga, informes relacionandos con el Código preparados -  
por la Comisión de Empresas Transnacionales, mediante decla-  
raciones oficiales de política y otros medios, a fin de ase-  
gurar que las Empresas Transnacionales, los sindicatos y las  
demás partes interesadas los conocen plenamente.

b).- Examinarán la aplicación del Código dentro de  
sus territorios.

c).- Efectuarán los arreglos administrativos e ins-  
titucionales apropiados para examinar la aplicación del Cód-  
igo y para tratar cualquiera de las cuestiones y dificultades  
conexas.

d).- Informarán a la Comisión de Empresas Transna-  
cionales cada dos años, o a solicitud de ésta, acerca de las

medidas adoptadas en el plano nacional para fomentar la aplicación del Código y la experiencia obtenida de su aplicación la Comisión recomendará la forma y la estructura de tales informes. (1)

e).- Tendrán plenamente el Código al proponer, --- aplicar leyes, reglamentaciones y prácticas administrativas pertinentes a la aplicación del Código con miras a facilitar la observancia del Código.

f).- No adoptará medidas contrarias a los objetivos del Código.

Medidas en el Plano Internacional.

3.- A fin de aumentar la eficacia del Código, lograr mayor uniformidad en su aplicación y mitigar las dificultades relacionadas con su aplicación, los gobiernos:

a).- Cooperarán en los planos bilateral, regional y en otros planos multilaterales, según convenga, y para ello

I) Intercambiarán información relativa a la aplicación del Código.

II) Celebrarán consultas a pedido de otro gobierno en cuanto a cuestiones concretas relativas a la aplicación -

(1) Parece conveniente incluir en el capítulo sobre información una disposición en el sentido de que las empresas transnacionales deben declarar públicamente, de preferencia en sus informes anuales, que aceptan el Código. Si esto no se considera factible, debe pedirse a los gobiernos, en el capítulo sobre la aplicación, que procuren -- que las empresas transnacionales que realicen actividades en sus territorios hagan esas declaraciones.

del Código en lo tocante a los gobiernos interesados, inclu  
das las dificultades derivadas de la imposición de exigenci-  
as incompatibles a las empresas transnacionales.

III) Tendrán plenamente en cuenta las disposiciones-  
pertinentes del Código cuando negocien acuerdos bilaterales-  
o multilaterales relativos a cuestiones relacionadas con el-  
Código.

IV) Fomentarán la aplicación del Código dentro del-  
marco de los arreglos regionales en que participen los go---  
biernos.

b).- Utilizarán plenamente mecanismos institucional  
de las Naciones Unidas, cuya estructura y funciones se describen  
a continuación:

Mecanismo Institucional.

4.- El mecanismo institucional de las Naciones Unida  
das para la aplicación del Código en el plano internacional-  
estará compuesto por la Comisión de Empresas Transnacionales  
que podrá establecer los órganos subsidiarios y los procedi-  
mientos concretos que estinen necesarios para el cumplimien-  
to eficaz de sus funciones a ese respecto, y el Centro de --  
las Naciones Unidas sobre las Empresas Transnacionales, que-  
actuará como secretaria de la Comisión.

5.- La Comisión:

a) Estudiará periódicamente, o a solicitud de un -  
gobierno, cuestiones relacionadas con el Código. La Comisión  
podrá invitar a representantes de los círculos comerciales -  
transnacionales, los sindicatos, las organizaciones de consu

midores y otros grupos interesados a expresar sus opiniones en cuanto a tales cuestiones.

Si todos los gobiernos que participan en consultas sobre cuestiones concretas relacionadas con la aplicación -- del Código lo aceptan, tales consultas podrán celebrarse en el marco de la Comisión.

b) Realizará exámenes periódicos de la aplicación del Código sobre la base de informes presentados por los gobiernos y complementados por documentación procedente de organizaciones no gubernamentales y organizaciones y organismos especializados de las Naciones Unidas que realicen labores pertinentes al Código, así como por estudios preparados con ese fin por el centro a solicitud de la Comisión. La periodicidad de los exámenes y los procedimientos respectivos serán determinados por la Comisión. El primer examen se hará una vez transcurridos no menos de dos años y no más de tres años desde la aprobación del Código.

c) Aclarará, a petición de un gobierno, las disposiciones del Código a la luz de las situaciones reales respecto a las cuales la aplicabilidad y las consecuencias del Código hayan sido objeto de consultas intergubernamentales. La Comisión podrá también decidir suministrar aclaraciones a solicitud de organizaciones no gubernamentales representadas en la Comisión. Los círculos comerciales transnacionales, los sindicatos, las organizaciones de consumidores y otras partes interesadas podrán pedir aclaraciones por conducto de los gobiernos o de las organizaciones no gubernamentales representadas en la Comisión.

La Comisión tratará de atender oportunamente a los pedidos de aclaración. 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.

d) Recomendará, cuando corresponda, la revisión -- del Código a la luz de la experiencia obtenida en su aplicación y de la evolución de las circunstancias, incluso de los acontecimientos ocurridos en otras organizaciones y organismos especializados de las Naciones Unidas que realizan labores pertinentes al Código. Dada la importancia de la estabilidad y la coherencia para la eficacia del Código no se harán recomendaciones en cuanto a su revisión durante el período inicial de cinco años a contar de la fecha de su aprobación, salvo que se justifiquen por circunstancias excepcionales o como consecuencia de acontecimientos acaecidos en otros foros internacionales mencionados en el Código.

e) Considerará, en virtud de su mandato general de promover el intercambio de opiniones entre los círculos comerciales transnacionales y los sindicatos, entre otros, medidas encaminadas a fomentar un intercambio de opiniones sobre la aplicación del Código, entre empresas transnacionales y organizaciones comerciales determinadas, por una parte, y los representantes de los sindicatos de las diversas entida-

das de una empresa transnacional, por otra.

f) Comunicará al Consejo Económico y Social, los resultados de sus estudios y revisiones periódicos, las respuestas dadas a los pedidos de aclaración y las recomendaciones hechas con respecto a la revisión del Código.

g) La Comisión actuará como órgano central internacional para todas las cuestiones realizadas en el Código. Establecerá y mantendrá estrecho contacto con otras organizaciones y organismos especializados de las Naciones Unidas que se ocupen de cuestiones relativas al Código y a su aplicación con vistas a coordinar las medidas que se adopten para la promoción y aplicación del Código. Cuando se planteen cuestiones abarcadas por acuerdos y arreglos internacionales que hayan sido elaborados en otros foros de las Naciones Unidas específicamente mencionados en el Código, la Comisión remitirá tales cuestiones a los órganos competentes encargados de la aplicación de tales acuerdos o arreglos.

6.- El centro de las Naciones Unidas sobre las Empresas Transnacionales:

a) Recopilará y analizará la información relativa a la promoción y aplicación del Código sobre la base de informes presentados a la Comisión por los gobiernos y de la documentación proporcionada a la Comisión por organizaciones no gubernamentales y otras organizaciones y organismos especializados de las Naciones Unidas.

b) Realizará investigaciones y estudios sobre las cuestiones sustantivas relativas al Código, según instruccio

nes de la Comisión.

c) Suministrará la asistencia que solicite la Comisión.

TRABAJOS RELACIONADOS CON LA FORMULACION DE UN CODIGO DE CONDUCTA: INFORME DEL GRUPO INTERGUBERNAMENTAL DE TRABAJO SOBRE UN CODIGO DE CONDUCTA.

1.- La Comisión examinó el tema 5 del programa en sus sesiones 75a. a 78a.; celebrada los días 24 y 25 de junio de 1980. El presidente del grupo, señor Sten Niklasson (Suecia), presentó el informe del grupo de trabajo sobre la labor realizada en sus períodos de sesiones octavo, noveno y décimo ( E/C. 10/62). Señaló que en sus períodos de sesiones noveno y décimo, el grupo había iniciado una nueva etapa de sus labores, al haber empezado a trabajar en la redacción de la versión definitiva del Código. En ese sentido, destacó -- que se había redactado casi la mitad de las disposiciones -- del Código y que el grupo había llegado a acuerdos unánimes en relación con aproximadamente un tercio de los proyectos de disposiciones del Código. Puso de relieve que eso representaba un progreso sustancial, habida cuenta de la complejidad de las cuestiones que tenían aspectos políticos, económicos, sociales y jurídicos, el carácter fundamental y controvertido de los principios que se estaban negociando y que habían concentrado la atención de la comunidad internacional durante decenios, el amplio ámbito del Código, y la necesidad de que este fuera eficaz y universalmente aceptable.

2.- De todos modos, el presidente del grupo intergubernamental de trabajo esperaba que, en adelante, la labor

de redacción del Código se acelerase y que el grupo pudiera completar su cometido en el curso de otros tres periodos de sesiones de dos semanas de duración cada una. Consideraba -- que la mejor manera de mantener el impulso de los trabajos - del grupo sería celebrar el primero de esos tres periodos de sesiones antes de finales de 1980. También subrayó la importancia de la continuidad en la representación de las delegaciones en el grupo.

3.- El presidente de la Comisión, señor Bernardo Sepúlveda ( México ), que también era Relator del Grupo de Trabajo, hizo suyas las observaciones del Presidente del grupo de Trabajo. La Comisión tomó nota del informe del Grupo de Trabajo (E/C.10/62).

4.- Todas las delegaciones expresaron su reconocimiento por las declaraciones del Presidente de la Comisión - en su condición de Relator del Grupo, así como por el papel desempeñado por el Centro, que había contribuido a los progresos realizados hasta entonces por el Grupo.

5.- Todas las delegaciones estuvieron de acuerdo - de que el Grupo debía celebrar tres periodos de sesiones más a fin de terminar su labor, y en que el primero se celebrara en 1980 (otoño). Confirmaron que asignaban la máxima prioridad a la formulación del Código de conducta y, en ese con-

texto, algunas de ellas hicieron referencia a una declaración reciente de ministros de países miembros de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico sobre el particular.

6.- Muchas delegaciones expresaron su desaliento por el lento progreso registrado en la formulación del Código de Conducta y dijeron que aún había gran desacuerdo acerca de algunos aspectos de importancia crucial para el Código pero otras opinaron que el Grupo había realizado un progreso considerable, en especial en sus tres últimos períodos de sesiones. Algunas delegaciones pensaban que la Comisión no debía fijar un calendario estricto para la conclusión de los trabajos. Sin embargo, la mayoría de las delegaciones subrayaron que la labor debía quedar terminada para la primavera de 1981.

7.- Las deliberaciones posteriores indicaron que todavía quedaban varias cuestiones por resolver. A juicio de muchas delegaciones, el Código tenía que promover el concepto de los medios eficaces para el establecimiento del nuevo orden económico internacional y favorecer la colaboración entre todos los países, independientemente de sus sistemas sociales y políticos y del nivel de desarrollo y la zona geográfica en que se encontraran. Estimaban que el Código debía incluir entre otros, los siguientes principios básicos:

El respeto de la soberanía nacional por parte de -

las empresas transnacionales; el derecho de los Estados receptores a ejercer su plena soberanía permanente sobre sus recursos naturales y a regular y controlar las actividades de las empresas transnacionales; la no interferencia de las empresas transnacionales en los asuntos internos de los Estados receptores y en las relaciones intergubernamentales; y el respeto por parte de las empresas transnacionales de las metas y los objetivos económicos de los países en que funcionaban. También destacaron que, para asegurar la eficacia del Código, se debían proveer disposiciones adecuadas de cooperación intergubernamental a fin de garantizar una aplicación satisfactoria del código.

8.- Otras delegaciones opinaron que, en las disposiciones del Código, se debían tener presentes las condiciones económicas mundiales desfavorables prevalocientes, que habían influido en forma adversa en la corriente de inversiones, y que tales disposiciones debían tener por objeto crear un ambiente que alentara a las empresas transnacionales a hacer inversiones en países en desarrollo. Según esas delegaciones, ese ambiente estaría basado en la confianza y el respeto de los acuerdos o inspirado en los intereses mutuos. Algunas de esas delegaciones subrayaron que el Código debía ser realista y equilibrado y estar orientado hacia el futuro.

9.- Algunas otras delegaciones hicieron hincapié en que el criterio de que el Código se debía referir exclusiva-

mente a la reglamentación de las empresas transnacionales y en que no debía dar una impresión de ser un Código destinado a fomentar las inversiones extranjeras ni incluir obligación alguna para los gobiernos. Se destacó que debía basarse en los principios del nuevo orden económico internacional y la Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados.

10.- Al examinar las cuestiones respecto de las --  
cuales el Grupo había solicitado aclaraciones, muchas delegaciones, destacaron que el Código debía ser eficaz, amplio, --  
de aceptación general y de adopción universal y que sus objetivos se debían derivar de los objetivos básicos de la Comisión y de los del nuevo orden económico internacional. Algunas delegaciones opinaron que, para que el Código fuera eficaz, debía consistir en una serie de normas vinculantes. Muchas delegaciones estimaron que, a los fines de la formulación del código de conducta, eran esenciales los siguientes --  
principios básicos: el respeto de la soberanía nacional por parte de las empresas transnacionales, el derecho de los Estados receptores de regular y controlar las actividades de --  
las empresas transnacionales; la no injerencia de las empresas transnacionales en los asuntos internos de los Estados --  
receptores y en las relaciones intergubernamentales; y el --  
respeto por parte de las empresas transnacionales en las metas económicas y los objetivos establecidos de los países en que funcionaban. Subrayaron que el Código debía incluir disposiciones sobre las actividades de las empresas transna-

cionales en el Africa meridional y su colaboración con el régimen minoritario racista de esa región.

11.- Otras delegaciones coincidieron en que el Código debía ser eficaz y aceptado por todos los interesados como instrumento voluntario y en que su objetivo debía ser el desarrollo de la economía mundial y, en particular, de las economías de los países en desarrollo. También sostuvieron que el Código debía contener un conjunto de principios aplicables a las empresas transnacionales, así el trato de las empresas transnacionales por parte de los países en que funcionaban. Con respecto al ámbito del código, consideraron que éste debía abarcar a todas las empresas transnacionales, cualesquiera fuera su régimen de propiedad y su tamaño. A juicio de esas delegaciones, el principio de la soberanía nacional debía ser considerado en relación con las obligaciones internacionales asumidas por los Estados y los principios del derecho internacional. Pusieron de relieve la importancia de enunciar claramente los objetivos de desarrollo de los países en desarrollo y la importancia que revestía el respeto por parte de las empresas transnacionales de las leyes y reglamentaciones referentes a actividades de índole político. Esas delegaciones subrayaron la importancia de que en disposiciones adecuadas se previera el trato justo y adecuado de las empresas transnacionales, por los países en que funcionaban, incluidos los métodos de arreglo de controversias, por el acceso al arbitraje internacional. Algunas de -

esas delegaciones opinaron que no sería adecuado que el Código incluyera disposiciones referentes a las actividades de las empresas transnacionales en el África Meridional.

12.- Otras delegaciones sostuvieron que el Código debía estar destinado exclusivamente a las empresas transnacionales. La mayoría insistió en que el Código debía basarse en los principios fundamentales de la soberanía nacional-plena y permanente, la no injerencia en los asuntos internos y el respeto de los derechos humanos, incluso la no colaboración con el régimen minoritario racista del África Meridional. Indicaron su acuerdo general con las propuestas hechas por la mayoría de las delegaciones sobre las cuestiones respecto de las cuales el Grupo había solicitado aclaraciones a la Comisión.

13.- Todas las delegaciones estuvieron de acuerdo en que el Código debía ser un todo integrado y en que sus disposiciones estaban relacionadas entre sí.

Medidas adoptadas por la Comisión:

14.- La Comisión

a) Tomó nota del informe del Grupo Intergubernamental de Trabajo sobre un Código de Conducta acerca de la labor realizada en sus períodos de sesiones octavo, noveno y décimo (E/C.10/62).

b) Observó que el Grupo de Trabajo había realiza

do progresos en los tres últimos períodos de sesiones en lo referente a la redacción del Código de Conducta;

c) Reiteró que asignaba máxima prioridad a la -- formulación del Código de Conducta.

d) Pidió al Consejo Económico y Social que autorizara al Grupo intergubernamental de Trabajo sobre un Código de Conducta a celebrar tres períodos de sesiones antes -- del séptimo período de sesiones de la Comisión, debiendo celebrarse el primero antes de fines de 1980.

Después de estudiar a la empresa Transnacional y los efectos de los "Certificados de Origen" de los productos de estas empresas, no podríamos dejar de mencionar a las Empresas multinacionales, que nacen como una respuesta al poder que posee la Transnacional.

Analizaremos que importancia tiene dicha empresa para los países en vías de desarrollo y sobre todo los esfuerzos que ha hecho, para quitarse esa enorme sombra que constituye la Empresa Transnacional.

Como punto final, veremos los "efectos de los Certificados de Origen de los productos de las Empresas multinacionales", y mencionaremos algunos ejemplos de dichas empresas.

## EMPRESA MULTINACIONAL

### ANTECEDENTES:

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

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

La expansión sin precedentes de la Empresa Multinacional ha despertado pronunciando interés por este fenómeno entre los estudiosos en la materia.

La empresa Multinacional que en algunos lugares es considerada como instrumento clave para "MAXIMIZAR" el bienestar del mundo, son vistos en otros, como agentes peligrosos del imperialismo.

Sin embargo las empresas Multinacionales que han llegado a tener ventajas bien definidas que pueden ponerse al servicio del desarrollo mundial.

Su capacidad de utilizar recursos financieros, físicos y humanos, de combinarlos en actividades económicamente viables comercialmente rentables, su capacidad de desarrollar tecnología y conocimientos nuevos, su capacidad directa y productiva para convertir recursos en productos concretos-

han demostrado ser sobresalientes; el poder concentrado en esas empresas y el uso posible y efectivo del mismo, su capacidad de determinar las modalidades y los valores de la demanda, de influir en la vida de los pueblos y los políticos en los gobiernos, así como su recuperación en la división internacional del trabajo, han despertado preocupación por el papel que desempeña en los asuntos mundiales.

El surgimiento del interés de las Empresas Multinacionales ha sido acompañado de una expansión en el léxico correspondientes.

Se refiere el término "empresa" ya que denotan claramente una red de unidades de existencia real situadas en diferentes países y relacionadas por vínculos de propiedad, y "compañía" en forma indistinta.

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

Las empresas Multinacionales, definidas en el acuerdo de cartagena y en acuerdos bilaterales, de países latinoamericanos, "Son aquellas cuyo capital proviene de varios países de la región y actúan en el ámbito Latinoamericano e Internacional".

El consejo económico y social define a la Empresa Multinacional en un sentido amplio que comprende "Todas las empresas que controlan activos fábricas, minas, oficinas de ventas y otras de dos o más países.

"La empresa Multinacional, es todavía más un obje-

tivo que una realidad consolidada, sobre todo en la medida-- en que se le presenta como un tipo ideal en los procesos de integración económica? (1)

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

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

Tres condiciones han de estar reunidas para que -- las grandes firmas Multinacionales puedan establecerse y de- sarrollarse.

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

(1) EDUARDO J WHITE "EMPRESAS MULTINACIONALES LATINOAMERICANA-  
SAS" México, 1973, F.C.E. Pág. 50.

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

Y la última condición para que las grandes Empresas Multinacionales puedan ir desarrollándose es que tengan un medio ambiente y una institución enfocadas al internacionalismo.

Las grandes Empresas Multinacionales no pueden subsistir sin una importante coordinación de los mercados financieros internacionales, sin una convergencia de los estilos de vida y sin una armonía en los gobiernos de los hombres.

Podríamos decir que la Empresa Pública Multinacional es:

Una entidad establecida con la participación de inversionistas públicos ó privados de diversas nacionalidades, con un interés económico común, por lo general dentro del marco de un proceso de integración económica regional, y asentando su domicilio en uno de los Estados participantes.

CARACTERISTICAS:

- I.- Son producto de un proceso inducido.
- II.- Nacen de los fracasos de los procesos de integración como posible solución al desarrollo.
- III.- Son el instrumento diseñado para obtener la movilidad del capital dentro de la integración.

IV.- Aunque constituyen muchas veces monopolios-nacionales o regionales, no presentan las - características de un desarrollo.

V.- Son instituidas como empresas privadas, aún- cuando sean de control público.

DIVERSOS PROCEDIMIENTOS DE CREACION DE EMPRESAS  
MULTINACIONALES

Creación por tratado Internacional sometido a ratificaciones,

Aceptación o aprobación :

1.- EMPRESA INTERGUBERNAMENTAL.-

Cuando la empresa Multinacional es estrictamente -  
intergubernamental constituye de hecho una organización in--  
ternacional.

Tales son las convenciones que reúnen a las gran--  
des empresas fluviales internacionales como la antigua Comi--  
sión de Navegación del Rin y del Danubio, hasta la gestión--  
más reciente en el río Senegal en el año de 1963; tales son--  
también los numerosos tratados o convenciones que han creado  
organismos intergubernamentales de financiamiento para el de--  
sarrollo como el Banco Europeo de Inversiones (tratado de Ro--  
ma del 25 de marzo de 1967), la Corporación Andina de Fomen--  
to, la cual se basa en los puntos clásicos de Derecho Inter--  
nacional Público.

Si el procedimiento de ratificación se comprende -  
en razón de la importancia de la aplicación de las cláusulas  
de la creación de una organización intergubernamental, es -  
porque el procedimiento de ratificación de ese convenio, ha--  
ce lenta, difícil y aún aleatoria la creación de empresas -  
multinacionales. Esta es la razón por la cual los Estados -

utilizan a veces otros procedimientos cuando ellos son las partes signatarias de esos tratados.

Por último, se puede pensar que para evitar dificultades o demoras en los procedimientos de ratificación y aún en los de aceptación, los Estados, " pueden aceptar que la Empresa multinacional creada, se constituya efectivamente desde el momento en que se firme el acuerdo mientras se cumplan dentro de las formas constitucionales requerida, los procedimientos de ratificación, de aceptación o de aprobación".

Con el procedimiento anterior, se creó la: SOCIEDAD INDUSTRIAL PARA EL TRATAMIENTO QUÍMICO DE LOS COMBUSTIBLES IRRADIADOS, por convenio del 20 de diciembre de 1957 (Eurochemic). Esta sociedad había sido constituida sobre la base de los trabajos preparatorios realizados por un sindicato internacional de estudio. Como para su entrada en vigor debía ser sometido al procedimiento bastante lento de la ratificación, se decidió que el Estatuto del sindicato de estudio, creado por la decisión de la C. C. D. E., fuera enmendado para ordenar que se pusiera en práctica los primeros trabajos de construcción de dicha fábrica.

#### Creación de Empresas por acuerdo en forma simplificada

Con el fin de favorecer la creación de Empresas multinacionales, algunas de ellas las vamos a constituir por convenios de forma bastante simplificada, por supuesto, obligatorias desde su firma sin exigir los procedimientos de ra-

tificación, aceptación o la aprobación. Tales son los acuerdos constitutivos de las Empresas Europeas de tractores Halden y de reactores Dragón, de acuerdos de fechas 11 de junio de 1958 y 23 de marzo de 1959. Estas empresas multinacionales se han constituido para desarrollar la investigación de los reactores de alta temperatura y de reenfriamiento con gases (Dragón), y de los reactores hirvientes (Halden).

A raíz de este convenio, los Estados miembros, y el Instituto Noruego de Energía Atómica recurrieron al campo de la investigación en materia de reactores hirvientes y estos participantes contribuyeron al financiamiento de este reactor, recurrieron a la potencia térmica y, usando así los instrumentos necesarios para insertarlos en el corazón de ese reactor.

El 11 de junio de 1958 se firmó el primer convenio para la explotación en común del reactor hirviente de Halden.

El acuerdo fue prorrogado, después renovado periódicamente y aún a la fecha, el Instituto Noruego tiene competencia para registrar los potentes resultados de la investigación del programa común. Es interesante anotar que los firmantes del acuerdo son gobiernos, empresas descentralizadas, una organización internacional, es decir, una gran diversidad de personas jurídicas y todas ellas constituyen esta próspera Empresa multinacional.

Por dos actos jurídicos: con tratado Internacional y un convenio de aplicación que incluye el estatuto de la Empresa.

En este procedimiento los Estados adoptan un acuerdo de Derecho Internacional Clásico, sometido o no a ratificación posteriormente; esta cooperación prevee la Constitución de una Empresa Multinacional pero el estatuto de ésta es determinado a través de un convenio de aplicación entre las personas jurídicas que participan en su constitución definitiva.

Cómo ejemplo daremos la Organización Internacional de Telecomunicaciones por Satélite, constituida por los dos convenios de Washington del 19 de julio de 1964, uno de ellos intergubernamental, establece un régimen provisional de telecomunicaciones por satélite, y el otro, llamado Acuerdo Especial, firmado por las empresas públicas o privadas que tienen los servicios de telecomunicaciones en los territorios nacionales.

Los dos convenios se fundan en el interés de los Estados de establecer un régimen que prevee la creación de un Sistema Convencional Mundial Único de telecomunicaciones por satélite, en el mínimo posible de tiempo, mientras se elabora un régimen definitivo para la organización de un sistema de ese género.

Su objetivo es muy simple, va desde la investigación científica hasta la explotación comercial de satélites --

y es en esta forma como se ha constituido una nueva organización:

El INTELSAT, que lleva a cabo " la concepción, ejecución, construcción, realización, mantenimiento y explotación de todo ese sistema de telecomunicaciones".

#### Creación por Contrato:

Las Empresas Multinacionales constituidas por contrato puede ser: Por Contrato de Derecho Privado, concluido en la aplicación de la legislación comercial en vigor especialmente en el territorio de la sede de la Empresa como es la Flota Mercante Gran Colombiana en la aplicación de la legislación Colombiana. Por acuerdo de derecho público, concluido entre empresas públicas de diferentes Estados o administraciones públicas o entre empresas públicas y empresas privadas, se trata entonces de acuerdo cuya naturaleza privada o pública depende de la fuente de sus disposiciones y no solamente de la aplicación jurídica que a las partes firmantes atañe.

#### Creación por decisión de un organismo Internacional:

En especial mencionaremos a la Agencia Europea de Investigaciones Nucleares.

La agencia esta encargada de "promover la confrontación y la armonización de los programas y de los proyectos de los países participantes en lo relativo al desarrollo de la investigación de la industria en la esfera de la producci

ón y de la utilización de la energía nuclear con fines pacíficos".

A fin de dar a la agencia de mayor flexibilidad y eficacia posible para su actividad, el artículo 5o., de su estatuto, declara que aquella podrá promover la creación de empresas comunes en el campo de la producción y de la utilización de la energía nuclear con fines pacíficos, esforzándose en asegurar la participación del mayor número posible de países.

Además, con base en la experiencia de la C.E.C.E. se decidió que un grupo de países participantes como Estados Unidos y Canadá declararan su intención de constituir una empresa común ya que estos países pueden llevar a cabo entre ellos su propio costo de los trabajos necesarios para este fin, no importando la posición de otros países participantes. Así de esta forma no es necesario obtener el acuerdo de todos los Estados miembros en la organización para que una empresa común sea constituida para promover cualquier género de los asignados a la agencia.

Los trabajos de investigación científica y de la tecnología realizados por la Agencia Europea para la Energía Nuclear han aportado una contribución importante a los Estados miembros. Así se han podido establecer relaciones permanentes e institucionalizadas entre los organismos de investigación de América del Norte, de Europa y Japón.

A QUIEN CORRESPONDE EL CERTIFICADO DE ORIGEN DE UNA EMPRESA  
MULTINACIONAL

A cuál de todos los Estados que intervinieron pa  
ra la creación de una empresa Multinacional.

La respuesta no es fácil, al del domicilio donde -  
se fabricó no, por que los insumos, inclusive hasta el capi-  
tal puede provenir de varias partes, los servicios pueden ve-  
nir de otro lugar, las patentes, la tecnología de otro, la -  
mano de obra de otro, en fin todos los componentes de una em-  
presa productiva provienen de distintas partes, la solución-  
correcta sería que ese producto tubiera un Certificado de -  
Origen MULTIVALENTE para los siguientes puntos:

PRIMERO.- Que dicho producto circule dentro de los  
países que compusieron esa empresa Multinacional libremente-  
por que es de todos.

SEGUNDO.- Que el país que quiera usar su producto-  
para su balanza de Pagos o para negociarlo fuera, lo compre-  
a la Multinacional para exportarlo con su propio Certificado  
de Origen, y que reciba los beneficios zonales a que ese pa-  
ís tiene derecho; si no tiene derecho a él, la Multinacional  
buscará la exportación de su producto fuera de los Estados -  
que la compusieron, a lugares donde tenga ese producto Trato  
Preferencial en virtud de ese origen.

TERCERO.- Procurará la exportación del producto en  
mercado libre donde no tenga Trato Preferencial, en virtud de

su Certificado de Origen , en ese momento el efecto del Certificado de Origen no nos interesa por que ese producto va a ser tratado como cualquier otro, nos preocupa cuando recibe Trato Preferencial, entonces podrá recibir la etiqueta de origen de cualquiera de los países que compusieron esa Empresa Multinacional, es de justicia que así sea, no nos vamos a atener al capital, al domicilio, a la tecnología, a los servicios, a los invisibles sino tendremos que atender a que es un producto Multinacional, y al ser Multinacional podrá contentarse con el origen de cualquiera de los países que lo compongan.

Una cosa grave, y esto no se ha estudiado todavía, hasta donde existe actualmente el reconocimiento internacional a esta situación no lo hay, tendrá que buscarse la fórmula o los mecanismos para llegar a tratados Multinacionales donde sea aceptada internacionalmente esta tesis.

#### EFFECTOS DEL CERTIFICADO DE ORIGEN DE LOS PRODUCTOS DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES

I.- En la Empresa Multinacional los beneficios son para los Estados miembros, no para la empresa, aunque la empresa también reciba beneficios pero ya como consecuencia, lo importante es que aquí los principales beneficiarios son los estados que componen la empresa Multinacional por que dicha empresa surge al mundo como una respuesta al poder de las Empresas Transnacionales.

II.- Por que al crearse una Empresa Multinacional-bien plantaada va a substituir las importaciones permanentes de esos Estados.

III.- Al producirse dichos productos la empresa -- Multinacional tiene garantizado su mercado y tiene como ga-- rantia que no ejercerá monopolios ni de precios ni de produ-- cción, como lo ejercen las Empresas Transnacionales, sino -- que buscará el beneficio de los territorios de los estados -- que la formarán.

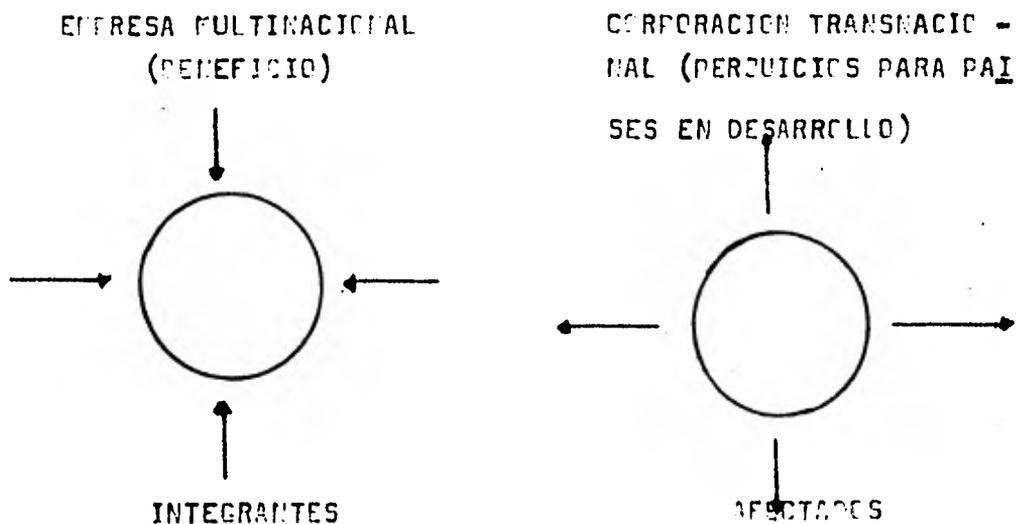
El efecto es exactamente al revés que con la Trans nacional, es totalmente benéfico, no encontramos posibilidad de que dicho Certificado Multinacional o Nacional de uno so-- lo de los Estados signifique una lesión a los países que la-- compusieron, lo que hay que evitar es que se introduzcan dan-- tro de las Empresas Multinacionales como socios las Transna-- cionales.

Podemos decir que las Empresas Multinacionales no-- han alcanzado el auge y la fuerza que debieran, debido a la-- política interna, y al orgullo de soberanía; todos quieren -- ser y aplicar su propia ley, sus propias políticas, por eso-- es importante que las Empresas Multinacionales se rijan bajo un tratado marco que establezcan todos los países que la van a integrar, y sobre todo omitir la aplicación de la ley te-- rritorial.

El Catedrático Jorge Gaxiola (\*), expone una idea muy gráfica además de interesante sobre el tema. El nos dice;

" Se ha tomado como lo que decimos, como una respuesta a las Empresas Transnacionales en virtud de que tomamos en un sentido gráfico, a la inercia empresarial, en forma distinta no es de un eje a la periferia, sino de la periferia a un eje para darse servicio mutuo".

O sea, lo que nos quiere decir, en que mientras la corporación transnacional en su matriz manda todas sus órdenes para efectuar determinado tipo de acción, la Multinacional, se creará de diversas partes de una región, en la que colaborarán los integrantes de esas empresas, y todos ellos, tendrán un beneficio común.



(\*) JORGE F. GAXIOLA R. " APUNTES DE DERECHO INTERNACIONAL - PRIVADO"

Exposición Cátedra Facultad de Derecho U.N.A.M. 1977

## ALGUNOS EJEMPLOS DE EMPRESAS MULTINACIONALES

En el presente estudio en términos generales se ha expresado que a través de la Empresa Multinacional dos o más Estados pueden emprender conjuntamente y para satisfacer un interés común, programas que se encuentren relacionados con programas tales como, carreteras, telecomunicaciones, transportes aéreos, investigación tecnológica, navegación, operaciones financieras, ferrocarriles, desarrollo de cuencas fluviales, industria.

**CARRETERAS.-** Los estados han mostrado también interés por sus necesidades de comunicación, han constituido carreteras en forma conjunta, un ejemplo de esto, constituye la construcción de el Tunel de Monte Blanco, el cuál construyeron en base a un convenio firmado entre Italia y Francia el 14 de marzo de 1953. Por medio de este convenio los dos gobiernos se comprometieron a construir el tunel a través del Monte Blanco y operarlo posteriormente con iguales derechos y responsabilidades.

**TELECOMUNICACIONES.-** En la Década de los setentas se llevaron a cabo estudios con tendencia a establecer una empresa multinacional para construir una red de servicios telefónicos y telegráficos que unieran entre sí a Costa Rica, Guatemala, el Salvador, Honduras Nicaragua y Panamá y con el resto del mundo. Denominando así a este proyecto Corporación

Centroamericana de Telecomunicaciones. Anteriormente ya se -  
había sometido a la firma de los gobiernos antes mencionados  
pero no se llevó a la práctica.

TRANSPORTES AEREOS.- Aquí los Estados han tenido -  
un interés especial en la construcción de Empresas Multina--  
cionales, ya que se garantiza así la seguridad de la navega--  
ción aérea, y unir sus recursos tanto técnicos como financia--  
ros en el plano de la explotación comercial fortaleciendo --  
los Estados en forma considerable esta actividad.

Ejemplo de transportes aéreos son las siguientes -  
Empresas: British Commonwealth Pacific Airlines, creada en -  
el convenio suscrito por Australia, Nueva Zelandia y el Rei--  
no Unido, la Scandinavian Airlines System, creada en acuerdo  
formado por Suecia, Noruega y Dinamarca, el aeropuerto Basi  
lea Mulhouse, siendo construido conjuntamente por Suiza y --  
Francia y la Air Afrique, siendo el ejemplo más importante y  
por tal será el que expondremos.

La Air Afrique, fué constituida mediante tratado--  
relativo a los transportes aéreos en Africa, suscrito el 28-  
de marzo de 1961, por la República de Camerón, la República--  
Centroafricana, la República del Congo, la República de la -  
Costa de Marfil, la República de Dahomey, la República de Ga  
bón, la República del alto Volta, la República Islamica de -  
Mauritania, la República de Níger; la República de Tchad --  
posteriormente se unió a la República de Togo. La Compañía -

tiene por objeto la explotación de los transportes aéreos,-- regulares, suplementarios o especiales, de pasajeros, mercancía o correo.

La Air Afrique fué establecida como una sociedad -- anónima y con la nacionalidad de todos los Estados contratantes, la empresa francesa Air Afrique Company, cedió su nombre a la nueva empresa de la cuál también es socio.

El capital inicial de la empresa fué de quinientos millones de francos, representando este capital en acciones-- de diez mil francos cada una, cada uno de los estados participantes suscribió 33 mil acciones, el resto de las acciones o sea 17 mil, fueron suscritas por la compañía francesa. Las acciones pertenecientes a los estados son intransferibles, -- salvo que se transfieran a un nuevo estado miembro de la Air Afrique.

Las demás acciones si son transferibles, pero debe de haber acuerdo unánime del consejo de administración.

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

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

ral y duran en su cargo cuatro años.

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

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

#### INVESTIGACION TECNOLOGICA

En este punto, los estados han creado Empresas Multinacionales para permitir el uso común de sus recursos financieros, científicos y tecnológicos. Mencionemos así, el Instituto Forestal Latinoamericano de Investigación y Capacitación creado a través de un convenio suscrito en enero de 1961, por Ecuador, Francia, Holanda, Guatemala, Nicaragua, Panamá, Perú y Venezuela.

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

NAVEGACION.- Aquí se puede señalar a la Compañía - Internacional del Mosela, que opera en tres estados que cruza el río Mosela. Esta compañía o empresa, fué creada en un acuerdo firmado por Alemania Federal (República), Francia y Luxemburgo el 27 de octubre de 1956, y entró en vigor en enero de 1957. Se creó con el propósito de proveer la estructura adecuada para que los estados componentes estuvieran en posibilidad de desarrollar en forma conjunta, proyectos de canalización en el río Mosela, para que pudieran navegarlo - barcos hasta de 1,500 toneladas y considerando las necesidades de la zona con respecto a la electricidad, agricultura, establecimientos de pesca, hidrología y turismo. Esta empresa fué constituida como una sociedad de responsabilidad limitada de conformidad con lo previsto por la legislación de Alemania y fué inscrita en el German Trade Registry, tiene su sede principal en Thier. La empresa se constituyó con un capital de 102 millones de marcos alemanes, Francia y Alemania aportaron 50 millones de marcos cada uno y el resto Luxemburgo, el capital esta representado en acciones.

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

Tenemos también a la Flota Mercante Gran Colombia-  
na, que es un ejemplo exitoso de Empresa Multinacional dedi-  
cada a la navegación. Originalmente estuvo integrada por Co-  
lombia, Ecuador y Venezuela, pero esta última se retiró en -  
1963. A Colombia, pertenece actualmente el 80% de la Empresa  
y a Ecuador el restante 20%. La importancia de ésta, radica-  
por el ejemplo que brinda para la creación de proyectos Mul-  
tinacionales y por el papel importantísimo que juegan los --  
transportes en el proceso de integración regional.

Otro caso relacionado con el transporte marítimo -  
que hasta ahora ha funcionado de maravilla, es la Naviera -  
Multinacional del Caribe, con la participación de México y -  
los países del Caribe, llamada NAMUCAR. Esta Empresa Multina-  
cional pública fué creada el 10. de diciembre de 1975, por -  
convenio firmado por México, Jamáica, Cuba, Costa Rica y Ve-  
nezuela, y es un ejemplo de solidaridad que nuestros herma--  
nos latinoamericanos deben seguir y sin egoísmos basados en-  
tontos tabúes, tratar de igualar, para beneficio común.

Los exportadores mexicanos gastan 5000 millones de  
pesos al año y la mayor parte la cobran empresas transportis-  
tas transnacionales por concepto de fletes marítimos (\*).

OPERACIONES FINANCIERAS.- Las acciones de los Esta-  
dos también se han encaminado en algunas de las ocasiones a-

(\*) RICARDO SAGANIEGO Subdirector del I.F.C.E.  
Exterior, Octubre 1974.

construir corporaciones públicas Multinacionales de financiamiento para alcanzar objetivos determinados, ya sean subsidios, ayuda, préstamos de bajo interés o préstamos comerciales, a fin de promover y coordinar las diversas políticas económicas de los países miembros. Un ejemplo de esto es la Corporación Andina de Fomento y la Banca Europea de Inversiones.

Tenemos como ejemplo de los países Americanos el BID, cuyo propósito es otorgar financiamientos blandos para fomentar el desarrollo y la infraestructura de los países en vías de desarrollo.

Pero tiene el inconveniente que las resoluciones administrativas de asamblea son por voto ponderado en relación al aporte de los países miembros. Se creó en 1961, y tiene su sede en Washintong. Los miembros son todos los países de América.

**FERROCARRILES.-** Los estados han mostrado interés en construir y operar ferrocarriles que unan a dos o más estados por ejemplo: una empresa que realiza este tipo de actividades es la Chinese Changchung Railway que fué constituida por la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas, firmado el 14 de agosto de 1945 y que entró en vigor el día 24 del mismo mes y año. Mediante este convenio, las líneas de ferrocarril Chinese Eastern Railway y de las del South Manchurian Railway, se fusionaron para formar así el sistema ferrocarrilero.

rio que fué poseído y operado por los Estados antes mencionados. El derecho aplicable a esa empresa que fué constituida como una sociedad comercial, era el de la República China. - La sede de la empresa se encuentra en la Ciudad de Changchung. En el propio convenio se establecía un término de 30 años y al cumplirse ese tiempo la empresa pasaría a ser propiedad exclusiva de la República de China.

Otro ejemplo es la European Company for the Financing of Railway Equipmoente -ERUROFINA-. fué constituida mediante un convenio suscrito por Austria, Bélgica, Dinamarca, República Federal Alemana, Francia, Italia, Luxemburgo, Noruega, Holanda, Portugal, España, Suecia, Suiza, Yugoslavia, posteriormente fué suscrito también por Grecia y Turquía. El convenio fué firmado el 20 de octubre de 1955 y entró en vigor en julio de 1959.

ERUROFINA fué constituida con el propósito de facilitar la modernización de la red ferroviaria el cuál habfa sido destruido casi totalmente en la Segunda Guerra Mundial, por lo que el monto de la inversión que debía hacerse era muy elevada y fué menester unir los recursos de los Estados-participantes.

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

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

En este campo de actividades se han constituido -- otras empresas como la Luxembourg Railway Company, creada mediante un convenio entre Bélgica, Francia y Luxemburgo; y la Franco Ethiopian Railway, constituida y firmada mediante un tratado entre Francia y Etiopía.

**DESARROLLO DE CUENCAS FLUVIALES.**-- Cabe mencionar -- al Comité para la Coordinación de Investigaciones en la Cuenca del Bajo Mekong, que entre sus funciones tiene las de preparar y presentar a los gobiernos participantes --Camboya, -- Laos, Tailandia y la República de Vietnam--, planes de estudio e investigaciones coordinados; solicitar en nombre de -- los gobiernos participantes, prestar ayuda y técnica, establecer y recomendar a los gobiernos participantes criterios para el aprovechamiento de las aguas del río principal con -- el objeto de desarrollar sus recursos hidráulicos.

**INDUSTRIA.**-- Una de las empresas que fué constituida con el propósito de realizar actividades industriales es la European Company for de Chemical Processing of Irradiated Fuels --EUROCHEMIC--, que fué constituida bajo los auspicios -- de la Agencia Europea de Energía Nuclear, que es un organis-

mo dependiente de la OCDE.

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

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

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

De conformidad con lo previsto por el preámbulo -- del convenio y por el artículo 3o. de los Estatutos de la Empresa EUROCHEMIC tiene como objetivo realizar toda actividad de investigación o de orden industrial que se refiere al tra

tamiento de combustibles irradiados y al uso de los productos resultantes a fin de contribuir a la preparación de especialistas en este campo y promover la producción y el uso pacífico de la energía nuclear entre los países miembros.

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

a).- La Asamblea General, es el órgano supremo de la empresa, está integrada por todos los accionistas, además participan en él con carácter de consultores un representante de la Agencia Europea de Energía Nuclear y otro de la Comunidad Europea de Energía Atómica. El número de votos que emiten los accionistas esta en proporción al valor nominal de todas las acciones registradas a su nombre y cada acción tendrá derecho a un voto.

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

C O N C L U S I O N E S

1.- Certificado de Origen es un instrumento internacional documentario, que certifica el lugar en donde se creó un producto.

2.- Los Efectos del Certificado de Origen consisten en un Trato Preferencial, en un Trato Distinguido y en un Trato de discriminación para Efectos Arancelarios y/o Aduaneros.

3.- Empresa Transnacional, es aquella cuya escala de operaciones rebasa las fronteras de un país, extendiéndose sus actividades a varias naciones.

4.- Los Efectos del Certificado de Origen de los productos de una Empresa Transnacional, son que el producto de dicha empresa, por estar en el territorio del país subdesarrollado se podrá introducir a través del Certificado de Origen de dicho país, obteniendo los beneficios de los productos zonales que de otra forma no obtendría.

5.- La Empresa Multinacional, "Como respuesta a la transnacional", es una entidad establecida por la participación de inversionistas públicos o privados de diversas nacionalidades, por lo tanto de diversos países, con un interés -

económico común, por lo general, dentro del marco de un proceso de integración económica Regional y acentando su domicilio en uno de los Estados participantes.

6.- Los Efectos de los Certificados de Origen de los productos de las empresas Multinacionales de cada uno de los Estados miembros, con sus preferencias y Beneficios para su comercialización fuera de sus territorios.

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

- 1.-"MONOPOLIOS TRANSNACIONALES Y LA ESCALA INFLACIONARIA"  
GABINO FERNANDEZ SERNA Y OSCAR VITE PONILLA.  
1a. EDIC. F.C.E.
  
- 2.-"LA INVERSION EXTRANJERA EN MEXICO"  
FERNANDO SEPULVEDA, ANTONIO CHUMACERO.  
EDIT. F.C.E. 1a, EDIC. MEXICO 1973.  
  
CIT. A RAYMON VERNON "MULTINACIONAL BUSINESS-  
AND NATIONAL ECONOMIC GOALS", "TRANSNATIONAL-  
RELATIONSHIPS AND WORLD POLITICS".
  
- 3.-"MEXICO EN LA ORBITA IMPERIALISTA"  
JOSE LUIS CECEÑA  
EDIT. EL CARALITCO, 2a EDIC.  
MEXICO, 1973.
  
- 4.- LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES "EXPANSION A NIVEL MUNDIAL Y PROYECCION EN LA INDUSTRIA MEXICANA"  
FERNANDO FADNZYLSER Y TRINIDAD MARTINEZ TARRAGO.  
  
1a EDIC. F.C.E.
  
- 5.-"LAS LLAMADAS EMPRESAS MULTINACIONALES"  
CESAR SEPULVEDA  
EDIT. UNION GRAFICA S.A.

- 6.- " EMPRESAS MULTINACIONALES"  
ALFA CHAPCY BONIFAZ  
EDIC. EL CABALLITO.
- 7.- " CORPORACIONES PUBLICAS MULTINACIONALES PARA-  
EL DESARROLLO Y LA INTEGRACION DE LA AMERICA  
LATINA"  
PARCES KACLAN (RECOPIADOR)  
EDIT. F.C.E. MEXICO 1972
- 8.- " EMPRESAS MULTINACIONALES Y GALANCIAS MONOPOLICAS EN UNA ESTRUCTURA LATINOAMERICANA"  
GINDROVSKY DANIEL  
MEXICO. EDIT. SIGLO XXI 1974
- 9.- " EMPRESAS MULTINACIONALES LATINOAMERICANAS"  
MUNIZ EDUARDO D  
MEXICO, F.C.E. 1973.
- 10.- " EL DESAFIO AMERICANO"  
SERVAN SCHEIDER.  
EDIT. PLAZA JAMES.
- 11.- " LEY QUE PROMUEVE LA INVERSION NACIONAL Y REGULA LA INVERSION EXTRANJERA"  
EDIT. FORRUA  
MEXICO 1977 VIGESIMA EDICION.
- 12.- " INVERSIONES EXTRANJERAS"  
JORGE BARRERA GRAFF.  
EDIT. FORRUA S.A. MEXICO 1975

- 13.- " LA SOCIEDAD EXTRANJERA EN MEXICO"  
JOSE LOIS SIFFEIRCS  
IMPRESA UNIVERSITARIA, MEXICO 1953
- 14.- " TRATADO GENERAL DE LA ORGANIZACION INTERNA -  
CIONAL".  
MODESTO SEARA VAZQUEZ  
EDIT. F.C.E. 1974
- 15.- " LA CORPORACION MULTINACIONAL EN LA ECONOMIA-  
MUNDIAL".  
ROLFE S. Y DAVID W.  
EDIT. DIANA  
MEXICO 1971

DOCUMENTOS DE NACIONES UNIDAS

- 1.- "PROYECTO DE CODIGO DE CONDUCTA PARA LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES.  
GRUPO INTERGUBERNAMENTAL DE TRABAJO SOBRE UN CODIGO DE CONDUCTA (COMISION DE EMPRESAS TRANSNACIONALES)  
NACIONES UNIDAS ( CONSEJO ECONOMICO Y SOCIAL)-  
NOVENO PERIODO DE SESIONES DE 17 a 28 MARZO DE 1980.
  
- 2.- "EL SISTEMA GENERAL DE PREFERENCIAS DE LA LEY DE COMERCIO DE 1974 DE ESTADOS UNIDOS".  
RODOLFO CRUZ FERRAZ.  
COMERCIO EXTERIOR, VOL. 28, NUM 9  
MEX. SEP 1978, PP. 1108. 1115.
  
- 3.- "CREACION DE UN VASTO SISTEMA DE INFORMACION -  
SOBRE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES: RESPUESTAS DE LOS GOBIERNOS.  
CENTRO DE EMPRESAS TRANSNACIONALES (INDICE 0  
1359 NOVENA 77.11.a.7)
  
- 4.- "EFECTOS DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES EN EL DESARROLLO Y EN LAS RELACIONES INTERNACIONALES  
CENTRO DE EMPRESAS TRANSNACIONALES (00025 -  
74.11.a.5).

- 5.-"LAS REPERCUSIONES DEL SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS EN LA INTEGRACION ECONOMICA ENTRE PAISES EN DESARROLLO.  
CENTRO DE EMPRESAS TRANSNACIONALES (00626 - 74.11.de 13.).
- 6."SEXTO INFORME GENERAL SOBRE LA APLICACION DEL S.G.P."  
PREPARADO POR LA SECRETARIA DE LA UNCTAD  
CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE COMERCIO Y DESARROLLO  
COMISION ESPECIAL DE PREFERENCIAS DECIMO PERIODO DE SESIONES  
GINEBRA 11 de MAYO DE 1981.
- 7.- ASISTENCIA TECNICA EN RELACION CON EL S.G.P.  
PROYECTO UNCTAD/PNUD " ASISTENCIA A LOS PAISES EN DESARROLLO PARA LA UTILIZACION MAS COMPLETA DEL S.G.P."  
CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE COMERCIO Y DESARROLLO COMISION ESPECIAL DE PREFERENCIAS NOVENO PERIODO DE SESIONES.  
GINEBRA, 2 de JUNIO DE 1980
- 8.-"EXAMEN DE LA APLICACION, EL MANTENIMIENTO, LA REJERA Y LA UTILIZACION DEL S.G.P.

INFORME DEL GRUPO DE TRABAJO SOBRE LAS NORMAS DE ORIGEN ACERCA DE SU OCTAVO PERIODO DE SESIONES.

CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE COMERCIO Y DESARROLLO.

COMISION NACIONAL DE PREFERENCIAS DECIMO PERIODO DE SESIONES .

GINEBRA, 11 de MAYO de 1981

9.- SISTEMA GLOBAL DE PREFERENCIAS COMERCIALES ENTRE LOS PAISES EN DESARROLLO ( S.G.P.C. ).

ESBOZO DE POSIBLES ELEMENTOS PARA LA ETAPA INICIAL DE LAS NEGOCIACIONES SOBRE EL S.G.P.C.  
COMISION DE COOPERACION ECONOMICA ENTRE PAISES EN DESARROLLO 3 JUNIO de 1981.

CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE COMERCIO Y DESARROLLO.

10.- "SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS DE CANADA"

MANUAL SOBRE EL ESQUEMA DEL CANADA.

PROYECTO UNCTAD/PNUD: ASISTENCIA A LOS PAISES EN DESARROLLO PARA LA UTILIZACION MAS COMPLETA DEL SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS (SGP)  
(INT/77/002)

UNCTAD/TAP/247

GE.7952558

FEB. DE 1979