

I. Las empresas de integración en el desarrollo latinoamericano: el medio contextual durante las dos últimas décadas . . . . .	13
II. Creación de la ALADI . . . . .	16
III. El caso de ALALC . . . . .	28
IV. El Tratado Andino . . . . .	28
V. Bases para un Estatuto General de Empresas Multinacionales Latinoamericanas. Aproximación preliminar . . . . .	29
VI. Metodología para Empresas Multinacionales Latinoamericanas. Aproximación preliminar . . . . .	33
VII. Aproximación teórica . . . . .	34
VIII. Las características centrales de la empresa . . . . .	34
IX. La organización de la NAMUCAR . . . . .	35
X. El Sistema Económico Latinoamericano (SELA) y las Empresas Multinacionales Pesqueras . . . . .	40
XI. Algunas conclusiones . . . . .	51
Bibliografía . . . . .	52

## I. LAS EMPRESAS DE INTEGRACIÓN EN EL DESARROLLO LATINOAMERICANO: EL MARCO CONTEXTUAL DURANTE LAS DOS ÚLTIMAS DÉCADAS

En esta sección nos proponemos situar este tipo de empresas en el marco de los proyectos de desarrollo económico que se dan en la región latinoamericana durante las últimas décadas.

Asimismo, se pretende realizar un bosquejo de los primeros intentos de construcción de empresas multinacionales latinoamericanas, como es el caso de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), que posteriormente se transformó en ALADI. Tarea por demás difícil, si se tiene presente el escaso desarrollo de este tipo de empresas en el marco del tratado.

El nuevo tratado, fruto de la XIX Conferencia Extraordinaria de las partes contratantes del Tratado de Montevideo, celebrado en Acapulco el 16 de junio de 1980, logra un nuevo paso hacia la integración económica regional, constituyendo uno de los principales medios para acelerar el desarrollo de los países latinoamericanos.

La ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración) es un nuevo avance dentro del proceso de integración regional, que la ALALC, debido a los cambios de la actual situación internacional, no pudo llevar a cabo, principalmente en el ámbito del intercambio comercial.

La ALADI en aspecto práctico recoge la experiencia del Tratado de Montevideo, tomando en cuenta los obstáculos y grados de desarrollo de cada uno de los países miembros que forman parte de la asociación.

El objetivo fundamental de ALADI es lograr un *mercado común* para la región, lo cual se llevará a cabo mediante la reestructuración de la ALALC; la finalidad es adoptar decisiones para el proceso de integración económica en América Latina, basándose en los acuerdos logrados y en las diferencias dadas en las reuniones técnicas y negociadoras celebradas durante 1979 y 1980.

Las funciones de la ALADI son la promoción y regularización del mercado recíproco, la contemplación económica y el desarrollo de las acciones de cooperación económica que logra la ampliación de los mercados.

En los acuerdos de Acapulco los propósitos fueron lograr la autorización de los países miembros de la Asociación para concertar acuerdos de carácter parcial con otros países latinoamericanos y con otras regiones en desarrollo, sin contravenir con las disposiciones de la Asociación, así como lograr la cooperación económica de los países en desarrollo, meta para un Nuevo Orden Económico Internacional.

Las pasos para la creación de ALADI fueron la concertación de tres reuniones negociadoras: la primera realizada en Caracas, del 17 al 28 de marzo; la segunda en Asunción, Paraguay, del 5 al 16 de mayo, y la tercera celebrada en Acapulco en donde quedó plasmada la creación de un proyecto de tratado que sería sometido a la consideración del Consejo de Ministros de la Asociación, siendo el objetivo revisar y consolidar los acuerdos obtenidos en las dos reuniones negociadoras; los temas centrales fueron la adopción de un nuevo esquema de integración y la decisión sobre el “patrimonio histórico” de la ALALC, formado éste por las concesiones arancelarias; también se pretende llevar a cabo acuerdos comerciales, de complementación económica, agropecuarios, etcétera, que fortalezcan las relaciones económicas entre los países participantes.

Los mecanismos por los que se logrará la regulación del comercio recíproco y el desarrollo de cooperación económica serán de alcance regional, de los cuales participarán todas las partes miembros y de alcance parcial, estableciendo un margen de preferencia zonal.

Los mecanismos de alcance parcial serán el principal instrumento negociador, que se llevará a cabo entre dos o más países.

Otra característica es que los países miembros podrán celebrar acuerdos de alcance parcial con otros países y áreas de integración económica de América Latina.

La ALADI cuenta con los siguientes órganos institucionales:

- El Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores.
- La Conferencia de Evaluación y Convergencia.
- El Comité de Representantes.
- La Secretaría General (su secretario general es el paraguayo Julio César Archupp).

La Conferencia de Evaluación y Convergencia realizará sus reuniones cada tres años, con objeto de promover la convergencia de los compromisos adquiridos, ya sea en forma parcial o multilateral.

El proyecto de tratado elaborado en la reunión de Acapulco, que instituye la ALADI y recoge las preocupaciones e intereses de los países miembros de la ALALC, da un nuevo giro dentro de las relaciones económicas entre países en desarrollo.

Esta nueva forma de integración económica prevé ante todo reconocer la negociación parcial como parte relevante en comparación de la multilateralidad de la ALALC.

El 11 de agosto de 1980 se llevó a cabo la reunión de Montevideo, Uruguay, en donde se determinó que el nombre del tratado fuera “Tratado de

Montevideo 1980”, siendo los principios rectores de este acuerdo, el pluralismo, la flexibilidad, la multiplicidad de formas de concentración, y tratamientos diferenciales.

Aun cuando se han logrado algunos nuevos pasos en lo que respecta a la integración latinoamericana —cosa que ALALC no pudo lograr debido a la situación del momento— en donde no se refleja un claro alcance en este campo de la integración debido a cuestiones políticas y económicas que no sólo alteran la zona latina, sino todos los ámbitos del capitalismo que se dio en Montevideo durante 1959.<sup>1</sup>

Una explicación, que nos parece relevante, de la escasa dimensión alcanzada por las *multinacionales de la ALALC*, reside, a nuestro juicio, en las finalidades y propósitos subyacentes al *esquema de ALALC*: la unión entre los sectores empresariales más avanzados de los países latinoamericanos (el sector industrial), sumado al apoyo otorgado por Estados Unidos al proyecto en cuestión, en el marco de una zona de libre comercio.

Debe recordarse que la *economía de mercado* es el propósito económico central de este tipo de empresas. La ALALC, no así el Tratado Andino de 1969, excluía la programación industrial y dejaba al libre albedrío empresarial la *localización* de sus inversiones.

Ahora bien, en el caso del Tratado Andino, la Decisión No. 46 es el elemento jurídico principal que debe ocuparnos para el análisis de este tipo de empresa.

<sup>1</sup> *Vid.*, para un balance de los esquemas de integración, Lara, Cristóbal, “Examen del proceso de integración: significado de la experiencia acumulada de América Latina, y su importancia real, presente y futuro” y “Notas sobre integración”, *Revista de la CEPAL*, Chile, primer semestre de 1976, pp. 195-200.

## II. CREACIÓN DE LA ALADI

### 1.1 CARACTERÍSTICAS DE LA EMPRESA ANDINA

¿Cuáles son las características centrales de las empresas multinacionales andinas, de conformidad con la Decisión No. 46 del Acuerdo de Cartagena?<sup>2</sup>

En primer lugar, las empresas andinas deben entenderse ligadas a la promoción del desarrollo económico regional. En efecto, como es bien sabido, la multinacional andina, dentro del esquema de integración, surge como una fórmula de apoyo al proyecto de desarrollo regional.

En segundo término, en las *áreas de integración económica* la idea de empresa pública se vincula, como es obvio, al tamaño del Estado. Es por ello que hemos venido insistiendo en que, si bien nuestro trabajo se inscribe en el derecho económico (específicamente esta parte, en el derecho de la integración), sólo un enfoque integrado puede explicar, por ejemplo, el estancamiento de la ALALC y el soporte que experimentan los *nuevos esquemas de cooperación económica*, como es el Sistema Económico Latinoamericano (SELA) que observaremos a continuación.

El tamaño del mercado, causa fundamental para la creación de empresas públicas subregionales, excede a la interpretación jurídica. No obstante, se explica muy bien por dos cuestiones, dos objetos de análisis: la idea que tienen los gobiernos sobre su participación en la vida económica nacional y subregional y las limitaciones impuestas por el mercado.<sup>3</sup> Reforzamos, entonces, nuestra idea de que sólo un *enfoque analítico integrado* puede resolver debidamente los problemas que enfrenta una integración regional (ALALC) y subregional (Tratado Andino).

En tercer lugar, el Tratado Andino data, como es sabido, de junio de 1969. Es una época en que las realizaciones socioeconómicas en la región han fracasado ostensiblemente. La Alianza para el Progreso (ALPRO) cae realmente a la altura de 1964 y, como se manifestaba en la Carta de Punta del Este, su apoyo a los sistemas formales de integración obedecía al proyecto estadounidense de atenuar las debilidades regionales: el atraso de América Latina.

<sup>2</sup> Díaz Müller, Luis, "Notas sobre la empresa multinacional andina", *El sistema económico latinoamericano ante el Nuevo Orden Económico Internacional*, CEESTEM, México, 1979, p. 1.

<sup>3</sup> *Vid.*, Jiménez Lazcano, Mauro, *Integración económica e imperialismo*, Ed. Nuestro Tiempo, México, 1968, pp. 111 y ss.

La lógica de la creación de empresas multinacionales andinas consiste en que, en las “áreas de integración económica”, la empresa pública multinacional se vincule con una ampliación de los mercados mediante la sumatoria de los mercados domésticos, a través de los proyectos de *liberación de intercambio y de armonización de políticas económicas*. Lo que no tuvo presente este esquema es que la ampliación del espacio económico sólo iba a favorecer, en términos reales, a los conglomerados transnacionales.<sup>4</sup>

Un cuarto elemento de relevancia estriba en el criterio con que se enfrente la *calificación* de la empresa. Así, la Decisión No. 46 define, a través de una tipificación de sus elementos constitutivos, lo que debe entenderse por tal:

*Empresa multinacional es la constituida por dos o más países miembros del Acuerdo, en la que el capital perteneciente a inversionistas subregionales no podrá ser inferior al 60 por ciento del capital social de la empresa, NI LA PARTICIPACIÓN DE INVERSIONISTAS EXTRANJEROS, superior al 40 por ciento del mismo, y aquella proporción subregional del capital se reflejará (como lo habíamos señalado) en la dirección técnica, financiera, administrativa y comercial de la empresa, a juicio del organismo nacional competente del país del domicilio principal.*<sup>5</sup>

En esta definición encontramos que el elemento característico es el capital de la empresa. Alfonso Chaparro,<sup>6</sup> propone *otra* definición:

Dichas empresas pueden conceptuarse como establecimientos destinados a la instalación, o a la ampliación y complementación de determinadas industrias o servicios, cuyas finalidades son el aprovechamiento eficaz de las inversiones, un ordenamiento y utilización de los recursos productivos de la subregión, así como el fortalecimiento de la capacidad de ésta para negociar la colaboración del capital externo y la transferencia de tecnología.<sup>7</sup>

<sup>4</sup> Véase White, Eduardo, *Empresas multinacionales latinoamericanas*, F.C.E., México, 1972. En nuestra opción, la gran debilidad de la integración latinoamericana reside en el constante divorcio entre “proyecto” y “realidad”, sumado a un enfoque formalista, en que se pretendía que la norma, por el hecho de ser tal, obligaba a la realidad. No ha existido una concepción dinámica del proceso, como si la realidad latinoamericana actual fuese, incluso, similar a la década pasada. Sobre un enfoque dinámico, *vid.*, Díaz Müller, Luis y Padilla Gloria Yolanda, “El financiamiento internacional y la integración económica ante el Nuevo Orden Internacional”, *Boletín Económico México*, No. 4, UNAM, Instituto de Investigaciones Económicas, 1978.

<sup>5</sup> *Vid.*, Decisión núm. 46, artículos 8 b), 10 y 11 del Acuerdo de Cartagena.

<sup>6</sup> Véase Chaparro, Alfonso Julio, “Metodología para el estudio de la empresa multinacional andina”, *Revista de Economía Latinoamericana*, pp. 52 y ss. (versión fotocopiada).

<sup>7</sup> *Ibid.*

El mismo autor nos proporciona una tercera definición de estas empresas subregionales, en atención a sus *requisitos esenciales* y al *régimen* que las instituye:

Es la constituida por inversionistas subregionales con aportes NO INFERIORES *al 60 por ciento del capital de la empresa*, donde la participación de inversionistas extranjeros no es superior al 40 por ciento, y los aportes de capital de los inversionistas nacionales son al menos *de dos países miembros*, y no inferiores al 15 por ciento de la inversión subregional TOTAL: dicha entidad o empresa tiene su *domicilio principal en uno de los países miembros*; su objeto social es de interés *comunitario* y la mayoría subregional del capital se refleja en la *dirección* integral de la empresa.<sup>8</sup>

Abundando en esta última definición, Alfonso Chaparro escribe:

La empresa andina así definida tendría como característica *esencial*, la de tener su capital integrado principalmente por aportes *públicos o privados* de diversos países del Acuerdo; como modalidad esencial de funcionamiento, no depender de centros de decisión situados fuera del área; y como finalidad específica servir al proceso de integración subregional.<sup>9</sup>

Por nuestra parte, entendemos por *empresa multinacional subregional*, a aquel tipo de organización productiva o de servicio, integrada por dos o más países, en la que el control y decisión de sus actividades se encuentra en los países que la conforman, y cuyo aporte de capital pertenece necesariamente a sus componentes.

Entonces, siguiendo esta definición de empresa subregional, los elementos centrales de la empresa multinacional andina serían:

a) *El aporte de capital*: En este caso, necesariamente debe pertenecer a los países signatarios del Acuerdo de Cartagena. En el Sistema Económico Latinoamericano (SELA), a los países miembros del sistema, a través de sus Comités de Acción; b) *El control y decisión*: En este aspecto, la dirección de la empresa debe estar radicada en una instancia directiva creada por el estatuto de la propia empresa, siguiendo los lineamientos prescritos en la

<sup>8</sup> Síntesis No. 102, ALALC, Montevideo, 1973, en Chaparro, Alfonso, op cit. *supra* nota 6, p. 53. Las cursivas son nuestras.

<sup>9</sup> White, Eduardo, en op. cit. *supra* nota 4, señala las siguientes finalidades de la *Empresa Multinacional* (en general): perfeccionamiento del proceso de integración, cumplimiento del principio de desarrollo equilibrado y armónico, distribución equitativa de los beneficios de la integración, aumento de la capacidad empresarial, ahorro subregional, planificación y realización de proyectos imposibles para un solo país.

Decisión No. 46; c) *La naturaleza de la actividad*: Es muy obvio, pero no innecesario, señalar que la empresa subregional andina debe obedecer a intereses propios de la región: vivienda, recursos naturales, materias primas, fertilizantes.

Se ha utilizado la experiencia del tratado andino respecto al *control* para calificar a la empresa subregional.<sup>10</sup> Este criterio se refiere al *control del capital de la empresa*, especificándose, como se señalaba, que la mayoría subregional se refleja en la *dirección integral* de la empresa, a juicio del organismo nacional competente del país del domicilio principal.

La cuestión que discutimos es que la propia Decisión No. 46 en estudio establece que corresponderá a cada gobierno determinar el máximo de inversión extranjera, considerando el 40 por ciento señalado, y puede concluirse que este aporte “nacional” corre el riesgo de ser evadido por los capitales extranjeros que controlan buena parte de las empresas “regionales”.

En otras palabras, el creciente proceso de transnacionalización de las economías regionales, ha redundado en una contradicción más bien *formal* entre la Decisión No. 46 (protectora de los intereses subregionales) y la absorción de las economías domésticas por el capital transnacional.<sup>11</sup>

Alfonso Chaparro establece los siguientes atributos como propios de la empresa subregional:

## 1.2 EL ORIGEN DE LA EMPRESA

En este sentido, señala que la “empresa multinacional andina” tiene su origen en un *convenio multinacional*, que es el régimen común o uniforme que la crea, esto es, la Decisión No. 46 que tiene su base normativa en el Acuerdo de Cartagena.

La naturaleza esencialmente multilateral, entre estados, transmite a este modelo de empresa su naturaleza, atributos y dimensión económica y territorial.<sup>12</sup> La empresa andina es, pues, el resultado de una *convención internacional*.

Por ello es que resulta importante destacar que la *Comisión del Acuerdo de Cartagena* es la encargada de calificar, por encima de los intereses de los países miembros, a la empresa subregional andina.

<sup>10</sup> *Vid.*, Pico Montilla, Galo, “La empresa multinacional andina”, *Comercio Exterior*, México, vol. 26, no. 11, nov. 1976, p. 1333; Díaz Müller, Luis, *El sistema latinoamericano ante el nuevo orden internacional: análisis de las empresas multinacionales*, Ponencia al Seminario sobre problemas de Asia y África, México, El Colegio de México, 10 al 17 de julio, 1978.

<sup>11</sup> *Vid.*, Chaparro Alfonso, Julio, *op. cit.*, *supra* nota 6 p. 54.

<sup>12</sup> *Idem.* pp. 54-55. Además, BID-INTAL, *Asociación internacional de empresas en América Latina*. INTAL, Buenos Aires, 1974.

### 1.3 OBJETO DE LA EMPRESA

Este es otro de los elementos que más contribuye a precisar el tipo de empresa andina, que “puede ser constituida solamente para explotar o desarrollar una actividad económica de las permitidas dentro de la subregión, como aquellas, por ejemplo, que por su costo, magnitud o complejidad tecnológica, dificultan o impiden su constitución *por un solo país miembro*”.<sup>13</sup>

La validez del objetivo, de la finalidad económica, es calificada por la Comisión de la Junta del Acuerdo de Cartagena y “los entes gubernamentales competentes de los países miembros, a fin de reunir el consenso general sobre la factibilidad de la empresa”.<sup>14</sup>

### 1.4 LA EXISTENCIA LEGAL DE LA EMPRESA

Para la existencia legal de la empresa se requiere de la *autorización comunitaria*. Entonces, la empresa subregional nace jurídicamente, según Alfonso Chaparro, desde que la Comisión otorga su autorización o desde que ella *es inscrita en el registro respectivo del país, donde conforme a su derecho nacional debe constituirse*. Éste es el problema jurídico.

El autor que comentamos, zanja la cuestión señalando que debe considerarse como empresa subregional, desde este último momento. La autorización comunitaria de la Junta del Acuerdo, es tan sólo el reflejo de su proceso de constitución y formación.

### 1.5 LA ADMINISTRACIÓN DE LA EMPRESA

El elemento central, definitivo, es que debe existir una proporcionalidad entre el capital aportado por cada país miembro y la dirección de la empresa, observando los criterios de equidad y participación en la gestión empresarial comunitaria.

En un intento preliminar por explicarse la causalidad fundamental de la creación de empresas conjuntas en el marco de la integración regional, nos parece particularmente importante señalar algunos factores:

a) El: “hecho mismo que uno de los objetivos centrales de los procesos de integración es el aumento de la *interacción económica*, a fin de alcanzar niveles mayores de eficiencia global para el conjunto de los países”.<sup>15</sup>

White y Campos aseguran que:

<sup>13</sup> *Vid.*, White, Eduardo y Campos, Jaime, “Elementos para el estudio de las empresas conjuntas latinoamericanas”, *Integración Latinoamericana*, 1 (3), junio de 1976, pp. 25 y ss. En general se ha seguido en esta parte el análisis de estos autores.

<sup>14</sup> *Idem*, p. 16.

<sup>15</sup> *Idem*, pp. 25 y ss. Las cursivas son nuestras.

en el ámbito regional, la puesta en vigencia de un programa de *liberación del comercio*, de un *arancel externo común*, de una resolución referente a *acuerdos de complementación*, de un *régimen común* frente a la inversión o de un *programa sectorial de desarrollo industrial*, son sin duda medidas que pueden provocar repercusiones sobre las empresas latinoamericanas y obligarlas a plantearse una estrategia de acción en el mercado regional.<sup>16</sup>

Esto es fundamentalmente cierto, y estimamos que nuestro trabajo se orienta a esta optimización de los hitos favorables a la construcción de empresas conjuntas latinoamericanas en el marco del proceso andino y del SELA.<sup>17</sup>

La dificultad que hemos señalado anteriormente estriba en el carácter dependiente y vertical en que han devenido los esfuerzos de integración en la actualidad; la creciente internacionalización del capital, la subsunción en parte de los esquemas de integración por los Estados Unidos, el papel del Estado y la escasa motivación integracionista de los gobiernos actuales, resultan ser los factores condicionantes de cualquier esquema de integración, en la línea del desarrollo autosostenido y autónomo (*collective self-reliance*).

Volviendo a nuestra interpretación de los factores que tipifican a la “*empresa multinacional andina*”, podemos señalar:

1. La creación de la “*empresa andina*” debe obedecer a un interés subregional, en los términos señalados.

2. Debe atenerse a lo dispuesto en la Decisión No. 46 y al estatuto social de la empresa. En este sentido, la Junta del Acuerdo determinó que deberá entenderse por *inversionista subregional*: “al inversionista nacional de cualquier país miembro distinto del país receptor”.

3. La regulación jurídica de la “*empresa andina*” debe estar regida por el derecho nacional de cada país. Esto es, la legislación vigente en el lugar donde la empresa establezca su domicilio principal, y el derecho comunitario expresado en la Decisión No. 46 del Tratado Andino que debe entenderse imbricada a la Decisión No. 24, sobre el tratamiento común al capital extranjero.<sup>18</sup>

4. La propia Decisión No. 46 señala que los aportes de los inversionistas

<sup>16</sup> *Idem*, p. 16. Las cursivas son nuestras.

<sup>17</sup> Un enfoque particularmente interesante, *vid.*, en Tironi, Ernesto, “*Políticas frente al capital extranjero en la integración andina*”, Mass., M.I.T., agosto de 1976. Esta versión apareció en el *Trimestre Económico*, julio-agosto de 1978. En el trabajo en cuestión, se analizan “el sentido y probables efectos de las disposiciones del Régimen común de tratamiento a los capitales extranjeros del Grupo Andino (Decisión No. 24)”.

<sup>18</sup> *Vid.* Díaz Müller, Luis, *Notas sobre la decisión No. 46*, Documento de trabajo, Centro de Estudios del Tercer Mundo, México, 1979, p. 6.

subregionales al capital de la empresa deben sujetarse a los preceptos siguientes:

a) Corresponderá a cada gobierno determinar el *máximo de inversión extranjera*<sup>19</sup> en el capital de las empresas multinacionales que establezcan domicilio principal en su territorio.

b) La participación del capital extranjero, como se escribía, no podrá exceder al 40 por ciento del monto total del capital de la empresa.

c) Que la mayoría subregional del capital se refleje en la dirección integral de la empresa.

d) El domicilio principal debe estar situado en el territorio de uno de los países miembros.

e) Los aportes de capital deben ser propiedad de inversionistas nacionales de dos o más países miembros.

f) La orientación del *objeto social* de la empresa debe ser de interés subregional.

g) La Decisión No. 46 establece los programas, proyectos y productos que debe considerar la *empresa multinacional andina*:

1. Programas sectoriales de desarrollo industrial.
2. Proyectos de infraestructura, encaminados a resolver problemas que incidan desfavorablemente en el proceso de integración subregional.
3. Programas de racionalización de la producción de industrias existentes.
4. Programas conjuntos de desarrollo agropecuario.

h) La Decisión No. 46, en su artículo 11, establece una *obligación mínima* respecto a la inversión nacional: la participación de los inversionistas nacionales de cada país miembro, en el capital de una empresa multinacional, *no podrá ser superior* al 15 por ciento de la participación subregional total.

Excepcionalmente, en casos especiales, la Comisión del Acuerdo de Cartagena podrá establecer porcentajes mínimos diferentes a los señalados.

Existe, además, *una excepción que incumbe a Bolivia y Ecuador*: “en razón de su mayor atraso relativo: los inversionistas de estos países podrán pagar el capital correspondiente a su *porcentaje de participación* en un plazo que no podrá exceder en cinco años a la fecha en que lo hubieren hecho los inversionistas nacionales de los otros países miembros”.<sup>20</sup>

<sup>19</sup> Por la Decisión 103, de 30 de octubre de 1976, se acordó el retiro de Chile del Tratado Andino, por considerarlo violatorio a la Decisión No. 24 sobre Régimen común al capital extranjero. De esta forma, el Tratado quedó integrado por cinco países.

<sup>20</sup> *Vid.*, Díaz Müller, Luis, *op. cit. supra* nota 10, pp. 5-8.

i) El artículo 25 de la Decisión No. 46 establece que la “multinacional andina” se registrará por:

El estatuto social de la empresa.

El régimen establecido en la Decisión No. 46. La legislación del país del domicilio principal. En los demás, la legislación del país donde se establezca la “relación jurídica” o donde habrán de producir “efectos” los actos jurídicos de las empresas multinacionales, según nuestra interpretación.

j) Las finalidades de la empresa multinacional, de acuerdo con la Decisión No. 46, son las siguientes:

Perfeccionamiento del proceso de integración económica.

Desarrollo equilibrado y armónico.

Fortalecimiento de la capacidad empresarial subregional.

Aprovechamiento de las oportunidades de inversión del mercado ampliado.

Facilitar la programación regional.

Utilización de tecnología avanzada.

Fortalecer la capacidad negociadora de la subregión para adquirir tecnología exterior.

Acceso a los mercados internacionales de capital y organismos regionales de financiamiento.

Aumento de la capacidad de la subregión para competir en mercados de terceros países.

*En conclusión:* los propósitos o finalidades “proyectados” para la empresa multinacional andina suponen una lógica “autónoma”, aunque sea relativa, para América Latina: la capacidad de los sectores empresariales subregionales para modernizarse y aprovechar las ventajas del mercado ampliado<sup>21</sup> sumado a un apoyo gubernamental al proceso.

<sup>21</sup> *Vid.*, Chaparro Alfonso, Julio, *op. cit. supra* nota 6, pp. 57 y ss. Este autor distingue tres grupos de finalidades: 1o. *De orden programático*: perfeccionamiento del proceso de integración, “desarrollo equilibrado y armónico”, etcétera. 2o. *De orden estratégico*: fortalecer la capacidad empresarial subregional, capacidad negociadora de la subregión, mejor utilización de los recursos. 3o. *De orden económico*: generación de ocupación, facilitar la programación subregional en el campo comercial, industrial, agropecuario, etcétera.

Seguimos la tipología del mismo autor, pp. 56-57.

## 1.6 CONSTITUCIÓN Y FISCALIZACIÓN DE EMPRESAS MULTINACIONALES

### *Constitución*

1. Empresas constituidas para el desarrollo de programas sectoriales industriales. (Decreto No. 46, artículos 8-9 y disposiciones transitorias; artículo 86 del Acuerdo.)

2. Empresas para la racionalización y especialización de industrias existentes. (Decreto No. 46, artículos 8 y 9 y sus disposiciones transitorias; artículos 36 y 37 del Acuerdo.)

3. Empresas para el desarrollo de infraestructura física: “como las que se constituyen en los sectores de la energía, transporte y comunicaciones”.<sup>22</sup>

4. Empresas para el desarrollo de programas agropecuarios.

5. Empresas para prestación de servicios, o la ejecución de proyectos no comprendidos en los casos anteriores: servicios profesionales y asistencia técnica. (Decreto No. 40, artículo 14.)

6. Empresas destinadas a la instalación, aplicación o complementación de determinadas industrias; son aquellas originadas en la fusión de empresas para la creación de empresas multinacionales andinas.

Ciertamente, esta clasificación de las empresas multinacionales, en cuanto a su constitución, considera al *objeto social de la empresa* como elemento de clasificación. La Comisión del Acuerdo de Cartagena es la autoridad máxima en esta materia.

## 1.7 LA FISCALIZACIÓN DE LA EMPRESA MULTINACIONAL ANDINA

Estimamos que los mecanismos de fiscalización de la empresa multinacional andina asumen un doble carácter: la fiscalización interna y la externa.

### *La fiscalización interna*

En un primer análisis nos parece que los elementos de fiscalización interna se centran en los organismos nacionales competentes para aprobar: 1o. La existencia de la multinacional andina; 2o. Su radicación en el país receptor, y 3o. El control de capitales.

En primer lugar, en cuanto a la existencia de la multinacional andina, habíamos escrito que su existencia dependía, *ultima ratio*, del organismo nacional competente. Es más, se determina conforme a la Decisión No. 46, que la empresa debe estar radicada en el país del *domicilio principal* (criterio geográfico-económico).

<sup>22</sup> *Vid.*, Chaparro Alfonso, Julio, *op. cit. supra* nota 6, p. 72.

Ahora bien, estimamos que este criterio puede ser calificado como *geográfico-económico*. Geográfico, en lo que atañe al *domicilio*. Económico, en lo que respecta a que, obviamente, la empresa se radicará en aquel país “de mayor interés económico” para su establecimiento.

El régimen de fiscalización obedece a una doble base jurídica. En primer lugar, el estatuto para multinacionales (Decisión No. 46, Tratado Andino, que sería el sistema global de fiscalización externa). Por otra parte, como se sabe, la legislación aplicable es aquella del país del domicilio principal de la empresa andina (fiscalización interna).

### 1.8 LA FISCALIZACIÓN EXTERNA

Sobre el punto, escribe Alfonso Chaparro:

La atribución de fiscalizar y vigilar el funcionamiento de estas empresas corresponde principalmente ejercerla a las autoridades nacionales del país sede de la empresa (lo que denominamos fiscalización interna). Concretamente, esta función se le ha conferido a las Superintendencias de Sociedades Anónimas u otro organismo similar. También corresponde al organismo nacional competente, para los efectos de control y registro de las inversiones extranjeras, en los aspectos de su competencia, FISCALIZAR dichas empresas.<sup>23</sup>

La fiscalización externa correspondería a los órganos comunitarios. A la Comisión de la Junta del Acuerdo de Cartagena, basada en la Decisión No. 46, de 1971.

En este sentido, el Código de Honor de la subregión, sería un elemento de *fiscalización externa*. Este Código contempla un procedimiento especial mediante el cual cualquier país miembro, aun cuando la empresa no desarrolle actividades en su territorio, podrá perseguir la responsabilidad de la empresa, planteando la denuncia correspondiente.

La denuncia se presenta a la Junta del Acuerdo de Cartagena mediante informe escrito. Ésta lo remite al conocimiento de la Comisión, la que comprueba la existencia de la infracción. En caso afirmativo, por mayoría de dos tercios de sus miembros, podrá imponer las siguientes sanciones:

a) Por medio de decisión motivada puede fijar un plazo para que se solucione la irregularidad. Nos parece que esta medida no reviste el carácter de “sanción”, y debiera aplicarse a todos los actos que contravengan

<sup>23</sup> *Vid.*, Chaparro Alfonso, Julio, *op. cit. supra* nota 6, p. 72. La carencia de mayores estudios sobre el control de la *empresa andina* pretende ser uno de los aportes de esta sección.

la letra y el espíritu de la Decisión No. 46, ya que nos estamos refiriendo al sistema externo de fiscalización.

b) La Comisión puede dejar *sin efecto* la calidad de *multinacional* de la empresa infractora. El efecto principal de esta medida sancionadora consiste en que la empresa dejará de regirse por el estatuto de la Decisión No. 46. La sanción, entonces, es doble:

1) Se le considera como *empresa extranjera*, y deberá regirse por la Decisión No. 24, sobre Tratamiento Común al Capital Extranjero. Consiguientemente, pierde los privilegios y ventajas surgidos al amparo de su “existencia” como empresa andina.

2) Deberá sujetarse a la *legislación nacional* del país donde se encuentre radicada, no descartándose la posibilidad de que el régimen jurídico interno contemple un trato más gravoso para la “empresa extranjera”.

Sin embargo, la pérdida de su calidad de empresa multinacional no acarrea su disolución o liquidación como tal.

### 1.9 LOS SISTEMAS DE CONTROL DE LA EMPRESA ANDINA

Los controles establecidos para la empresa andina se clasifican en tres grupos:

1o. *Control a priori*: este primer momento del control se da al tramitarse su existencia y constitución.

2o. *Control preventivo*: a nuestro juicio se da en tres instancias:

- i) Por el órgano comunitario: la Comisión de la Junta del Acuerdo de Cartagena.
- ii) Por los representantes de los países miembros.
- iii) Por la legislación nacional aplicable.

3o. *Control a posteriori*: Alfonso Chaparro señala que este tipo de control se da por los organismos componentes del país donde fue constituida.

Nuestra interpretación es extensiva. Estimamos que todos los actos de la “empresa multinacional andina” deben ser objeto control por parte de los países miembros del Acuerdo; aunque, en el caso particular, no formen parte de la empresa en cuestión.

En conclusión, creemos que la normatividad en materia de fiscalización y control —si aceptamos la diferencia entre ambas nociones— es incompleta. A tal efecto, se propone que el Tribunal Andino pueda conocer de las denuncias por presuntas infracciones a la Decisión No. 46, incluso planteadas por particulares que estimen lesionados sus derechos. Sin perjuicio

de que, en el ámbito de la legislación nacional, se pueda ocurrir ante los tribunales internos competentes.

Por otra parte, nos merece reparos la sanción que implica la pérdida de la calidad de *multinacional*. Estimamos que esta sanción debe aplicarse en casos específicos y previamente determinados, fundamentalmente cuando la empresa andina ha perdido su significación en cuanto al *objeto social* para el que fue creada.

Por el contrario, creemos que implica entregar una discrecionalidad exagerada, en cuanto a la calificación de *empresa extranjera* o *multinacional*, en que puedan prevalecer magros intereses particulares.

La solución estribaría en que se obligara a la Corte o Tribunal Andino a emitir un informe anual sobre la legalidad y observancia de las normas comunitarias.

En este aspecto nos parece que la Corte Europea ofrece un adecuado precedente, pues incluso dicha Corte llega a pronunciarse sobre los derechos fundamentales, "problema" tan discutido hoy en día.

#### 1.10 EMPRESA TRANSNACIONAL Y EMPRESA MULTINACIONAL

Hace tiempo que la distinción entre *empresa transnacional* y *empresa multinacional* debería haber quedado aclarada. Vamos a entender por *empresa transnacional* aquella que a partir de una casa matriz habitualmente situada en un país desarrollado, expande y universaliza sus actividades a nivel global, en beneficio de los intereses de los inversionistas del país central. *Empresa multinacional*, en cambio, es aquella organización productiva o de servicio, integrada por dos o más países, en el que el control y dirección de sus actividades se encuentra en los países miembros, con aportes de capital que pertenecen necesariamente a estos, y destinada a fortalecer mecanismos de *cooperación regional*.<sup>24</sup>

El Sistema Económico Latinoamericano (SELA) establece un aporte importante al desarrollo regional, al establecer la constitución de empresas multinacionales latinoamericanas (EMLAS), como apoyos centrales al desarrollo del *esquema cooperativo*.

<sup>24</sup> Cfr. sobre *Empresa Multinacional*, en este sentido, Barceló, Víctor, *La Empresa Multinacional en Países del Tercer Mundo*, Secretaría de Relaciones Exteriores, México, 1975; White, Eduardo, *Empresas Multinacionales Latinoamericanas*, F.C.E., México, 1973; Kaplan, Marcos, *Corporaciones Multinacionales para el Desarrollo y la Integración de la América Latina*, F.C.E., México, 1973; White, Eduardo, *El Derecho económico en los países del Tercer Mundo*, México, Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM, 1976; del mismo autor *Régimen jurídico de las empresas multinacionales en la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio*, Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM; del mismo autor 1972, "Instrumentación jurídica de la empresa multinacional latinoamericana", *Estudios de Derecho Económico*, vol. I, Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM.

Los antecedentes inmediatos en materia de empresas multinacionales, excluyendo de este trabajo el estudio de las empresas binacionales y mixtas, se encuentran en anteriores esquemas de integración, como es el caso de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) y, principalmente, el Tratado Andino y Acuerdo de Cartagena, precedentes que señalaremos de paso.

### III. EL CASO DE ALALC

En la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), regida por el *principio de libre comercio*, el desarrollo de empresas multinacionales fue escaso. El cuarto periodo de sesiones de la Conferencia de las Partes Contratantes estableció en su Resolución número 100, inciso 5o., la necesidad de establecer procedimientos en materia *financiera y cambiaria* para facilitar a los capitales de *origen zonal*, debidamente acreditados como tales, su establecimiento en otros países del área. El medio para este fin consiste en la constitución de empresas multinacionales como instrumento para acentuar la *complementación económica*.

El propósito de la Resolución número 100 consistía en estimular al empresariado nacional, aprovechando las “supuestas” ventajas del *mercado ampliado subregional* existente al inicio de ALALC. Los logros de las multinacionales del tratado mencionado, como se señaló, fueron magros. Las disputas interempresariales, sumadas a su renuencia a volcarse hacia el esfuerzo integracionista, debilitaron la proposición de construir empresas multinacionales. Asimismo, pudo observarse el obstáculo que representó y representa el *tratamiento no discriminatorio frente al capital extranjero*.

### IV. EL TRATADO ANDINO

El caso del Tratado Andino constituye un aporte más real e importante. De acuerdo con la Decisión No. 46 (de 31 de diciembre de 1971) de la Junta del Acuerdo de Cartagena, se señalaron los *propósitos centrales del proyecto multinacional*:

Perfeccionamiento del proceso de integración económica.

Desarrollo equilibrado y armónico de la región.

Fortalecimiento de la capacidad empresarial subregional.

Aprovechamiento de las oportunidades de inversión del mercado ampliado.

Facilitar la programación regional.

Utilización de tecnología de avanzada.

Fortalecimiento de la capacidad negociadora de la subregión para adquirir tecnología exterior.

Acceso a los mercados internacionales de capital y organismos regionales de financiamiento.

Aumento de la capacidad de la subregión para competir en mercados de terceros países.

En síntesis, los objetivos proyectados para la *empresa multinacional andina*, suponen una lógica que a la postre incidió fundamentalmente en el logro de este propósito: *la capacidad de los sectores empresariales sub-regionales para modernizarse y aprovechar las ventajas del mercado ampliado*,<sup>25</sup> de conformidad con el artículo 28 del Acuerdo. A partir de esto, queremos destacar la necesidad de aprovechar la experiencia del esfuerzo multinacional andino (Cartagena, 1969) al futuro desarrollo de las Empresas Multinacionales Latinoamericanas (EMLAS) en el ámbito y creciente progreso del Sistema Económico Latinoamericano, mediante la proposición de *bases para un estatuto general de la empresa latinoamericana*.

## V. BASES PARA UN ESTATUTO GENERAL DE EMPRESAS MULTINACIONALES LATINOAMERICANAS. APROXIMACIÓN PRELIMINAR

### 4.1 BREVE HISTORIA

Ya en el *Tratado Multilateral de Libre Comercio e Integración Económica* (Tegucigalpa, 10 de junio de 1958) se había planteado la opción de constituir *industrias de integración* en el área centroamericana. Aporte novedoso dentro de este esquema, como también lo es la Decisión No. 46 en el plano del Acuerdo Subregional Andino (mayo de 1969); ambos constituyen hitos fundamentales de las empresas multinacionales latinoamericanas.

La especificidad de las *industrias centroamericanas de integración*, es que el proyecto estaba destinado a regular un tipo de empresa, constituido por *capitales mixtos*. El obstáculo primordial que puede observarse es que el capital extranjero logró controlar las empresas mayores y de *máximo*

<sup>25</sup> Cfr. Díaz Müller, Luis, *El Sistema Latinoamericano ante el Nuevo Orden Internacional: Análisis de las empresas multinacionales*, Ponencia al Seminario sobre Problemas de Asia y África, El Colegio de México, 10 al 17 de julio de 1978.

*beneficio*, especialmente durante el primer quinquenio de la década de los sesenta.

En el caso andino,<sup>26</sup> la empresa fue concebida como un motor del desarrollo económico regional. La pauta en este caso, fue utilizar el criterio del control para *calificar* a la empresa multinacional. El control se ejerce, fundamentalmente, por la vía del *capital*, especificándose que el control subregional debe reflejarse en la dirección técnica, financiera, administrativa y comercial de la empresa, a juicio del organismo nacional competente del país del domicilio principal.

#### 4.2 LA DECISIÓN NO. 46

En efecto, la Decisión No. 46 del Tratado Andino, establece los *criterios* principales aplicables a la empresa:

1. La creación de la empresa andina debe obedecer a un interés subregional.

2. La empresa deberá estarse a lo dispuesto en la propia Decisión No. 46 y al estatuto social.

3. Deberá entenderse por *inversionista subregional* al inversionista nacional de cualquier país miembro distinto del país receptor.

4. El tratamiento jurídico de la empresa andina está regido por el *derecho nacional de cada país*, vale decir, la legislación vigente en el lugar donde la empresa establezca su domicilio principal. Asimismo, se aplica el derecho comunitario expresado en la Decisión No. 46 que debe entenderse imbricada a la Decisión No. 24 sobre tratamiento común al capital extranjero.

5. Los aportes de los *inversionistas subregionales*<sup>27</sup> en el capital de la empresa deben sujetarse a las siguientes normas:

a) Corresponderá a cada gobierno, con lo cual se introduce un elemento altamente desestabilizador, determinar el máximo de inversión extranjera en el capital de las empresas multinacionales andinas que establezcan *domicilio principal* en su territorio.

La cuestión que discutimos es que la Decisión No. 46 establece que corresponderá a cada gobierno determinar el máximo de inversión extranje-

<sup>26</sup> Díaz Müller, Luis, *La integración de América Latina: un desafío permanente*, Diálogo Euro-Latinoamericano; Ruiz Massieu, José F., *Régimen jurídico de las empresas multinacionales en la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio*, México, Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM, 1972. En especial, consúltese el capítulo IV de esta última obra, que estudia el caso centroamericano y la empresa andina.

<sup>27</sup> Cfr. Decisión Número 46 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena (18 de diciembre de 1971); Pico Montilla, Galo, *op. cit. supra* nota 10, misma página. Chaparro Alfonso, Julio, *op. cit. supra* nota 6, pp. 52 y ss.

ra. Como la norma del Tratado Andino señala un *máximo de 40% para la inversión foránea*, el problema estriba en controlar *realmente* estas asignaciones, teniendo presente que muchas de las empresas dinámicas y rentables de la región se encuentran en poder de los conglomerados transnacionales, con lo cual esta decisión protectora de los capitales nacionales no pasaría de ser mera forma, alejada de la realidad, ineficaz.

En otras palabras, el creciente proceso de transnacionalización de las economías de los países miembros redundaría en un efecto altamente desnacionalizador para el logro de un cierto tipo de *empresa autónoma*. Los condicionamientos económicos y políticos obstaculizan el camino de la empresa andina, entendida en beneficio de las mayorías nacionales de estos países (por ejemplo, la distribución positiva del ingreso, creación de fuentes de trabajo).

Todavía pasamos por alto un asunto particularmente importante, que no ha sido incorporado al esquema de la empresa subregional: los mecanismos que debieron introducirse para estimular una *distribución positiva del ingreso* en este tipo de organizaciones productivas o de servicios.

b) Como se escribía, la participación del capital extranjero *no podrá exceder al 40%* del monto total del capital de la empresa.

c) La Decisión No. 46, señala también que esta mayoría subregional del capital debe traducirse en la *dirección técnica, administrativa y comercial*. Es competencia del organismo nacional competente del país del domicilio principal, habilitar los mecanismos para ejercer esta dirección.

d) El domicilio principal de la empresa debe estar situado en el territorio de uno de los países miembros.

e) Los aportes de capital deben ser de propiedad de inversionistas nacionales de dos o más países miembros.

f) La orientación del *objeto social* de la empresa debe responder a *intereses subregionales*. En el caso del Tratado Andino han sido los sectores petroquímico y automotriz los que han alcanzado un mayor desarrollo en este sentido.

g) La Decisión No. 46 establece los programas, proyectos y productos que debe considerar la empresa multinacional andina:

Programas sectoriales de desarrollo industrial.

Proyectos de infraestructura, encaminados a resolver problemas que incidan desfavorablemente en el proceso de integración subregional.

Programas de racionalización de la producción de industrias existentes.

Programas conjuntos de desarrollo agropecuario.

h) El artículo 11 de la Decisión que tratamos, establece un requerimiento

to *mínimo*: la participación de los inversionistas nacionales de cada país miembro, en el capital de una empresa multinacional *no podrá ser superior al 15%* de la participación subregional total.

En casos especiales, la Comisión del Acuerdo de Cartagena, podrá establecer porcentajes mínimos diferentes de los señalados en el párrafo anterior.

Esta limitación para los inversionistas que son parte del Acuerdo Andino y de la empresa, debe entenderse como una restricción para evitar que se produzcan *mayores desequilibrios regionales*, como sería el caso de que un "país mayor" controlara la mayoría del capital subregional.

i) Además, recogiendo la experiencia de ALALC, se establecen beneficios en favor de los países de *menor desarrollo económico relativo*: Bolivia y Ecuador. En este caso, los inversionistas de estos países podrán pagar el capital correspondiente a su porcentaje de participación en un plazo que no podrá exceder de cinco años de la fecha en que lo hubieren hecho los inversionistas nacionales de los otros países miembros.

j) Por último, el artículo 25 de la Decisión No. 46 establece que la empresa multinacional andina se regirá por:

El estatuto social de la empresa.

El régimen establecido en la Decisión No. 46.

La legislación del país del domicilio principal.

En los demás casos, estimamos que la empresa debe regirse por la legislación del país donde se establezca la *relación jurídica* o donde habrá de producir efectos los actos jurídicos de la empresa multinacional andina, en forma de sociedad anónima.

*En suma*: creemos que un *enfoque analítico integrador* permite ubicar adecuadamente a la empresa andina en el marco global del desarrollo latinoamericano. La lógica de la creación de *empresas multinacionales andinas* consiste en que ésta se vincule con una ampliación de los mercados, proyectos de liberalización del intercambio y armonización de políticas económicas.

#### 4.3. LOS BENEFICIOS DE LAS EMLAS

La intercausalidad de los sistemas políticos latinoamericanos y su perfil hacia la integración, constituye, en muchos países, el principal obstáculo para un proyecto autónomo. Y esto también es bueno dejarlo en claro: *los empresarios latinoamericanos y el Estado serán los principales beneficiados del éxito de las empresas multinacionales*, en una primera fase.

La búsqueda de una “*reducción*” de la situación de dependencia, de una manera casi tímida, sólo nos permite buscar los aspectos rescatables de los proyectos globales de integración. Especialmente, si notamos, como hemos venido señalando, el *control transnacional* de la gran industria latinoamericana.

Lo importante, en este *enfoque minimista* es que la realidad presente y actual no permite indicar otras tendencias, en las que las empresas multinacionales latinoamericanas puedan constituir *diques* a los conglomerados transnacionales que operan en la región. Esta alternativa requiere de una férrea decisión política, en que, como señalábamos, es menester ir buscando los umbrales máximos de lo políticamente posible. Incluso, la misma circunstancia de que el SELA sea un organismo altamente *inclusivo* (creación de asociaciones de productores, empresas multinacionales), puede coadyuvar a una renegociación favorable en la discusión sobre los proyectos de un Nuevo Orden Internacional.

Con todo, hay dos cuestiones que en la realidad deben irse planteando, sin perderlas de vista: *tanto los mecanismos distributivos de las empresas multinacionales, como la capacidad para competir con las empresas transnacionales, en aquellas áreas de mayor rentabilidad.*

## VI. METODOLOGÍA PARA EMPRESAS MULTINACIONALES LATINOAMERICANAS. APROXIMACIÓN PRELIMINAR

La idea central que queremos sugerir consiste en la posibilidad de construir *bases para un estatuto general de empresas multinacionales latinoamericanas*, para lo cual queremos indicar las bases fundamentales de este propósito.

El *estatuto general para la Empresa Multinacional Latinoamericana* debe basar sus propósitos en la realidad regional, y considerar, como se ha venido escribiendo, los condicionamientos económicos y políticos.

Así como “el camino al infierno está tapizado de buenas intenciones”, proponer un tratado-cuadro para la EMLAS, desvaído de la realidad, no pasaría de ser una mera e ineficaz *declaración de principios*. La solución, la viabilidad de las empresas latinoamericanas, no está ciertamente en su tratamiento o proposición jurídica. La cuestión es más sustancial: *¿Cuáles serían los sectores latinoamericanos interesados en avanzar en la formación de estas empresas?*

El principio de identidad de estas empresas y, por ende, de su estatuto, viene dado por la idea de la unidad regional. El Convenio de Panamá, como lo observaremos más adelante, insiste en la cooperación regional, la

idea unitaria, el poder negociador extralatinoamericano, en que el SELA pueda otorgarle una visión de conjunto de la unidad de sus miembros.

Hay dos ideas centrales que se dirigen en este sentido, dos aportes actuales del SELA: 1) Empresas multinacionales (artículo 5o., numeral 1), y 2) La creación de asociación de productores (artículo 5o., numeral 1, letra d), en que GEPLACEA ha resultado el grupo más eficaz y dinámico.

## VII. APROXIMACIÓN TEÓRICA

La idea de oposición o alteridad está dada, en nuestra opinión, por dos elementos: 1) El control transnacional, y 2) El carácter de los sistemas políticos nacionales.

La *idea de totalidad* está configurada por el carácter altamente inclusivo del SELA, mecanismo de cooperación y coordinación económica, que apoya los esquemas de integración, propicia la creación de asociaciones de productores latinoamericanos, pretende un acrecentamiento de la unidad y del poder negociador, y un aumento de la cooperación intra y extraregional.

En este sentido, el “sistema” se ubica en un margen de mayor autonomía, en que la sumatoria de sus actividades es *distinta* de la acción exterior, adquiriendo una mayor fuerza negociadora. Este carácter globalista “englute” muchas actividades, con lo que puede plantearse que el SELA en su concepción teórica es cualitativamente distinto e inédito en *materia de cooperación regional* y de consolidación de un poder exterior latinoamericano.

Los “puntos fuertes” del SELA son varios: Comités de Acción, poder negociador, idea de totalidad latinoamericana, control de empresas transnacionales, construcción de empresas multinacionales.

Hechas estas aclaraciones necesarias, pasaremos a estudiar la sustancia de este apartado: *las empresas multinacionales en el Tratado Internacional Constitutivo del Sistema Económico Latinoamericano*.

## VIII. LAS CARACTERÍSTICAS CENTRALES DE LA EMPRESA

*¿Cuáles deberían ser las características centrales de las empresas multinacionales latinoamericanas?*

Abundando en lo escrito, puede señalarse que la Decisión No. 46 sobre empresas multinacionales, que debe entenderse unida a la Decisión No. 24, son antecedentes del estatuto general de las empresas multinacionales la-

tinoamericanas (EMLAS), en el cual, debería fijarse como criterio prioritario el *control del capital de la empresa*.<sup>28</sup>

La experiencia del SELA ha sido aprovechar el Estatuto y la Organización de la Naviera Multinacional del Caribe (NAMUCAR), creada en San José (1975).

Esta primera empresa multinacional está integrada por: Colombia, Costa Rica, Cuba, El Salvador, Guatemala, Guyana, Jamaica, México, Nicaragua, Panamá, República Dominicana, Trinidad-Tobago y Venezuela, los países accionistas de la sociedad.<sup>29</sup>

## IX. LA ORGANIZACIÓN DE LA NAMUCAR

La *organización de la NAMUCAR* puede graficarse de la manera siguiente conforme sus estatutos:

	1. GERENCIA GENERAL	Sección de Servicios
ESQUEMA	2. GERENCIA DE LA DIVISIÓN COMERCIAL	Asesoría Legal
INSTITUCIONAL	3. GERENCIA DE LA DIVISIÓN OPERATIVA	
	4. GERENCIA DE LA DIVISIÓN ECONÓMICA	

La operatividad del sistema es evidente. En el caso en estudio, el resultado expresó logros positivos en el primera año: durante 1976, la NAMUCAR cubrió el 8% del comercio marítimo caribeño, con lo cual se logró un avance considerable en la independencia comercial de los países miembros, en esta área. Durante el año 1978, la empresa cubrió alrededor del 10% del transporte regional, con un barco propio y otros contratados en arriendo.<sup>30</sup>

De informaciones verbales recogidas en la reunión destinada a establecer los lineamientos futuros de la Empresa Multinacional Comercializadora de Fertilizantes (MULTIFERT, S. A.) se nos señala que el *problema de*

<sup>28</sup> Cfr. Marcos Kaplan, en *op. cit.*, *supra* nota 24, distingue *cuatro tipos de empresas multinacionales*: 1. Organizaciones intergubernamentales de dos o más países; 2. Empresas mixtas multinacionales, en que participan sectores privados y públicos de dos o más países; 3. Empresas que explotan concesiones de servicios públicos internacionales en que la autoridad sea gubernamental; 4. Empresas multinacionales integradas por capitales de dos o más países. En una reducción más simple señala el autor que las empresas multinacionales pueden ser: a) públicas, b) privadas y c) mixtas.

<sup>29</sup> Cfr. Díaz Müller, Luis, *op. cit.* *supra* nota 26, pp. 24 y ss.

<sup>30</sup> De una información aparecida en el periódico *Excelsior*, ciudad de México, 26 de marzo de 1979.

la NAMUCAR consistía en que estaba tomando a su cargo, el transporte de producción que no le interesaba embarcar a las grandes compañías. Con lo cual, naturalmente, las utilidades de la empresa se reducían considerablemente, sin poder entrar a competir en situación de igualdad con las grandes flotas, en poder de empresas extranjeras.

La NAMUCAR, en su primer año de actividades, arrojó pérdidas que fueron absorbidas por los gobiernos de los países miembros, tendencia que muestra claros síntomas de recuperación.

Además, existe un propósito político-económico que se está logrando con el progreso de la *experiencia multinacional caribeña*: el proceso de avance hacia grados de autonomía regional, en una región particularmente difícil para este propósito, en que se demuestra claramente la resistencia de sectores empresariales que estiman afectados sus intereses por la intervención estatal en la empresa caribeña.

Como es sabido, la empresa multinacional<sup>31</sup> tratará de aprovechar las ventajas del mercado ampliado, que debe entenderse como una ampliación del mercado por la sumatoria de los mercados nacionales, sin que esto signifique una extensión de los propios mercados internos, que incluso muestran tendencia a la *reducción* debido a la concentración drástica del ingreso, como a la presencia transnacional. Es que debe tenerse claro que los Estados Unidos adoptarán una actitud opositora frente a cualquier tipo de “control nacional” de áreas prioritarias de nuestras economías.

En este aspecto, la idea-fuerza que debe inspirar el *Estatuto General de la Multinacional Latinoamericana*, y que a la postre constituirá su prueba de fuego, será la forma real de controlar la inversión extranjera. Especialmente, si recordamos la procelosa experiencia de la Decisión No. 46 del Tratado Andino o Acuerdo de Cartagena (retiro de Chile, diciembre de 1976).

El Sistema Económico Latinoamericano y las empresas multinacionales creadas a su albergue, operan en un mayor margen de flexibilidad y operatividad que otras instancias subregionales. Considerando este aspecto, deberían tomarse en cuenta las condiciones socioeconómicas del área, para no incurrir en la “camisa de fuerza” de establecer un tratado-marco, que finalmente no será cumplido por los países integrantes.

<sup>31</sup> Nos referimos a la oposición planteada por la Cámara de Comercio e Industria de El Salvador, argumentando que la Naviera Multinacional favorece a los países de mayor desarrollo de la subregión (México, Venezuela y Cuba) que: “quieren manejar una empresa de capital formado a base de cooperación entre países pobres”. Cfr. *Comercio Exterior*, México, vol. 27, número 5, mayo de 1977, p. 598.

### 3.7. PROPÓSITOS

Nuestra propuesta considera que hay dos principios fundamentales que deben considerarse imprescindibles en la formulación del *Estatuto General de Multinacionales Latinoamericanas*:

1. *La mayoría del capital subregional debe provenir de la subregión.* La observancia de este requisito debiera recaer en el Consejo Latinoamericano mediante un control anual de la empresa multinacional. Un criterio aceptable podría ser que el Consejo o la Secretaría Ejecutiva constituyan una comisión de cuentas con esta finalidad.

2. El aporte al capital social de la empresa debe pertenecer, habitualmente, a lo que se denomina el “sector público” del Estado. Esto, en razón de que se hace necesario proveer de un adecuado mecanismo distributivo.

3. La empresa multinacional deberá establecer una gerencia social encargada de:

Fijar los límites y mecanismos de la distribución de utilidades hacia la comunidad.

Estudiar, caso por caso, la participación de los trabajadores de la empresa en las utilidades, como asegurar una adecuada participación en las instancias directivas de la empresa.

En razón de los argumentos precitados, es que consideramos que el criterio de *calificación* de la empresa debe ser restringido a la participación del sector público en la gestión empresarial.<sup>32</sup>

### 3.8. NOTAS SOBRE LA EMPRESA MULTINACIONAL EN EL SISTEMA ECONÓMICO LATINOAMERICANO (SELA)

1. La enorme variedad de criterios para tipificar la empresa multinacional<sup>33</sup> impide un consenso único entre los autores.

Por nuestra parte, hemos venido señalando que:

*Empresa Multinacional Latinoamericana*, es aquel tipo de organización subregional productiva o de servicios, creada por un tratado o convenio internacional, integrado por diversos países a través de sus gobiernos, en que el capital y dirección de la empresa se radica en los miembros que la conforman, con el propósito de aprovechar conjuntamente las venta-

<sup>32</sup> Sobre Empresa Multinacional, *vid.* Vellas, Pierre, “La Empresa Multinacional Regional”, en Kaplan, *op. cit. supra* nota 24, pp. 64-83; Comisión Económica para América Latina, *Requerimientos Jurídicos y Administrativos de los Proyectos y Obras Hidráulicas Multinacionales en América Latina*, pp. 310-321.

<sup>33</sup> José F. Ruiz Massieu distingue: a) Sociedad internacional *stricto sensu*. b) Sociedad o empresa transnacional. c) Sociedad o empresa multinacional. d) Sociedad internacional de servicios o bancarios. *Vid.*, White, Eduardo, “Instrumentación...”, *op. cit. supra* nota 29, pp. 133 y ss.

jas de la cooperación económica en áreas de interés específico, para competir en mejores condiciones ante terceros países.

*Los elementos centrales en nuestro enfoque serían:*

a). Es una organización productiva o de servicios: sería el caso de la explotación de los recursos del mar en el primer caso o la comercializadora de fertilizantes en el último.

No concordamos con la identificación que se hace entre *empresas* y *sociedad* en nuestra opinión, el concepto *empresa* posee un alcance económico-social; *sociedad*, en cambio, es la configuración jurídica de los elementos que conforman una empresa.<sup>34</sup>

En el marco del SELA han sido los Comités de Acción, los encargados de impulsar la constitución de *empresas multinacionales*. El comité de acción sobre fertilizantes, por ejemplo, está actualmente discutiendo la posibilidad de constituir la Empresa Multinacional Comercializadora de Fertilizantes (MULTIFERT, S. A.). Al no arribar a un acuerdo específico se optó por una *solución transitoria* como fue la creación de un Mecanismo Interino de Comercialización, mientras se aprueba el estatuto general de la empresa.<sup>35</sup>

El carácter operativo y temporal de los comités que funcionan en aquellos rubros de interés, para los países miembros, permite la adhesión voluntaria y estimula un consenso grupal y unitario frente a problemas comunes.

La tendencia parece ser la constitución de comités de acción, muy específicos, que una vez superados los estudios de *factibilidad* pueden constituirse en empresas multinacionales. La sugerencia que podría hacerse en este apartado sería que mientras se realizan los *estudios de factibilidad*, se constituyan mecanismos interinos de funcionamiento que cubran la comercialización, producción y distribución, en cada área específica.<sup>36</sup>

El control de las empresas transnacionales es un punto focal de las pro-

<sup>34</sup> Cfr. Pereznieto, Leonel, "Algunos aspectos de la constitución y la personalidad jurídica de las sociedades internacionales", *Estudios de Derecho Económico*, vol. I, Instituto de Investigaciones Jurídicas, p. 73. Véase en especial la bibliografía contenida en cita 2.

<sup>35</sup> En calidad de observador- invitado, concurrí a la Segunda Reunión extraordinaria del Comité de Fertilizantes, celebrada en la ciudad de México (del 9 al 18 de enero, 1979). En la reunión pude apreciar que el problema que ocupaba a las delegaciones era principalmente la *factibilidad* de la empresa, cuestión ya solucionada.

<sup>36</sup> Cfr. Informe del relator de la instalación y primera reunión del grupo de trabajo para la futura creación de la empresa multinacional latinoamericana de asesoría y servicios de ingeniería en fertilizantes, licenciado Esteban M. Garaiz. Secretaría del Comité, con la creación de MULTIFERT, S. A., México, D. F., 17 al 19 octubre 1977.

cupaciones del SELA. El anteproyecto de *Código de Conducta para las Transnacionales*, recientemente aprobado, es de fundamental importancia para el progreso de nuestras multinacionales (junio de 1978).

En líneas generales, se plantean cuestiones absolutamente innovadoras en la práctica del derecho y las relaciones internacionales a que deben sujetarse las transnacionales:

Respeto de la identidad cultural de los países receptores. Abstención de toda injerencia en los asuntos internos de los estados en que operen. La empresa es considerada *transnacional* de acuerdo a su importancia, cantidad del valor de los activos, volumen de ventas, diversidad de sus actividades, y extensión geográfica de sus operaciones.

Las cláusulas del *Código de Conducta*, señala el anteproyecto, deben ser adoptadas por un tratado o coinversión multilateral de carácter obligatorio.

El derecho inalienable de cada país a la posesión, al control efectivo y al desarrollo de sus riquezas, recursos naturales y actividades económicas. Las empresas extranjeras no deben tratar de obstruir en forma alguna los esfuerzos del país receptor por asumir su responsabilidad legítima y ejercer el control efectivo sobre el desarrollo y administración de sus recursos. Las empresas extranjeras *no gozarán de trato preferencial*, se abstendrán de solicitar apoyo diplomático o de cualquier otra índole del país de origen, y no invocarán la aplicación de leyes de países distintos del país receptor.

El *anteproyecto* señala que las transnacionales deben abstenerse de emprender cualquier acción que vulnere los derechos humanos y de participar en el tráfico ilícito de armas.

En fin, la idea principal es que las empresas multinacionales latinoamericanas, aún en proceso de formación, pueden constituirse en un mecanismo de apoyo al desarrollo independiente de la región.<sup>37</sup>

Estas empresas no deben realizar prácticas o procedimientos que configuren una acción, presión, coacción o cualquier injerencia política en el país receptor.

También se les prohíbe cualquier clase de prácticas corruptas de las empresas transnacionales, tales como soborno, pagos indebidos y otros semejantes, y las sucursales y filiales estarán sujetas a las leyes del país receptor.

Cualquier Estado tiene derecho a nacionalizar, expropiar o transferir la

<sup>37</sup> Cfr. Proyecto PNUD-INTAL, *Elementos para un estudio sobre los procesos de integración y otras formas de cooperación en América Latina*, Documento de trabajo no. 1, diciembre de 1976.

propiedad de bienes extranjeros por motivos de utilidad pública, seguridad nacional, o interés general, mediante el pago de una compensación apropiada teniendo en cuenta sus propias leyes y reglamentos.

El *anteproyecto* señala determinadas normas destinadas a proteger al consumidor, al medio ambiente y a los trabajadores.

El informe en cuestión, preparado a solicitud de los gobiernos miembros ha sido aprobado por todos los países integrantes y acogido por el “Grupo de los 77”.

Asimismo, se han desarrollado conjuntamente en un documento que sobre la materia discute la Organización de Estados Americanos (OEA) y recogida para el debate sobre el Código de Conducta para empresas transnacionales, en el ámbito de Naciones Unidas.<sup>38</sup> Dentro del sistema de la ONU se ha constituido un grupo de trabajo destinado a elaborar un proyecto sobre transnacionales, recogiendo estos antecedentes. Es en la capacidad política del sistema regional, donde radica la efectividad del control de las empresas transnacionales, y la opción para desarrollar *esquemas de cooperación horizontal*, de carácter autónomo.

## X. EL SISTEMA ECONÓMICO LATINOAMERICANO (SELA) Y LAS EMPRESAS MULTINACIONALES PESQUERAS

### 9.1. PROPOSICIONES PARA UNA EMPRESA MULTINACIONAL PESQUERA EN EL MARCO DEL SELA

El propósito de este apartado es:

- 1) Caracterizar globalmente la situación del Comité de Acción de productos del Mar y Agua Dulce, creado al amparo del artículo 5o. del Convenio de Panamá.
- 2) Observar la factibilidad de la creación de una Empresa Multinacional Pesquera en el ámbito del SELA.
- 3) Señalar los propósitos y áreas de acción del Comité de productos del mar, en la perspectiva del desarrollo latinoamericano.

<sup>38</sup> El Anteproyecto define a las *empresas transnacionales* como: “aquellas que posean o tengan la posibilidad de controlar *medios de producción o servicios* o realizar otras actividades importantes fuera del país en que estén basadas, ya sea mediante filiales, sucursales o subsidiaria o a través de agencias u oficinas propias o por medio de apoderados o representantes. La nacionalidad de las filiales, sucursales o subsidiarias tienen la nacionalidad formal del país donde están establecidas y están bajo control de la casa matriz”.

## 9.2. PARA UNA EMPRESA MULTINACIONAL PESQUERA APUNTES PRELIMINARES

### *Fundamentación*

De acuerdo con la Decisión No. 46 del Tratado Andino (1971), el artículo 5o. del Convenio de Panamá, los estatutos de la Naviera Multinacional del Caribe (NAMUCAR), y el derecho general aplicable a la *empresa*, es posible intentar una caracterización de la Empresa Multinacional Pesquera en el ámbito del SELA.

Nuestra opinión es que las empresas multinacionales deben constituirse en base a dos criterios primordiales: a) En sectores *estratégicos* de las economías latinoamericanas y que, al mismo tiempo, permitan una cierta *garantía de utilidades*, considerando los mecanismos del mercado; b) La empresa multinacional que debe ser aprobada por el Consejo Latinoamericano, después que el Comité de Acción respectivo apruebe el estudio de factibilidad de la empresa.<sup>39</sup>

En este caso, comprende la creación de la Empresa Multinacional Pesquera (EMP), al Comité de Acción sobre Productos del Mar y Agua, creado en octubre de 1977, con sede en Lima.

Este Comité se constituyó al celebrarse el segundo aniversario del Convenio o Pacto Constitutivo del SELA. Suscribieron el Acta Constitutiva los representantes de: Bolivia, Costa Rica, Cuba, Chile, Ecuador, Honduras, Panamá, Perú y Venezuela. El 21 de diciembre se adhirió al Comité el gobierno de México.

Para finalizar la creación del Comité de Productos del Mar y Agua Dulce, la Secretaría Permanente del SELA convocó a una reunión de expertos, a título personal, en junio de 1977.<sup>40</sup> Esta reunión consultivo-técnica, esbozó las áreas prioritarias en que podría desarrollar sus labores este Comité, indicándose un *catastro tentativo* de proyectos específicos.

Estas proposiciones fueron presentadas a una reunión de expertos gubernamentales, también celebrada en Lima en septiembre de 1977. El gobierno peruano, por intermedio del ministro de Integración y del ministro de Pesquería, ofreció la sede para este Comité de Acción.

Los *propósitos generales* del Comité son los siguientes:

a) Ejercitar ampliamente el derecho soberano de los estados miembros sobre la explotación y el adecuado aprovechamiento de sus recursos pesqueros como un factor para lograr el *desarrollo integral, autosostenido o*

<sup>39</sup> Cfr. Informe Anual de la Secretaría Permanente del Sistema Económico Latinoamericano, febrero de 1978, pp. 24 y ss.

<sup>40</sup> Cfr. "Colaboración específica en el sector pesquero", *Boletín SELA en Acción*, marzo de 1978, pp. 26 y ss.

*independiente* de los países latinoamericanos, preservando el medio marino y de agua dulce y aplicando una política racional de conservación de recursos;

b) Promover la cooperación latinoamericana para desarrollar la explotación racional de recursos pesqueros del mar y de agua dulce;

c) Incrementar sustancialmente la oferta de alimentos, de suficiente valor nutritivo, en condiciones de precios, preparación y presentación adecuados a las necesidades de la población de bajos ingresos de la región;

d) Incrementar el consumo de productos del mar y de agua dulce en la región y diversificar e incrementar las exportaciones, así como abrir canales de comercialización para la expansión del intercambio regional de los productos del sector;

e) Estimular la generación de empleo y el mejoramiento de ingresos, mediante un mayor desarrollo socioeconómico de las comunidades vinculadas a la actividad pesquera de la región;

f) Mejorar y fortalecer la capacidad productiva, institucional, organizativa y de recursos humanos del sector, a través del intercambio de conocimientos y experiencias;

g) Promover y organizar la utilización de la capacidad de negociación conjunta de la región, así como identificar y canalizar la cooperación técnica y financiera internacional, mediante acciones concretas de coordinación y cooperación regional en el ámbito del sector.<sup>41</sup>

### 9.3. LAS ÁREAS FUNDAMENTALES DEL COMITÉ DE PRODUCTOS DEL MAR

El Comité de Acción de Productos del Mar estableció siete *áreas fundamentales*: 1) Investigación de recursos pesqueros; 2) Explotación de recursos pesqueros; 3) Industrialización e infraestructura física de apoyo; 4) Acuacultura; 5) Desarrollo Tecnológico; 6) Comercialización; 7) Capacitación y Cooperación Internacional.

La idea del Comité es promover la cooperación conjunta para la explotación de los recursos pesqueros de la región. *La actividad pesquera en América Latina está orientada fundamentalmente a la exportación.*

El consumo promedio regional per cápita de pescados y mariscos es de 7 kgs. por año, bastante *inferior al promedio mundial*. Se calcula que el consumo latinoamericano de productos pesqueros, por el sólo efecto de las variaciones estimadas en población e ingreso, deberá elevarse a 8.5 kgs. anuales por persona hasta 1990. Esto significa que había que elevar

<sup>41</sup> *Idem*, p. 17.

la captura anual en más de 2 millones de toneladas, lo cual equivale a duplicar el abastecimiento anual de la región.<sup>42</sup>

El Comité de Productos del Mar debe crear un *mecanismo interino*, siguiendo la experiencia del Comité de Fertilizantes (con sede en México), destinado a estudiar las especies, cuotas, capitales y factibilidad de constitución de la empresa.

#### 9.4. EL MECANISMO INTERINO DE COMERCIALIZACIÓN

La empresa multinacional pesquera debe recoger las experiencias anteriores, especialmente, la de NAMUCAR y del Comité de Fertilizantes.<sup>43</sup> En este último caso en la reunión de enero de 1979 debió recurrirse a la creación de un Mecanismo Interino de Comercialización que aprobara la factibilidad de la empresa (véase, cita *infra*, no. 43).

En el ejemplo de México, puede ilustrarse la situación de los países latinoamericanos, algunos de ellos más empeñados en constituir su propia empresa, que en correr el riesgo de invertir en una empresa multinacional. Esta cuestión se complica aún más si se consideran los acuerdos bilaterales y regionales que obligan a los países que integrarían este esquema empresarial.

México denunció y a partir de este año (abril de 1979), está fuera, al igual que Costa Rica, de la Conferencia Interamericana del Atún Tropical (CIAT), entre otras razones por la baja cuota de capturas asignadas, así como el hecho que el atún no es una especie migratoria, sino permanente, especialmente frente a las costas de México, Costa Rica y Ecuador.

Entonces, estos países no podían aceptar un *acuerdo regional sobre el atún*, como es la propuesta estadounidense, en tanto cuanto la especie se encuentra permanentemente frente a sus costas.<sup>44</sup>

Por otra parte, desde la Declaración de Santiago (18 de agosto de 1952), hasta la última versión del *Texto Integrado Oficioso para fines de Negociación*, queda claro que el límite de 200 millas posee una connotación patrimonial.<sup>45</sup>

<sup>42</sup> *Idem*, p. 27. Las cursivas son nuestras.

<sup>43</sup> *Cfr.* Estatuto de la Naviera Multinacional del Caribe, NAMUCAR; SELA, Primer Foro de Convenios de Pesca, Comité de Acción de productos del MAR y AGUA DULCE. Informe Final, Lima, 17 de marzo de 1978; licenciado Esteban M. Garaiz. Informe del Relator de la primera reunión del Grupo de Trabajo para la creación de la Empresa Multinacional Latinoamericana de Comercialización de Fertilizantes. SELA-CAFER. México 14 al 16 de noviembre de 1977.

<sup>44</sup> *Cfr.* Documentos del CIAT, 1977.

<sup>45</sup> *Cfr.* Vargas Carreño, Edmundo, *América Latina y el derecho del mar*, México, F.C.E., 1973; Díaz Müller, Luis, "La Comisión Marítima Tripartita del Pacífico Sur. Un esquema original de integración en los mares". CEESTEM. México, junio de 1978 (versión de borrador).

El problema se complica cuando consideramos que no hay mayor interés de los inversionistas por estimular el sector pesquero, ni los créditos suficientes.

La despreocupación de los sectores empresariales, y quizá un buen ejemplo, lo constituyan los acuerdos pesqueros entre España y los países africanos, es que los sectores empresariales necesitan una mayor seguridad para su inversión. En efecto, se arguye la escasa capacidad técnica de nuestros países, y hay parte de razón en esto, e incluso la falta de una legislación adecuada a las nuevas realidades.<sup>46</sup>

Por otra parte, hay una serie de inconvenientes que mencionaremos al paso:

### 9.5. LA FALTA DE CRÉDITOS PARA EL SECTOR PESQUERO

La escasa preocupación empresarial conlleva una falta de estímulo financieros y crediticios, por parte de entidades como el Banco Interamericano de Desarrollo (BID).

En efecto, el cuadro siguiente es revelador acerca de la escasa importancia prestada al sector pesquero:

<i>TOTAL DE PRÉSTAMOS OTORGADOS</i>	<i>PRÉSTAMOS PARA PESCA</i>	
<i>INSTITUCIÓN</i>	<i>(en millones de dólares de los E.U.A)</i>	<i>PORCENTAJE</i>
Banco Interamericano de Reconstrucción y Fomento (BIRF)	\$ 37,898	\$ 110 0.29%
Banco Interamericano de Desarrollo (BID)	\$ 10,192	\$ 91
<b>T O T A L</b>	<b>\$ 48,090</b>	<b>\$ 201 0.41%</b>

FUENTE: Anuario de Pesca. FAO. Roma. 1976.<sup>47</sup>

<sup>46</sup> Se cita el ejemplo de un buque construido por *convenio bilateral* entre México y España, de acuerdo con la figura jurídica de las empresas mixtas. Como la legislación mexicana obliga en el artículo 33 de la Ley de Fomento de la Pesca y en la propia carta fundamental, a que la *totalidad de la tripulación* sea nacional, el banco perdió sus capturas y permaneció inactivo en Vico (España), por más de seis meses, mientras se resolvía este vacío jurídico.

<sup>47</sup> Cfr. Sobre estudios de distribución de ingreso en la integración, Yanka, Helmut, "Distribución de costos y beneficios en sistemas de integración. Algunas anotaciones", *Revista de la Integración*, vol. VII, núm. 17, septiembre de 1974; Mateo, Fernando, *La distribución del ingreso en la integración*, INTAL (versión fotocopiada); "La integración y el concepto de equidad", *Revista de la Integración*, núm. 5, noviembre de 1965.

Esta despreocupación de los Bancos de “ayuda” nos lleva a intentar explicar el desinterés de los sectores jurídicos nacionales por estimular el desarrollo del sector pesquero en América Latina.

En principio, es posible afirmar que es el Estado, a través de su sector público, el mayormente interesado en promover la pesca en México. Esto, además, explica la importancia del SELA como *pacto gubernamental*, en áreas prioritarias de la economía.

A lo largo de este trabajo, concebíamos a las Empresas Multinacionales Latinoamericanas, como producto del acuerdo de gobiernos, *con inversiones provenientes del sector estatal*. Por una razón muy clara: el apoyo, el esfuerzo, a la consolidación del Estado nacional latinoamericano, descansan en el estímulo que a sectores estratégicos de la economía les preste el propio Estado. El aporte privado, cuando no se han establecido mecanismos distributivos adecuados, sólo beneficiará a un porcentaje mínimo de la población.

Por demás, el empresariado privado invertirá en aquellos renglones en que pueda obtener una mayor ganancia, y no en un sector de la economía, incipiente e inexplorado, con un alto grado de riesgo.

#### 9.6. ALGUNAS PROPOSICIONES Y CONCLUSIONES

El estado actual de la acción del Comité de Productos del Mar, no ha trascendido el nivel de los estudios en las áreas mencionadas.

Un estudio de factibilidad podría permitir, fijando el tiempo y forma, la posibilidad de constituir la Empresa Multinacional Pesquera.

Por ahora, recogiendo la experiencia del Comité de Fertilizantes, debiera crearse un mecanismo interino de comercialización.

El sistema debiera estimular acuerdos subregionales latinoamericanos, *materia por materia*, evitando los acuerdos bilaterales o entre países latinoamericanos.

El sistema, mediante cuotas canalizadas por el Comité de Productos del Mar, debiera constituir un banco pesquero latinoamericano, para proyectos específicos aprobados por el Comité de Acción.

Los estudios técnicos debieran prever cuotas de captura, estableciendo como en el caso de Colombia, por ejemplo, leyes destinadas a preservar ciertas especies. Cuestión que consideraremos de fundamental importancia.<sup>48</sup>

En fin, en este breve estudio del caso, quisimos destacar la importancia

<sup>48</sup> Notamos la carencia de acciones tendentes a la *armonización* de las legislaciones nacionales, como a la protección de los recursos, con el fin de evitar explotaciones indiscriminadas. Caminos, Hugo, *Curso La Haya-UNITAR*, Centro de Estudios del Tercer Mundo, mayo, 1970; Dupuy, René-Jean, *Curso de la Academia de Derecho Internacional*, La Haya, julio, 1979.

de discutir la idea de una *Empresa Multinacional Pesquera*, en la perspectiva de la cooperación regional. La relevancia de la pesca para nuestras economías está fuera de dudas. Lo importante será, a partir de la realidad, obtener el logro exitoso de estas empresas en los puntos críticos del desarrollo de América Latina.

## 9.7. OBSERVACIONES DE ANÁLISIS

### *Conclusiones*

La idea general de la Empresa Multinacional Latinoamericana (EMLA) nace con la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC).

En efecto, a partir de la Resolución 100 del Tratado de Montevideo, y en la Resolución 157 del mismo esquema, se expresa la necesidad de adoptar proyectos que favorezcan al proceso de integración, especialización de las actividades, y una distribución equitativa de las inversiones.<sup>49</sup> French-Davis señala dos propósitos centrales: a) Una ampliación del mercado que permitirá un mayor intercambio comercial; b) La acción conjunta de un grupo de naciones que permite un aumento del poder de negociación.<sup>50</sup>

Desde su origen, la idea de la *Empresa Multinacional* aparece ligada a una fuerte *intervención del Estado*. En la Declaración de Presidentes (Bogotá, 1966) esta idea aparece estrechamente relacionada con la participación activa del empresariado latinoamericano en los proyectos conjuntos.

Lo que discutimos, en esta breve nota final, es: *¿Hasta qué punto el empresario latinoamericano estaba y está interesado en la integración?*

a) Una primera respuesta, creemos, debe surgir del carácter de la industrialización en América Latina, y el papel que cumplieran los empresarios en este periodo de conmoción social (especialmente por sus afanes modernizantes) que acarreó el proceso de industrialización, que por cierto no termina, y que no permite arrojar un veredicto final sobre el futuro rumbo de estas empresas.

Con el nombre de Acuerdo de Constitución de la Empresa Naviera Multinacional del Caribe, S. A., los representantes plenipotenciarios de los países signatarios suscribieron el convenio en tres apartados. El primer lugar, los principios inspiradores de la *Naviera Multinacional*: instrumento de

<sup>49</sup> Cfr. Lagos, Gustavo, *Empresas multinacionales: aspectos socioeconómicos, jurídicos e institucionales*, BID, Bogotá, 1968; White, Eduardo, *Empresas públicas multinacionales*, México, F.C.E., 1973; Autores varios, *Gobierno y empresas públicas en América Latina*, Centro Latinoamericano de Administración para el Desarrollo, Ediciones SIAP, 1978.

<sup>50</sup> French-Davis, Richardo, "El pacto andino: Un modelo original de integración", *El Trimestre Económico*, México, vol. XLIII (2), núm. 170, F.C.E., abril-junio de 1976, pp. 298-299.

desarrollo económico y social de la región, estímulo a las comunicaciones marítimas, aumento del intercambio comercial que constituyan un avance en la integración económica, la necesidad del desarrollo autónomo de nuestros países, fortalecimiento de la capacidad negociadora del Tercer Mundo, relaciones económicas basadas en el beneficio mutuo y equitativo, igualdad de derechos, no intervención, cooperación internacional para el desarrollo.<sup>51</sup>

En segundo lugar, los estatutos de NAMUCAR la constituyeron en forma de *sociedad mercantil anónima*. De conformidad con el estatuto social de la empresa y las disposiciones legales mercantiles del país del domicilio principal.

En principio, los estatutos señalan como propósito principal, que la NAMUCAR funcione en el área del Caribe. Eventualmente, los buques de la empresa podrán efectuar viajes especiales fuera del Caribe para transportar cargas de importación o exportación de productos hacia o desde el área.

*Adelantemos una hipótesis:* el proceso de industrialización en América Latina se *inicia* en el periodo prebélico como consecuencia de la crisis de los años 29 y 30, y adquiere especial preponderancia con el surgimiento de gobiernos populistas y progresistas durante la década de los 40.<sup>52</sup>

Entonces, es con la intervención del Estado en la actividad económica, para satisfacer el mercado interno, cuando el proceso de industrialización cobra vigencia.

b) La integración latinoamericana, concebida como un medio de alcanzar el *desarrollo autosostenido*, favorece a los empresariados nacionales. El sistema empresarial —librecambista expresado en la ALALC, nacional— intervencionista en el caso del Tratado Andino, transnacional —dependiente como el Mercado Común Latinoamericano, nacional— desarrollista y/o autonomista en el caso del SELA, reflejan un anhelo de imprimirle al desarrollo latinoamericano un camino *independiente*, en el marco del subdesarrollo capitalista dependiente.<sup>53</sup>

En este marco sociopolítico y económico es en el que se sitúan las Empresas Multinacionales Latinoamericanas (EMLAS). Incluso, con una diferencia cualitativamente sustancial, con respecto a la pasada década: la retracción

<sup>51</sup> Cfr. Acuerdo de Constitución de la Empresa Naviera Multinacional del Caribe, S. A.

<sup>52</sup> Un caso paradigmático lo constituye Chile, que inicia tempranamente su proceso industrializador al impulso del gobierno progresista de Pedro Aguirre Cerda (1938). Cfr., sobre esta discusión, Pinto, Aníbal, *Chile, Hoy México, Siglo XXI Editores*, 1972.

<sup>53</sup> Cfr. Sobre este tema, H. Cardoso, Fernando y Faletto, Enzo, *Dependencia y desarrollo en América Latina*, México, F.C.E.; Briones, Álvaro, "Economía Política del fascismo dependiente", México, Siglo XXI Editores, 1976.

de la participación estatal y el aumento de los obstáculos políticos a la integración.<sup>54</sup>

El deterioro de los *grados de homogeneidad* en el desarrollo, en que siempre es necesario contar con grados de anuencia política y económica, profundizan la mal denominada *crisis de la integración*. Como contrapartida, sostenemos que es la crisis regional, mundial y nacional, la que repercute en el escaso éxito de los intentos de integración proyectados hasta ahora.

Por otra parte, se sostiene que:

La "tesis" de este ensayo consiste en que los *enfoques convencionales* excluyen sistemáticamente del análisis aspectos importantes de economía política; por lo tanto, no son capaces de explicar el problema de la distribución de costos y beneficios en cuanto a la *estabilidad* de los sistemas de integración. Dicho de otra manera: los conceptos y costos y beneficios usados y calculados en los enfoques convencionales, probablemente no son los mismos que rigen las decisiones de los miembros de un sistema de integración.<sup>55</sup>

En la cuestión que compartimos definitivamente con H. Yanka, y que hemos expresado de otra forma (¿Cuáles son los sectores sociales interesados...?) es que:

Los actores que toman las decisiones al respecto dentro de un sistema de integración formalizando, no son los países miembros, sino los representantes de estos países, o sea el gobierno. *Lo que importa saber, entonces, son los criterios reales de los representantes del país con respecto a los efectos de la integración*. En otras palabras, se necesita saber más acerca del proceso de la definición del interés nacional.<sup>56</sup>

Avanzando en esta respuesta, decididamente crucial para enfocar a la integración y cooperación latinoamericana por un camino correcto, es necesario formular algunas precisiones:

a) Son los gobiernos democrático-desarrollistas, los que impulsaron e impulsan los esquemas de integración-cooperación. El problema de este tipo de gobiernos (y en el futuro habrá que estudiar en profundidad el Estado y la integración), es que no han resultado o no han querido resolver su

<sup>54</sup> Cfr. Valdés S., Gabriel, "Obstáculos políticos a la integración latinoamericana", *Revista de la Integración*, núm. 17, vol. VII, septiembre, 1974.

<sup>55</sup> Cfr. Yanka, Helmut, *op. cit. supra* nota 47, p. 35. Este autor discute los conceptos de beneficios y costos en las diferentes teorías de integración para países subdesarrollados.

<sup>56</sup> *Idem*, p. 47. Las cursivas son nuestras.

estrecha vinculación a las inversiones extranjeras, en favor de los países de la región.

b) *A contrario sensu*, los gobiernos capitalistas de excepción, en su mayoría, son renuentes a cualquier tipo de integración que no sea aquella *integración transnacional* proyectada desde los Estados Unidos.

c) Nuestra opción está por el apoyo a la integración nacional-popular, impulsada por gobiernos democráticos, en beneficio de las mayorías nacionales de nuestros países. Esto significa una reorientación de la integración, y en la actualidad es el SELA el que más se aproxima a esta idea de la *integración autónoma*.

La Empresa Multinacional Latinoamericana es producto y reflejo de la superación de estos condicionamientos político-económicos.

La *superación de los problemas jurídicos*:<sup>57</sup> homogeneización de legislaciones, formas de propiedad, mecanismos de control interno, administración, registro, contratos, reglas sobre inversiones extranjeras, están resueltos desde la perspectiva del derecho de la integración. La base jurídica está construida, es en la adopción de las *políticas económicas* donde reside uno de los principales problemas para el éxito de las empresas.

La estrategia de la integración, entendida como el sistema de conducción de una empresa hacia el logro exitoso de sus metas, debiera cumplir dos prerequisites: *la necesidad de la empresa y su viabilidad*.<sup>58</sup>

A nuestro juicio, la *necesidad* de la empresa, decidida por el Consejo Latinoamericano, debe responder a dos cuestiones: 1) Su *importancia* para la región en sectores estratégicos de las economías: pesca, fertilizantes, recursos naturales, energéticos, en relación a satisfacer, en una primera fase, las necesidades humanas básicas de la población; 2) Lograr su *competitibilidad vis a vis*, las empresas transnacionales, con el propósito de reducir la *situación de dependencia*.

En la dinámica del SELA, al momento de escribir estas líneas, se da cuenta de la creación de la Empresa Multinacional Comercializadora de Fertilizantes (MULTIFERT, S. A.) que se agrega a otros importantes esfuerzos como la NAMUCAR, Comité de Acción de Artesanías, el de Energéticos, y el de Productos del Mar y Agua Dulce (con sede en Lima, Perú).

Estas empresas, sumadas a los esfuerzos de algunos Comités de Acción, no han optado por constituir empresas multinacionales, sino trabajar conforme a programas y proyectos específicos. Es el caso del Comité de Productos del Mar y Agua Dulce. Como se señalaba, la operatividad del Co-

<sup>57</sup> INTAL, *Asociación Internacional de Empresas en América Latina*, Buenos Aires, 1974.

<sup>58</sup> Sobre este tema, referido a la integración en general, *Vid.*, Aragao, José María, "Algunos aspectos estratégicos del proceso de integración económica de América Latina". *Revista de la Integración*, BID-INTAL, núm. 8, mayo 1971, pp. 5-63.

mité se ha centrado en proyectos conjuntos, programas de interés común, decididos por todos los miembros pertenecientes al Comité, en una primera fase. Hoy en día, ya se trabaja en la constitución de una Empresa Multinacional Pesquera (noviembre de 1979).

En este caso del *Comité del Mar*, se ha introducido un elemento novedoso, digno de consideración. El Acuerdo sobre los proyectos o programas conforme a lo decidido en las 7 áreas prioritarias, se realiza por el acuerdo de todos los países integrantes del Comité, aunque no participen del programa en cuestión. Esto origina una puesta en marcha rápida de estos proyectos conjuntos sobre explotación, conservación, estudios de factibilidad, acuerdos de complementación.

El carácter “estratégico” de la empresa multinacional, es puesto a prueba en la proposición para crear una Empresa Multinacional Latinoamericana de exportación de bienes de capital,<sup>59</sup> que seguramente tendrá su sede en México.

Este asunto ataca al corazón de la idea “multinacionalista”: el quiebre del sistema regional transnacionalizado, la reducción de la dependencia, la competencia con las empresas transnacionales.

Así como el Estado favoreció la industrialización, es en el Estado donde se juega, *ultima ratio*, la suerte de la integración. En el caso de las empresas multinacionales latinoamericanas con mayor razón. Primero, por la debilidad de los sectores empresariales nativos, especialmente en volumen de inversiones y capacidad tecnológica.<sup>60</sup> Segundo, porque los grandes proyectos de industrialización y creación de empresas sólo pueden ser realizados por el Estado. En tercer lugar, por la incapacidad de los gobiernos de satisfacer las necesidades humanas básicas, elemento fundamental para una *estrategia de desarrollo autónomo a largo plazo*.<sup>61</sup> Por último, por la escasa competitividad, razones tecnológicas por medio del empresario privado latinoamericano.

La “multinacionalidad” de la empresa, aquella que es latinoamericana por su mercado, capital, centro de decisión y control real,<sup>62</sup> está estrechamente vinculada a los esquemas de cooperación-integración regional.

Con todo, especialmente a través del INTAL, ha aparecido la idea de la *integración informal*. Entendida, como su nombre lo indica, por aquel tipo

<sup>59</sup> Cfr. Estudio Básico del Proyecto LATINEQUIP. Informe preparado por LATINEPERT, con apoyo de INTAL.

<sup>60</sup> Cfr. Varas, Augusto, *Empresario y desarrollo industrial en la subregión andina*, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, 1977.

<sup>61</sup> Cfr. Graciarena, Jorge, *Estrategia de necesidades básicas*, CEPAL, Marxall Wolfe (documento borrador).

<sup>62</sup> INTAL, “El tema de la empresa multinacional en una perspectiva latinoamericana”, *Derecho de la Integración*, núm. 9, octubre de 1971, p. 129.

de cooperación entre dos o más países, fuera de un esquema formalizado de integración: proyecto conjunto entre Colombia y Venezuela para la formación de la flota Gran Colombiana, el Proyecto Itaipú (más bien, desde un ángulo geopolítico) y otros.

A esta situación creemos que toca responder al SELA, si asume mecanismos de cooperación de mayor operatividad y eficacia.

La propia idea de *cooperación* posee una dimensión más global. Incluye a los esquemas de integración, parciales o globales, y avanza hacia grados superiores de autonomía regional.

## XI. ALGUNAS CONCLUSIONES

1. El propósito de este trabajo fue destacar los elementos centrales, problemas y alternativas, de la empresa multinacional latinoamericana.

La idea principal consistió en que es posible trazar una estrategia hacia la consecución de un tipo de *integración autónoma*, mediante el Sistema Económico Latinoamericano, en su dimensión interna y externa.

2. El estímulo a las empresas multinacionales, considerando los condicionamientos sociopolíticos y económicos, no es reanimar un mecanismo "incrementalista", caduco en nuestra región. Sino por el contrario, *reajustar o readecuar* los márgenes de la dependencia integral de la región, mediante un enfoque que deben considerar necesariamente los proyectos por reformular el Orden Internacional.

3. La empresa multinacional es sólo *un* medio para este fin, y se incluye dentro de los sistemas más actuales de cooperación entre los países subdesarrollados.

Se estima que las EMLAS pueden constituirse en actores que funjan como diques al sistema de transnacionalización global de América Latina. Especialmente, si logran un control real y eficaz de los sectores más dinámicos de nuestras economías.

4. También, se insiste en que el SELA y las empresas multinacionales, pueden satisfacer las *necesidades humanas básicas* de nuestro sistema regional, largamente postergadas en esta área: Comité de viviendas sociales, explotación propia de los recursos naturales, distribución positiva del ingreso, satisfacción de necesidades básicas.

5. La investigación pretende reforzar la idea de la unidad latinoamericana, aun con sus grados de conflicto por la opción del *regionalismo*. La idea de las empresas multinacionales parece confirmar que es en la necesidad de la integración, donde debe buscarse un camino para el desarrollo autosostenido e independiente de América Latina y el Tercer Mundo.

BIBLIOGRAFÍA

- Abbi-Saab, George, *Curso anual de la Academia de Derecho Internacional*. La Haya, 1979.
- APSI, “Empresas multinacionales latinoamericanas”, *Actualidad Internacional*, núm 2., Chile, 1976.
- Barcelo, Víctor Manuel, *La Empresa Multinacional en países del Tercer Mundo*, Secretaría de Relaciones Exteriores, 1975.
- BID-INTAL, *Asociación internacional de empresas en América Latina*, Buenos Aires, INTAL, 1974.
- BID, *Factores para la integración latinoamericana*, México, F.C.E., 1972.
- Boulding E., Kenneth, “Aspectos integrativos del sistema internacional”, *Relaciones Internacionales, Integración y Subdesarrollo*, Argentina, Ediciones Nueva Visión, 1969.
- Bruno Bologna, Alfredo, “El sistema latinoamericano”. *Revista Comercio Exterior*, México, 1976.
- Castañeda, Jorge, “La Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados desde el punto de vista del derecho internacional”, *Justicia Económica Internacional*, México, CEESTEM, 1976.
- Camino, Hugo, *Curso La Haya-UNITAR*, México, CEESTEM, 1970.
- Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados, Secretaría de Relaciones Exteriores, México, 1975.
- CEPAL, *América Latina: el nuevo escenario regional y mundial*, Santiago, Cuadernos de la CEPAL, 1975.
- CEPAL, *Requerimientos jurídicos y administrativos de los proyectos y obras hidráulicas multinacionales en América Latina*, Santiago, 1973.
- Autores varios, *Gobierno y empresas públicas en América Latina*, Centro Latinoamericano de Administración para el Desarrollo, Buenos Aires, Ediciones SIAP, 1978.
- Comité de Acción de Productos del Mar y Agua Dulce, SELA, Informe final, 1978.
- Cohen, Isaac y Rosenthal, Gert, “Reflexiones sobre el marco conceptual de la integración económica centroamericana”, *Revista de la CEPAL*, Santiago, 1977.
- Chaparro, Alfonso, Julio, “Metodología para el estudio de la empresa multinacional andina”, *Revista de Economía Latinoamericana*.
- Díaz Müller, Luis, “La integración Latinoamericana: un desafío permanente”, *Estudios del Tercer Mundo*, México, vol. 2, núm. 3, 1979.

- Díaz Müller, Luis, *El sistema económico latinoamericano en la política internacional de PAX FRIFA*, México, UDUAL, 1978.
- Díaz Müller, Luis, "El sistema latinoamericano: entre cronopios y esperanzas", *Comercio Exterior*, México, 1976.
- Díaz Müller, Luis, *Henry Kissinger: la política exterior de los Estados Unidos y América Latina*, ILADES, Universidad Católica de Lovaina, 1976.
- Díaz Müller, Luis, *El sistema latinoamericano ante el nuevo orden internacional: análisis de las empresas multinacionales*, México, 1978.
- Díaz Müller, Luis, *La comisión marítima tripartita del pacífico sur. Un esquema original de integración en los mares*, México, 1978.
- Díaz Müller, Luis, *Aspectos socio-culturales del nuevo orden internacional*, México, Centro de Estudios del Tercer Mundo, 1979.
- Dupuy, René-Jean, *Curso de la Academia de Derecho Internacional*, La Haya, 1979.
- Echeverría Álvarez, Luis, *Discurso ante la III UNCTAD*, México, Ed. El Caballito, 1973.
- Fajnzylber, Fernando y Martínez, Trinidad, *Las empresas transnacionales*, México, F.C.E., 1976.
- Firmes Mancera y Zarco Ledesma, Y., *El Grupo de los 77: su contribución a la estrategia internacional del desarrollo*, Estudios del Tercer Mundo, vol. 2, núm. 2, CEESTEM, 1979.
- Graciarena, Jorge, *Estrategia de necesidades básicas*, CEPAL.
- Helleiner, G. H., compilador, *¿Hacia un nuevo orden económico internacional?*, México, Siglo XXI Editores, 1979.
- INTAL, "El tema de la empresa multinacional en una perspectiva latinoamericana", *Derecho de la Integración*, Buenos Aires, núm. 9, 1971.
- INTAL, "El sistema económico latinoamericano", *Integración Latinoamericana*, núm. 1, 1976.
- Kaplan, Marcos, *Corporaciones multinacionales para el desarrollo y la integración de la América Latina*, México, F.C.E., 1973.
- Lagos, Gustavo, *Empresas multinacionales: aspectos socioeconómicos, jurídicos e institucionales*, Bogotá, BID, 1968.
- Lagos, Gustavo y Van Klaveren, Alberto, *Las relaciones internacionales*, Buenos Aires, 1979.
- Matthies, Volker, *Las relaciones norte-sur y la self reliance colectiva*, México, SEESTEM, 1979.
- NAMUCAR, Estatuto de la Naviera Multinacional del Caribe.
- Peña, Félix, *Interdependencia latinoamericana y Nuevo Orden Económico Internacional*, México, CEESTEM, 1979.
- Pico Montilla, Galo, "La empresa multinacional andina", *Comercio Exterior*, México, 1976.

- Pinto, Aníbal, "Desarrollo económico y relaciones sociales", *Chile Hoy*, México, Siglo XXI Editores, 1970.
- Proyecto PNUD-INTAL, *Elementos para un estudio sobre los procesos de integración y otras formas de cooperación en América Latina*, Documento de trabajo núm. 1, 1976.
- Sánchez Vázquez, Adolfo, *La neutralidad objetiva de las ciencias sociales*, México, Grijalbo, 1978.
- SELA, Reunión Ordinaria del Consejo Latinoamericano. Cooperación Económica entre países en desarrollo, Caracas, 1979.
- SELA, Reglamento de los Comités de Acción.
- SELA en Acción*, colección.
- SELA, Secretaría Permanente, *El primer año del Sistema Económico Latinoamericano*, Caracas, 1977.
- SELA, Reunión ministerial sobre el Sistema Económico Latinoamericano, Documento de trabajo, 1975.
- SELA, Informe Anual de la Secretaría Permanente, 1978.
- Sunkel, Osvaldo, *Política nacional de desarrollo y dependencia externa*, Chile, vol. I, núm. 1, 1967.
- Tironi, Ernesto, *Políticas frente al capital extranjero en la integración andina*, Mass., M.I.T., 1976.
- Vaitsos, Constantine, *Crisis de la cooperación económica regional*, México, 1978.
- Valdés, Gabriel, "Obstáculos políticos a la integración latinoamericana", *Revista de la integración*, vol. VII, núm. 17, 1974.
- Varas, Augusto, *Empresario y desarrollo industrial en la subregión andina*, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, 1977.
- Vellas, Pierre, *La empresa multinacional regional* (versión fotocopiada).
- Virally, Michel, *Derecho del desarrollo*, Universidad de Ginebra, 1979.
- White, Eduardo, *Empresas Multinacionales Latinoamericanas*, México, 1972.
- White, Eduardo y Campos, Jaime, "Elementos para el estudio de las empresas conjuntas latinoamericanas", *Integración Latinoamericana*, 1976.
- White, Eduardo, *Régimen jurídico de las empresas multinacionales en la Asociación-Latinoamericana de Libre Comercio*, México, UNAM, 1972.
- White, Eduardo, *Instrumentación jurídica de la empresa multinacional latinoamericana*, vol. I, UNAM.
- Witker, Jorge, "La carta como código-marco", *Derecho Económico Internacional*, México, F.C.E., 1976.
- Yanka, Helmut, *Estrategia Internacional de desarrollo e integración*, Buenos Aires, INTAL, 1977.