

T.-D
265

REPUBLICA DE COLOMBIA

UNIVERSIDAD DE CARTAGENA

RECTOR: LUIS M. ARRAUT ESQUIVEL

SECRETARIO: HERNANDO THORNE

FACULTAD DE DERECHO Y CIENCIAS POLITICAS

DECANO: JAIME GOMEZ D'GYRAC

SECRETARIO: PEDRO MACIA HERNANDEZ

SCIB
00018449

CARTAGENA - COLOMBIA

1.979

TESIS DE GRADO

INSTITUTO VENEZOLANO DE INVESTIGACIONES CIENTÍFICAS Y TECNOLÓGICAS

"EMPRESAS MULTINACIONALES"

PRESENTADA POR:

ASTRID HERRERA TELLEZ

PRESIDENTE HONORARIO: **DR. ORLANDO HERRERA MACIA**

PRESIDENTE DE TESIS: **DR. CARLOS VILLALBA GUSTILLO**

PRIMER EXAMINADOR: **DR. ALCIDES ANGULO PASOS**

SEGUNDO EXAMINADOR: **DR. JORGE PAYARES BOSSA**

TERCER EXAMINADOR: **DR. ALVARO ANGULO BOSSA**

* LA FACULTAD NO APRUEBA NI DESAPRUEBA
LAS OPINIONES EMITIDAS EN ESTA TESIS.
TALES OPINIONES SON CONSIDERADAS PRO
PIAS DE SU AUTOR*

A MIS PADRES Y HERMANOS

INDICE GENERAL

INTRODUCCION

CAPITULO I - CONCEPTOS GENERALES SOBRE EMPRESAS

CAPITULO II - ANTECEDENTES HISTORICOS

CAPITULO III - PROCEDIMIENTOS DE CREACION

CAPITULO IV - CARACTERISTICAS Y POSIBILIDADES DE CLASIFICACION DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES

CAPITULO V - FUNCIONAMIENTO DE UNA EMPRESA MULTINACIONAL

CAPITULO VI - LAS EMPRESAS MULTINACIONALES Y EL COMERCIO MUNDIAL

CAPITULO VII - LIMITES A LAS INVERSIONES EXTRANJERAS

CAPITULO VIII - LAS MULTINACIONALES EN COLOMBIA

CAPITULO IX - EL DERECHO FRENTE AL PROBLEMA DE LAS MULTINACIONALES

CAPITULO X - PARALELO ENTRE EL ESTATUTO ANDINO Y LA LEGISLACION COLOMBIANA SOBRE TRATAMIENTO A LOS CAPITALES EXTRANJEROS

CONCLUSIONES

BIBLIOGRAFIA

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

Teniendo en cuenta las grandes controversias que a par-
 tir de su aparición han venido suscitando las Empresas
 Multinacionales, el extraordinario poder que poseen, -
 las consecuencias no sólo económicas e industriales, -
 sino políticas y sociales que para unos son benéficas
 y para otros nefastas, su intervención en la vida de -
 los países y su creciente desarrollo, he decidido reali-
 zar un estudio sobre las mismas, especialmente sobre -
 su naturaleza e influencia en la economía.

He dividido esta tesis en diez capítulos que comprenden
 desde la historia de las Empresas multinacionales hasta -
 su tratamiento en el Derecho, tratando así dar una vi-
 sión general de ellas.

CAPITULO I

CONCEPTOS GENERALES SOBRE EMPRESA

Antes de entrar al estudio de las empresas multinacionales, creo necesario definir y delimitar algunos conceptos tales como empresa, asociación, corporación, etc. Veamos pues, lo que significa cada término.

EMPRESA: Es la denominación más genérica y adecuada para abarcar las instituciones económicas de toda clase, cualquiera que sea su forma, su estructura jurídico económica, su tamaño, su domicilio (nacional o transnacional), su dueño, y dentro del Derecho Comercial, Civil o el Cooperativo.

FIRMA: Denominación genérica que comprende toda clase de empresas que se guían o se agrupan bajo su nombre.

CORPORACION: Las corporaciones son personas jurídicas de carácter público o institucional; este carácter viene a significar - que lo importante en una corporación no es el territorio donde -

extienda sus atribuciones, sino más bien la función que se les encomienda, que es territorial.

De manera pues, que varias corporaciones traspasen la frontera de dos o más países y están constituidas por personas que tienen un mismo oficio o profesión que defienden, junto con sus intereses profesionales, los intereses colectivos o sociales. Ejemplo expresivo de ellas son las Cámaras de Comercio y Agrícolas, las de Propiedad Inmobiliaria, etc.

ASOCIACION: Reunión de individuos, casi siempre con patrimonio propio, destinada a conseguir, mediante la actividad de sus miembros, una finalidad temporal o perpetua. Es uno de los derechos naturales del hombre, que merece la protección del Derecho Positivo y cuyo mantenimiento y difusión interesa al propio Estado, siempre que se persiga un fin lícito y determinado. Su objetivo es el de conseguir aquellas finalidades (culturales, asistenciales, científicas, económicas, etc.), que superen las energías de cada individuo o que, proyectándose en el futuro, requieren una actividad más duradera. Un ejemplo es la ALALC (Asociación Latinoamericana de Libre Comercio), que es una asociación de carácter económico cuyo propósito general es buscar la creación del Mercado Común Latinoamericano.

SOCIEDAD: Asociación de personas que crean un fondo patrimonial común para colaborar en la explotación de una empresa con ánimo de obtener un beneficio económico, en cuyo reparto participarán todos los asociados.

Esta definición permite analizar los elementos fundamentales de la sociedad, que son, a saber:

- a. La aportación de bienes para constituir un fondo patrimonial común.
- b. El ejercicio colectivo de una actividad económica.
- c. La intención de obtener un beneficio. Este elemento es el que caracteriza a la sociedad y permite distinguirla de la asociación, pues mientras ésta puede perseguir fines de naturaleza ideal (artísticos, religiosos, etc.) aquella centra siempre y necesariamente, sus esfuerzos en la obtención de un beneficio económico. No obstante algunos ordenamientos jurídicos como en Suiza y Alemania, no exigen como característica esencial de las sociedades el ánimo de lograr una ganancia, con lo cual asociación y sociedad vienen sustancialmente e identificadas.

Existen diversos tipos de sociedades, lo cual no es una decisión caprichosa del legislador, sino que responde a unas

razones económicas muy poderosas. Fundamentalmente el Derecho Positivo de cada país regula tres tipos de sociedad:

1. La forma social colectiva (de personas).
2. La sociedad anónima o por acciones, (prototipo de las sociedades capitalistas).
3. Sociedades comanditarias (participan del carácter personalista de la colectiva y del capitalista de la anónima).

EMPRESA NACIONAL: La que se constituye por nacionales o por extranjeros domiciliados, con capital y dirección mayoritarios de los nacionales. El artículo 12 de la Decisión 24 del Acuerdo de Cartagena, denomina así a la que se constituye en un país con un capital que pertenezca en más del 50% a inversionistas nacionales, siempre que esa posición se refleje en la dirección técnica, financiera, administrativa y comercial de la empresa, a juicio del respectivo gobierno.

EMPRESA EXTRANJERA: Es la constituida conforme a la legislación de otro país y con domicilio en el extranjero; y para efectos del artículo 1 de la Decisión 24 del Acuerdo de Cartagena, es aquella que tiene capital de inversionistas extranjeros en más del 51%, o cuando siendo inferior al aportado por nacionales, no tienen es-

tos la determinación empresarial, con la dirección técnica, financiera, administrativa o comercial.

EMPRESA MIXTA: Hay dos conceptos diversos, ya se trate de sociedades nacionales y extranjeras o ya de las constituidas por particulares y el Estado.

En el primer caso, la empresa es mixta, cuando se ha constituido en un país receptor con capital que pertenezca a inversionistas nacionales en una proporción que fluctúa entre el 51% y 80%, siempre que esa proporción se refleje en la dirección, técnica, administrativa y comercial de la empresa. Y el segundo caso, es de acuerdo en la formación de la empresa intervenga o se aporte capital proveniente del Estado y del sector privado.

EMPRESA MULTINACIONAL: La definición que se da de empresa multinacional no es precisa cada vez que, siendo un estudio relativamente nuevo carece de una terminología adecuada, siendo este asunto vacilante y aún difuso, no existiendo por lo tanto, un criterio que haya sido aceptado plenamente.

Los nombres que se emplean para designar este tipo de unidad económica, dan una idea de las diferencias notables de conceptualización haciendo ver por lo tanto, que publicaciones que se refieren básicamente

casante al fenómeno de la inversión extranjera, sean tituladas - como relativas a Corporaciones Internacionales. Se han usado, entre otros, los términos:

- Empresa Internacional o supra-nacional.
- Empresas Mundiales
- Empresas Plurinacionales
- Firmas Internacionales
- Corporaciones Multinacionales
- Sociedades Multinacionales
- Empresas Multinacionales

Existen algunas aproximaciones conceptuales que han tenido y tienen mayor aceptación pero los puntos de convergencia tardarán todavía tiempo en asentarse debidamente.

La vacilación terminológica no es tampoco nueva. Ya en 1.952, un informe del Jurista Nilboyst hace énfasis en la dificultad de definir lo que se entiende por "Sociedades Internacionales", y esto debe lugar a que muchas sociedades que son económicamente internacionales (por su actividad, por las diversas nacionalidades de sus directores o asociados, o por la implantación de sus establecimientos en muchos países) no lo son jurídicamente.

14

Tomando en cuenta lo anterior, encontramos varias definiciones de empresas multinacionales. Para unos, entre ellos un sector de la doctrina, la expresión de empresa multinacional se refiere únicamente a aquellas que se constituyen y funcionan con capital de dos o más Estados, dentro de un régimen de Derecho Privado, así - se trate de la prestación de servicios públicos, la construcción de obras de infraestructura o de empresas comerciales.

Para otros, la multinacionalidad radica en que los propietarios del capital sean nacionales de varios países o la diferente nacionalidad del capital.

Sin embargo, un número bastante considerable de economistas, tratadistas, etc., hacen diferencia entre el término transnacional y multinacional; dando la primera denominación a aquellas empresas de propiedad privada, oligopólicas, generalmente gigantescas, - constituidas en un país, pero diseminadas en varios a través de filiales o sucursales, sometidas a la dirección de la casa matriz en su aspecto económico, técnico y administrativo, aunque en ocasiones suele hacerse concesiones en favor de nacionales del país receptor; se las llama también Empresa Internacional, y reservan la segunda denominación a empresas muy grandes con intereses especialmente explícitos, tales como Ford, IBM. En muchos casos, estas dos palabras son intercambiables.

Concluyendo y de manera general, tenemos que las Empresas Multi-
nacionales son: "Aquellos empresas que fabrican y venden sus pro-
ductos en varios países". (1).

- (1) Tugendhat Christopher, Las Empresas Multinacionales.
Alianza Editorial S.A., Madrid. 1.973

CAPITULO II

ANTECEDENTES HISTORICOS

La Empresa Multinacional lleva ya siglos de existencia, considerándose en la historia económica con unos antecedentes muy claros de las actuales empresas de éste tipo: Las antiguas compañías de comercio colonial que iban en busca de materias primas a zonas lejanas (La Compañía de Indias Orientales y la Hudson Bay Company, entre otras)

Algunos autores atribuyen los orígenes de estas empresas a los pueblos de la Mesopotamia, puesto que la East Company, que llegó a gobernar a la India, fué fundada durante el reinado de Isabel I.

Sin embargo, la preocupación por su estudio, su delimitación, y el análisis de sus efectos y condicionamientos, es muy reciente.

Las actuales empresas multinacionales no empezaron a diseñarse como tales hasta finales del siglo XIX, cuando el progreso tecnológico catapultó a algunas empresas de determinados ramos de actividad a la proyección exterior; vamos como para entonces, empresas de varios países, sobre todo Gran Bretaña y E.E. U.U., explotaban ya a gran escala las materias primas y los recursos naturales de: África-

ca Latina, Asia, Africa y Australia; a partir del 1866, aproximadamente, muchas de las empresas manufactureras empezaron a instalar fábricas en el extranjero, y en 1914 se encontraban operando muchas de las actuales gigantes en diferentes países.

Aun cuando cada una de las empresas que partían al extranjero en busca de mayores beneficios tenían sus razones particulares para hacerlo, había una serie de factores que influyeron en todas. Entre estos factores tenemos:

- a. El desarrollo de la industria y por consiguiente, la aparición de los mercados de masa.
- b. Las mejoras en los transportes y comunicaciones, gracias al desarrollo de los barcos, del ferrocarril y del telégrafo, - que les permitían tener cierto control sobre filiales geográficamente muy lejanas.
- c. La economía fué otro de los factores que contribuyó a la expansión, ya que al producir en el mercado extranjero o sea, cerca del consumidor, les sería más económico que hacerlo en su propio país y pagar el costo del transporte.
- d. El nacionalismo desempeñó cierto papel, pues las empresas se dieron cuenta que sería más positivo satisfacer las necesidades locales a través de representantes locales que comprar

dían mucho mejor al cliente que jefes de otras nacionalidades. Además, los gobiernos forzaban a las empresas a establecer filiales en sus territorios para que contribuyeran al comercio.

Pero la razón más importante, de la expansión de las empresas multinacionales en la última década del siglo XIX, fué una de las manifestaciones del nacionalismo: El Proteccionismo. Los gobiernos de todos los países (con excepción de la Gran Bretaña, que para ese tiempo era la nación industrial y exportadora más grande del mundo) crearon impuestos arancelarios para reducir la importación y fomentar el desarrollo de las industrias locales; estos también se creaban con el fin de inducir a las empresas multinacionales a establecer fábricas en el país en cuestión, de manera que entre más aranceles se creaban, más internacional era el carácter de los negocios. William Lever, fundador de Lever Brothers (el imperio de los jabones), explicó en 1902 el efecto que los derechos arancelarios podían tener en los planes de una empresa: "La cuestión de construir fábricas en otro país, depende de los derechos aduaneros. La cantidad que pagamos en aranceles por el jabón exportado a Holanda y Bélgica, es considerable; sólo hace falta que los aranceles suban hasta el punto en que sea rentable pagar una planilla independiente de directivos con una fábrica propia que produzca jabón en aquellos países. Cuando los derechos arancelarios excedan el costo que

supone formar un equipo de directivos y fábricas independientes, - entonces será económico construir fábricas en el país, a fin de e-provisionar a más bajo precio a nuestro cliente."

No sólo Lever Brothers procedió de esta manera; muchas empresas si quisieron ésta camino; vemos como Bayer se vio forzada a establecer fábricas de materias colorantes en Moscú en 1876, en Francia (Francia) en 1882, y en Bélgica en 1908. Y cuando el gobierno alemán - introdujo derechos arancelarios, Jurgens (productores holandeses de margarina), se apresuró a establecer fábricas en Alemania, al igual que Van den Berghs (otros productores de margarina holandeses).

El desarrollo de las empresas multinacionales fluía en ambos conti-nentes y en 1914, el concepto que sobre ellas se tenía, estaba só-lidamente establecido; sin embargo, su actividad económica compara-da con la de los países industrializados, era muy limitada, ya que para lo que eran entonces las industrias más importantes: (carbón, astilleros, textiles, ferrocarriles, acero, hierro, y sobre todo - agricultura y productos agrícolas), su propiedad estaba en manos - de nacionales. Un hecho que indica las pocas inversiones directas antes de la primera guerra mundial es que en Gran Bretaña (el me-yor país receptor de inversiones) solo para 1914 hubo 12.000 per-sonas empleadas por empresas americanas.

Del 1914 al 1937, período entre las dos guerras mundiales, una se

rie de empresas siguieron extendiendo sus intereses internacionales, y en su mayoría, pertenecían a las nuevas industrias de tecnología avanzada o las productoras de mercancías de consumo de demanda masiva. Ej: Ford, General Motors, Hoover, Remington Rand, Phillips.

Aún cuando, en el lapso de las dos guerras, el fenómeno de la expansión, esto no fué escalareso, ya que el clima no era propicio para ello, fueron muchas las causas que impidieron el desarrollo de las empresas multinacionales. Dentro de las principales causas tenemos, la que se podría llamar, Psicología de guerra; la gente no sólo sufría las consecuencias de la primera, sino que presentaban al estallido de la segunda.

El nacionalismo fué otro de los factores que contribuyó al poco desarrollo de las multinacionales en ese lapso. Los gobiernos exigían a las empresas que fueran nacionales y se prohibió la apertura de nuevas fábricas o la expansión de ellas.

La situación monetaria era otra de las causas que restringió la inversión internacional. Antes del 1914 regía el patrón oro: los fondos se podían mover con facilidad de un país a otro y la inflación no era un problema serio. Después de la guerra, vino el caos, y con él, la inflación que en muchos países llega a tal punto que el dinero perdió todo su valor (Alemania y Austria) y aunque en -

otros no fué tan grave la situación, todos se vieron afectados en alguna medida. Las desinflaciones seguían a las inflaciones; no había confianza en la moneda y empezaron a aparecer los controles de divisas.

La falta de una serie de reglas comúnmente aceptadas que regularan el comercio internacional fué importante, pues impedían una integración mayor. Los países a menudo firmaban entre sí, tratados, - que muchas veces eran exclusivos, de manera que los se podían beneficiar mutuamente de sus fábricas, v.gr., las fábricas de un país podían facilitar componentes a las fábricas de otro, pero no podía hacerse con las mismas condiciones con relación a un tercer país.

Hoy día, la creación del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), suscrito por todos los países no comunistas, se ha reducido notablemente el problema.

Todas estas causas disuadieron a las empresas para invertir en el extranjero, o le por que animaron a los gobiernos a crear industrias autosuficientes y discriminar contra las extranjeras. Pero a pesar de todo esto, resulta asombroso que las empresas multinacionales lograran extenderse.

La forma de actuar y desarrollarse de las empresas industriales -

multinacionales entre las dos guerras fué el cártel. El cártel es un fenómeno que se ha dado siempre en todas las épocas y lugares, inclusive hoy en día tiene existencia; pero las condiciones que se dieron en el período de las dos guerras fueron favorables para su desarrollo.

Como lo indicó Adam Smith en el siglo XVIII, las empresas tienen una tendencia indistintiva a restringir la competencia en vez de intensificarla. Y los empresarios de esa época no resultaron ser precisamente la excepción. Estaban preocupados por el exceso de capacidad y la poca demanda que se dió después de la guerra; muchas de las empresas que ampliaron sus fábricas durante esta, se vieron abocadas a un gran problema: El bajo nivel de las demandas.

Pero al mismo tiempo que esta situación se daba, se producía por otro lado la concentración industrial, creando grandes monopolios que habían absorbido grandes industrias. Esta concentración por consiguiente, hacía expedita la creación del cártel ya que era más fácil que se pusieran de acuerdo dos o más monopolios que varias industrias pequeñas.

Los primeros cárteles internacionales se formaron mucho antes del 1914; uno de los primeros ejemplos lo encontramos en la Industria del Aluminio, cuando la empresa norteamericana Alcoa y la AIAG de Suiza llegaron a un acuerdo en 1896 para ampliarlo en 1901 con el

fin de incluir a otras firmas. También antes de la guerra, el Nobel Dynamite Trust, la Vereinigte KÖln-Rottweilner y Du Pont, formaron un cártel explosivo para repartirse el mercado mundial. Pero fué hasta 1918 cuando los cártels se difundieron realmente.

No existía un patrón general de un cártel: habian muchas variantes: desde el intercambio de información sobre precios e inversiones, hasta las organizaciones comunes de ventas. Los objetivos concretos variaban de un cártel a otros, pero el objetivo fundamental de todos era mantener precios y beneficios e idear algún mecanismo que permitiera a las empresas reconciliar sus intereses. Esto produjo por consiguiente, una disminución en la inversión llevada a cabo por una empresa en los mercados de sus competidores.

No siempre la creación de un cártel era la forma más adecuada que aseguraba a las empresas una participación equitativa en el mercado, toda vez que, muchas veces y muy frecuentemente, estos fracasaban. En todas las industrias, el deseo de los directores de aumentar las ventas e costs de las demás empresas, fué siempre más fuerte que el deseo de cooperar cuando llegaba el momento de escoger entre asegurarse un contrato o hacer un sacrificio por el bien común; la imposibilidad de idear unas reglas a las cuales los miembros de un cártel adquirieran, respetaran y fueran respaldadas por la ley, contribuyó también al fracaso de muchos cártels.

De cualquier modo y a pesar de todo contribuyeron al desarrollo de las empresas multinacionales de hoy día, creando una forma diferente en la conducta económica y proporcionando a los empresarios - ciertas experiencias en el terreno de la cooperación internacional; en vez de pensar en abastecer sus mercados nacionales y exportar - los excedentes, se acostumbró a abordar los problemas de sus industrias partiendo de una base mundial.

Entre los principales cárteles de la época tenemos:

1. El cártel del petróleo, formado oficialmente en 1928, por las Empresas Shell, Anglo-Persian (Hoy British Petroleum) y Standard Oil.
2. El primer cártel siderúrgico, creado en 1926, por las empresas siderúrgicas de Alemania, Francia, Bélgica y Luxemburgo.
3. En 1927, se creó el de los principales productores de Rayón - en Europa.

El período que comenzó después de la última guerra, ha sido muy favorable para el desarrollo de las empresas multinacionales y para el crecimiento de la inversión directa a nivel internacional. El nuevo ambiente político-económico y el avance en los campos de las comunicaciones, han contribuido notablemente al desarrollo.

El comercio ha ido creciendo cada vez más, y las economías de los -

países no comunistas, se han ido acercando unas a otras, gracias a la formación de la Comunidad Económica Europea, de la Asociación - Europea de libre Comercio y del anteriormente nombrado, Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), que han permitido la proyección de las empresas internacionales. Además la actitud poco benévola de los gobiernos con empresas extranjeras han mejorado notablemente y ahora comiten entre sí por que las empresas multinacionales inviertan en sus territorios para de esa manera elevar el nivel de trabajo y por consiguiente, la balanza de pago.

Fuó para la década del 50 cuando las Empresas Norteamericanas tomaron ventaja y ocuparon el primer lugar en las inversiones del extranjero. La economía de su país era más sólida a comparación de la de los países europeos a quienes les faltaba divisas, por lo que a sus empresas les resultaba difícil invertir en el extranjero, y el potencial crecimiento de ellas, atrajo a un número cada vez mayor de empresas norteamericanas ha establecido en ellos, apoyadas por el gobierno.

La ventaja norteamericana no se debía solamente al poder económico sino a la alta tecnología que tenían y aún tienen sus empresas; además el mercado de los E.E. U.U. es el más rico y competitivo del mundo en todos los niveles, por lo tanto, es el lugar donde se lanzan la mayoría de los productos nuevos, cualquiera que sean.

Cuando la escasez de divisas llegó a su fin en Europa, y la economía de los países se fortaleció, vino lo que se le puede llamar - el ataque europeo, y comienza entonces el florecimiento de las industrias y las empresas a seguir al ejemplo de sus hermanas norteamericanas e invierten en territorios distintos en el que venían desarrollándose.

El rápido crecimiento de las inversiones europeas en E.E. U.U., durante los últimos años, es el resultado de varios factores. Pero el más importante es que hoy en día existe una mayor disponibilidad de fondos para hacerlo. Hasta finales de la década del 50, Europa sufrió una escasez bastante aguda de capital a largo plazo que impidió la inversión en el extranjero, sobre todo en los E.E. U.U. con quien la mayoría de los países europeos tenían una deuda elevada. Las empresas que ya se habían establecido en E.E. U.U., - estaban en condiciones de efectuar su expansión, pero para los demás resultaba difícil empezar, pues tenían que demostrar a sus respectivos gobiernos, que las inversiones realizadas por ellos, resultarían benéficas al país, pues aumentarían considerablemente las importaciones. Ahora la situación es infinitamente más fácil; muchas empresas, llayan a cabo fuera de sus propios países, operaciones que les reportan beneficios, o pueden conseguir los fondos necesarios a través de los mercados internacionales de eurodólares, que no se encuentran bajo control gubernamental.

Entre los factores que contribuyeron a la expansión de las empresas europeas, tenemos los atractivos que ofrece los E.E. U.U., para invertir, pues como dije antes es el mercado mayor del mundo, - además la alta tecnología norteamericana que las grandes empresas europeas necesitaban aprender para un buen desarrollo tanto a nivel nacional como internacional.

Pero para que las inversiones europeas en los E.E. U.U., se igu- len a las hechas por éste en Europa, pasará mucho tiempo. Las di- mensiones y el nivel de complejidad del mercado estadounidense ha ce que sea muy difícil y costoso irrumpir en él. Las empresas nor- tamericanas que se extienden a Europa, son grandes en relación - al mercado nacional donde van a establecerse y a las empresas que existen en ese campo, además llavan tras ellas todos los recursos financieros y administrativos de la empresa matriz. Las empresas - europeas que penetran en los E.E. U.U., por el contrario, son pe- queñas, tanto en relación con el mercado como con la competencia - existente; por otro lado están acostumbradas a un ambiente menos - competitivo y a un ritmo menos acelerado de cambios tecnológicos, además muchas no cuentan con los grandes recursos financieros que respaldan la expansión, pues ésta supone grandes cantidades de di- nero.

Algunas empresas europeas han emprendido por sí solas y con éxito

operaciones en los E.E. U.U., pero la mayoría prefiere buscar socios locales en vez de intentar hacerlo solos. Los extranjeros proporcionan el producto, la habilidad productora y una parte del dinero; los norteamericanos ayudan con la financiación y proporcionan la gerencia local.

Así pues, a pesar de los innumerables problemas que supone la inversión en el extranjero y el freno del influjo de ella, la inversión seguirá creciendo y el desarrollo de las empresas multinacionales - se seguirá dando.

CAPITULO III

PROCEDIMIENTOS DE CREACION

Existen diversos maneras de crear una empresa multinacional; sus varios procedimientos tienen como objetivo dar una solución a los diferentes problemas que se presentan en la formación de una empresa multinacional; problemas que se pueden dar por la naturaleza de sus actividades, por la naturaleza de las partes firmantes del acto constitutivo o de la política gubernamental.

Los diferentes procedimientos existentes son, a saber:

I - CREACION POR TRATADO INTERNACIONAL SOMETIDO A RATIFICACION, ACEPTACION O APROBACION.

El procedimiento por ratificación, por su naturaleza hace lenta, difícil y aleatoria, la creación de una empresa multinacional; por esta razón muchos Estados utilizan otros procedimientos menos exigentes desde el punto de vista constitucional, tales como la aceptación y aprobación, en los que se lo realiza el acuerdo del Poder Ejecutivo, quien pone en marcha dicho acuerdo mediante la adopción de decisiones y plenas que

estén dentro de su esfera.

Por último los Estados para evitar demora en el procedimiento de ratificación y aun en los de aceptación y aprobación, puedan aceptar que las empresas multinacionales que pretendan crearse, se constituyen efectivamente como tales, desde el momento en que se firma el acuerdo mientras se cumplen los requisitos requeridos para la ratificación, aceptación y aprobación.

Se utiliza éste procedimiento en los siguientes casos:

- a. Cuando existe gran apego a la soberanía nacional.
- b. En la creación de empresas estrictamente gubernamentales.

En el primer caso tenemos como ejemplo, la formación de la Sociedad Multinacional de Transporte Aéreo en Africa, (Air Afrique) por medio del tratado de Yaundé en 1.961; en el segundo caso, tenemos como ejemplo, los diferentes tratados que han creado organismos intergubernamentales de financiamiento para el desarrollo, ya se trate de la Banca Europea de Inversiones o de la Convención Constitutiva de la Corporación Andina de Fomento.

II - CREACION DE EMPRESAS POR ACUERDO EN FORMA SIMPLIFICADA

Este procedimiento consiste en que la creación de una empresa se hace por medio de un acuerdo o convenio de forma simplificada y obligatoria desde su firma y no se requiere por lo tanto, la posterior ratificación, aceptación y aprobación. Tales son los acuerdos constitutivos de las empresas europeas de reactores Halden y de reactores Dragon, suscritos por diferentes países e instituciones.

III - POR DOS ACTOS JURIDICOS: UN TRATADO INTERNACIONAL Y UN CONVENIO DE APLICACION QUE INCLUYE EL ESTATUTO DE LA EMPRESA.

La forma en mención se caracteriza, porque los Estados adoptan, en un acuerdo de Derecho Internacional Clásico; sometido o no a ratificación, los grandes lineamientos de una cooperación internacional en un sector determinado. Esta cooperación prevé la constitución de una empresa multinacional, pero el estatuto de ésta se determina a través de un convenio entre las personas jurídicas que participan en su constitución definitiva.

Entre otros, podemos dar el siguiente ejemplo: La Organización Internacional por Satélites, constituida por los dos convenios en Washington del 19 de Julio de 1.964, uno de los cua

las intergubernamental, establece un régimen provisional de telecomunicaciones por satélites, y el otro, llamado acuerdo especial, está firmado por las empresas públicas o privadas que tienen los servicios de telecomunicaciones en los territorios nacionales.

IV - CREACION POR CONTRATO

Puede ser:

- a. Por contrato de Derecho Privado, llevado a cabo en la aplicación de la legislación comercial existente, especialmente en el territorio de la sede de la empresa, como por ejemplo la Flota Mercante Grancolombiana en aplicación de la legislación Colombiana.
- b. Por acuerdo de Derecho Público, realizado por empresas públicas de diferentes Estados o Administraciones públicas o entre empresas públicas o privadas; el acuerdo no sólo depende de la naturaleza jurídica de las partes firmantes, sino también de la naturaleza de sus disposiciones.

V - CREACION POR DECISION DE UN ORGANISMO INTERNACIONAL

Consiste en que las empresas multinacionales son creadas por organismos internacionales preexistentes, o sea por el acuerdo de los miembros del organismo. A título de ejemplo encontramos, la creación de la Agencia Europea de Investigaciones Nuclear. Los Estados miembros y asociados de la OEECE, convinieron en establecer entre ellos una cooperación particular en el dominio de la investigación y de la utilización pacífica de la energía nuclear.

CAPITULO IV

CARACTERISTICAS Y POSIBILIDADES DE CLASIFICACION DE LAS EMPRESAS

MULTINACIONALES

CARACTERISTICAS

Debido a la serie de intentos que se han hecho para establecer la tipología de las empresas multinacionales, la doctrina se ha visto en la necesidad de indicar de manera general, una serie de factores que determinen e individualicen la estructura de una empresa multinacional.

Enumera la doctrina las siguientes características:

- a. Capital privado; entendiéndose como tal, el de una empresa que se regula por el derecho común, aunque tenga participación una entidad estatal. Este capital es repartido entre la sociedad matriz y los accionistas de diversas nacionalidades.
- b. Existencia de una unidad técnica, financiera, administrativa y comercial entre la casa principal y filiales y, control ejercido por la primera. Con relación a éste materia se presenta una disparidad de criterios consistentes en que las multinacionales alegan que sus filiales son totalmente independientes a la casa

matriz y que ella sólo le presta asistencia cuando la necesita y solicitan, pero la realidad es otra; en la práctica las filiales dependen de manera casi absoluta de la matriz y sólo tienen un m\u00e1rgen escaso de accionar, toda vez que sus programas ya sean t\u00e9cnicos, administrativos o financieros se planean de manera global en la casa principal, teniendo en cuenta los intereses generales de la empresa.

- c. Composici\u00f3n de un consejo Administrativo en la empresa matriz, al lado de posibles direcciones regionales que cubren uno o varios continentes o pa\u00edses y de las direcciones locales, o sean las de cada filial.
- d. Operaci\u00f3n en los mercados de manera oligop\u00f3lica, debido a la supremac\u00eda t\u00e9cnica y financiera de la empresa al control de ciertas materias primas, a las protecciones tarifarias y a los acuerdos con empresas nacionales y, en muchos casos con una general. Estos factores unidos determinan los dos procesos b\u00e1sicos del desarrollo capitalista: 1) Concentraci\u00f3n de Capital y 2) Monopolio de la tecnolog\u00eda.
- e. Extensi\u00f3n de sus actividades en dos o m\u00e1s pa\u00edses, es decir, que se proyecten fuera de la frontera nacional y operen en todas las partes del mundo abierto pol\u00edticamente a ellas; esto supone la interrelaci\u00f3n de legislaciones y de situaciones diversas y s\u00f3n antag\u00f3nicas.

POSIBILIDADES DE CLASIFICACION DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES

No existe una clasificación precisa de las empresas multinacionales debido a la diversidad de funciones y de procesos de creación que ellas conllevan; además, no pudiendo aplicarse solamente el criterio fundado en la naturaleza comercial de la actividad de la empresa, dado que son numerosas las empresas multinacionales que ejercen una competencia, más de administración económica o de gestión administrativa que la estrictamente comercial o el criterio basado en la aplicación a la empresa de las normas del Derecho Internacional Público o Privado, se hace bastante difícil clasificarlas de manera taxativa. Sólo se puede emprender la clasificación en la medida en que resulte útil a la reflexión o al análisis y a la acción jurídica o política.

La siguiente clasificación sólo sirve como una simple guía en la diversidad de empresas multinacionales existentes.

I - LAS EMPRESAS MULTINACIONALES, ORGANIZACIONES INTERGUBERNAMENTALES

Estas empresas en realidad son organizaciones intergubernamentales de gestión. Su estructura es clásica: Asamblea General, Comité Ejecutivo o Consejo de Administración, Secretariado permanente, Comité Especializado.

Se pueden separar en dos subcategorías:

- a. Empresas multinacionales de administración directa, como las comisiones Internacionales de Navegación Fluvial.
- b. Empresas multinacionales de gestión financiera, cuyo capital puede consistir en aportaciones suscritas por los Estados miembros y de las que la empresa se procura en los mercados de capitales, ejemplo: Banco Internacional de Desarrollo (BID).

II - EMPRESAS MIXTAS MULTINACIONALES

Se califican de esta manera, las empresas cuyos miembros son de diferente naturaleza jurídica.

Pueden ser:

- a. Empresas mixtas cuyos miembros son Estados y personas privadas. Constituidas por un acto jurídico internacional bajo la forma de sociedades por acciones, suscritas en su mayor parte Estados y en su minoría por empresas privadas. Ej: La Sociedad Industrial para el tratamiento de combustible (EUROCHEMIC).
- b. La empresa multinacional puede ser mixta porque tienen partes de sus estatutos y toman parte de su gestión, personas jurídicas distintas: Estados, organismos inter

nacionales, administraciones nacionales y universidades, como sucede con las empresas comunes europeas de reactores Oragon y Halden.

- c. La empresa multinacional es mixta porque son miembros de ella empresas públicas descentralizadas, empresas nacionales públicas y privadas, como en el caso de la sociedad europea EUROFINA o el pool de WAGONS-EUROF o incluso la sociedad de navegación aérea Air-Afrique.

III - EMPRESAS MULTINACIONALES CONCESIONARIAS DE UN SERVICIO PUBLICO INTERNACIONAL

Se puede encargar a las empresas la gestión de un servicio público internacional como concesionarias, y los Estados signatarios de un tratado internacional de cooperación en el campo que se trate constituyen la autoridad que otorga la concesión.

- a. La empresa puede ser una empresa nacional, como COMSATCO, - de Telecomunicaciones por Satélite, Organización Internacional por Satélite. Puede ser una empresa norteamericana, su régimen jurídico esté determinado por el gobierno intergubernamental de Washington del 19 de Julio de 1964 y por el convenio interespresarial de la misma fecha.
- b. La empresa concesionaria puede ser multinacional. Se trata entonces de una sociedad constituida por acciones, como -

por ejemplo la Sociedad para la explotación del Mont Bianco, cuyos miembros son dos sociedades francesas e italianas - juntamente concesionarias del túnel sobre la base jurídica de un acuerdo intergubernamental franco-italiano.

IV - EMPRESAS MULTINACIONALES PRIVADAS

La empresa se rige por el derecho privado del Estado en que se encuentra la sede de la sociedad.

CAPITULO V

FUNCIONAMIENTO DE UNA EMPRESA MULTINACIONAL

El funcionamiento de una empresa multinacional se caracteriza por su estructura mundial única y un control mundial común.

El rasgo característico de las empresas multinacionales es la undad con que operan, toda la empresa trabaja bajo la disciplina y la estructura de una estrategia mundial única y un control mundial común.

Como toda empresa, la multinacional es juzgada por su gestión general y no por los resultados de cada filial, es por eso que todas y cada una de ellas están sometidas al control de la casa principal, quien elabora la estrategia empresarial, decide la localización de las nuevas inversiones, asigna mercados de exportación y programas de investigación; en fin, elabora el plan general por el cual toda la empresa debe trabajar.

Las estructuras empresariales y los procedimientos de planificación varían mucho según el estilo de dirección, la naturaleza de la industria y muchos otros factores, de allí que no existe ningún esquema que se pueda considerar como típico. Sin embargo, la empresa canadiense Alcan Aluminium proporciona una visión de como funciona una empresa multinacional en estos aspectos.

Alcan, fabrica y vende casi la mitad del aluminio que atraviesa las fronteras del mundo no comunista. Tiene dentro de su plantilla de personal una gran cantidad de directores, jefes, consejeros, ejecutivos, pero la responsabilidad de la empresa descansa en cinco miembros pertenecientes al Comité Ejecutivo, son ellos: el presidente, Nathansal C. Davis y cuatro vice-presidentes ejecutivos, encargados respectivamente, de los departamentos de financiación, materias primas, fundición y de fabricación y ventas.

Cada departamento tiene a su cargo la ejecución de una parte del plan global. La división de materias primas es responsable de las primeras etapas de la cadena de actividad de la empresa; busca, extrae y refina la bauxita, sustancia de la cual se extrae el aluminio. La segunda fase de la cual está encargada la División de fundición, consiste en la reducción del aluminio en lingotes de aluminio metálico. La última fase consiste en la conversión del lingote en productos fabricados, que incluye toda una gama desde papel de aluminio e cables, y desde carrocerías de automóviles a materiales de construcción. Esta operación manufacturera, así como la venta de los productos, están en manos de la División de Fabricación y Venta, dirigida por David W. Culver; ésta División es la más importante y la responsable de la mayoría de los intereses de la empresa.

Al igual que muchas otras empresas multinacionales, Alcan organiza -

sus intereses globales sobre bases regionales. Las diversas filiales están agrupadas en distintas áreas que no se basan en las divisiones político-económicas trazadas por los gobiernos y cada una con su propio director general, de quien dependen a su vez los directores de cada filial. Cada área debe ser en gran parte autosuficiente, lo cual quiere decir que las filiales que la componen pueden comerciar entre sí, pero poco con las filiales de otras áreas, aparte de importar su materia prima.

El ciclo anual de planificación empieza a finales de primavera, con el fin de elaborar un plan bastante detallado de su actividad para el año siguiente y un esquema básico para los sucesivos. El Comité ejecutivo comienza a la División de materias primas y fundición el nivel de producción y ventas que han de seguir, para que ajusten sus planes a ello. Por el lado opuesto, la División de fabricación y ventas aborda el problema; cada filial elabora su propio plan, que luego se integra en un plan general para el área, que a su vez es enviado a la oficina central para idear con ellos un plan global. Llegado este momento la División financiera representa un papel importante. Lleva a cabo una revisión de los cambios en la tasa de producción y los proyectos más importantes de inversión de capital, de los precios imputados a las transacciones que realizan las diferentes ramas de la empresa, para así asegurarse que el grupo en su conjunto, conseguirá un beneficio.

Tras la elaboración del plan general a seguir por la empresa, confeccionado por el Comité ejecutivo, las tres divisiones saben cuáles son sus progresos y cuáles son las tasas de rendimiento sobre la inversión y sobre el capital que se proponen como metas que han de luchar por conseguir; finalmente, los directores generales de cada División comunican el plan a los directores de las filiales de sus propias áreas para que cada una conozca la situación que ocupa dentro de la empresa. Cada una tiene sus fines particulares y su propia meta de tasa de rendimiento; estos varían de país a país, pues tienen que contar con diferentes grados de competitividad y otras presiones en los diversos mercados. Los directores locales habrán de decidir por sí mismos cómo cumplir con los objetivos que se les han impuesto, teniendo en cuenta los intereses generales de la empresa.

El plan no es una estructura firme e inalterable. Si lo fuese, la empresa no podría reaccionar ante las diferentes circunstancias que se presentan; a medida que cambian las situaciones, se pueden añadir o reducir proyectos al programa acordado.

Entraremos ahora a estudiar otro aspecto de las multinacionales: el personal.

Las empresas multinacionales no se pueden considerar ciudadanos del mundo aunque obtengan sus beneficios, construyan sus fábricas y vendan sus productos en muchos y diversos países.

El país de la empresa principal es tan sólo uno entre muchos, cuyos intereses están obligados a tomar en cuenta. Sin embargo, un aspecto fundamental de su actividad sigue siendo nacional; la mayoría acostumbra aún a nombrar sólo ciudadanos nacionales del país de la empresa matriz para ocupar los puestos de alta dirección. Por muy multinacionales que sean sus intereses, es muy raro encontrar a un extranjero con responsabilidades ejecutivas como miembro del consejo superior de la oficina central.

La resistencia de estas empresas a multinacionalizar su dirección, está en contraste con la política que siguen respecto a sus filiales, ya que estas están dirigidas casi exclusivamente por ciudadanos del país donde están establecidas. Hay varias razones que las inducen a ello; una de ellas es el deseo de la empresa de introducirse en el medio ambiente de los países donde operan. Quieren siempre que se los admita como miembros del panorama local y que se olvide que están controladas por el extranjero; la forma de conseguirlo es empleando a los nativos del país donde trabajan. También resulta más práctico emplear a los nativos, toda vez que conocen las costumbres de sus propios países, y de esta forma, tendrán más eficacia como vendedores, directores o negociadores con el gobierno siempre que tengan los conocimientos técnicos y la autoridad necesaria. Más aún, las empresas no cuentan con reservas ilimitadas de ejecutivos con mucho talento que trabajan en sus oficinas centrales y en ellas fi-

PRESIDENTE

Comité Ejecutivo
del Grupo
Presidentes y
Vice-presidente

Vice-presidente
Ejecutivo
Finanzas
Director Jefe
Técnico
Director Jefe
de personal

Director Jefe
del Lajano
Oriente
Director Jefe
Administrativo
Jefes de Asesorías
Jurídicas
Director Jefe
Relaciones Pú-
blicas

Vice-presidente
ejecutivo
Materias primas
Vice-presidente
Ejecutivo
Fundición
Vice-presidente
Ejecutivo
Fabricación y Ventas

Director
Gerente
del Lajano
Oriente
Director
Gerente
E.E. U.U.
y América
Latina
Director
Gerente
Europa
Continental
y Carcano
Oriente
Director
Gerente
Africa
Central
y del Sur
Director
Gerente
Pacífico
del Sur

Director
Gerente
Reina Unido
Irlanda y
Escandinava

ligias. Por estas razones conviene que una filial extranjera crea una administración nativa, capaz de sustentarse en sí por su bien y el de toda la empresa.

En la década del 70, las empresas se han visto bajo la creciente presión de proporcionar a todos sus empleados la oportunidad de ocupar altos cargos y trasladan cada vez mas a ejecutivos de un país a otro. El cambio ocurre por varias razones. Es aconsejable que los altos ejecutivos de las oficinas centrales tengan experiencias en el extranjero y que los hombres encargados de las filiales sepan cómo funciona la sede central. También puede ocurrir que una filial, o incluso la empresa matriz, no disponga de nadie aceptable para cierto empleo, y se ve obligada a buscar ayuda en alguna otra parte de la organización. Pero existe una diferencia significativa entre movimientos de éste tipo y una multinacionalización verdadera de la alta dirección. Como regla general, a lo más que puede aspirar un extranjero es a dirigir la operación local en su propio país o labrarse un porvenir en la organización regional de la cual forma parte su filial nacional. Con la excepción de unas cuantas empresas, encontrará cerradas las puertas a los cargos más altos en la oficina central.

CAPITULO VI

LAS EMPRESAS MULTINACIONALES Y EL COMERCIO MUNDIAL

ESTUDIO DE ECONOMIA DE LA EMPRESA Y DEL COMERCIO MUNDIAL

EVOLUCION DE LA INVERSION INTERNACIONAL

La empresa multinacional es uno de los fenómenos más notables dentro de la internacionalización de las economías que se están produciendo en nuestros días.

No puede decirse sin embargo, que el fenómeno sea nuevo, pues ya en las épocas del capitalismo comercial existieron compañías que explotaban concesiones en diversas partes del mundo contendo, la mayoría, con el respaldo político de algunas de las potencias de la época.

Con la revolución industrial y la difusión de los conocimientos y tecnología a través del mundo, que tuvo lugar desde principios del siglo XIX, se inició la expansión de la inversión internacional en la forma que se puede denominar moderna y en su doble aspecto de inversiones directas e inversiones de cartera.

Las principales inversiones coloniales de fines del siglo XIX y principios del XX, hasta la primera guerra mundial, tenían la forma de inversiones de cartera atraídas por los países nuevos, para desarro-

llar la puesta en marcha de aprovechamientos económicos en sus respectivos territorios. Los inversores internacionales no acostumbraban a ser empresas industriales sino ahorradores particulares, bancos y financieros de los países desarrollados para eso entonces que trabajaban ahorros a los países nuevos en vista de obtener una rentabilidad mas alta que la que era posible conseguir en los países ricos de la época. Gran Bretaña era, con mucha ventaja, el principal país exportador de capitales de esa época y tal exportación de capital vino sistemáticamente acompañada de traslados de población hacia las nuevas tierras que recibían a su vez los capitales británicos.

En esta época empezaron a realizarse algunas inversiones directas en la que los extranjeros controlaban la gestión de las actividades puestas en marcha por la aportación del capital, pero se trataba; casi siempre, de explotaciones denominadas del tipo colonial y lo que se trataba de conseguir no era más que la extracción de minerales, aprovechamiento de materias primas, etc.

Con los problemas monetarios internacionales que se producen al final de la primera guerra mundial, el sistema internacional de pagos y la división internacional del trabajo en la que se encuadraba el comercio mundial, se ven desarticulados y comienza una época de tensiones, nacionalismo y autarquias que redunde en una disminución muy importante del movimiento de capitales en relación a lo que había tenido lugar en la fase previa a la primera guerra mundial.

Los ahorradores particulares se retiran por comprar acciones y obligaciones extranjeras y empieza a apuntarse la fórmula de inversión directa realizada por empresas de países avanzados en países pobres, que comienzan a industrializarse ante los problemas de divisas que tienen como consecuencia la crisis mundial de 1.929 y en países también avanzados pero con niveles de tecnología más atrasados.

Con la segunda guerra mundial se afianza la posición de los Estados Unidos como primera potencia económica mundial y país sede de gran parte de las empresas multinacionales que mayor impulso dan a la inversión internacional.

En la etapa posterior al fin de la guerra se asiste a un renacimiento de la inversión internacional a través de nuevas fórmulas. Por un lado, el gobierno de los Estados Unidos moviliza recursos en favor de los países exteriores que padecan más fuerte lo que se denominó la penuria de los dólares y, por otro lado, las grandes empresas norteamericanas comienzan a aumentar sustancialmente sus inversiones en todo el mundo por la facilidad que se les da en el que el dólar sea moneda internacional de reserva y por la tecnología y procedimientos de gestión en que aventajaban notablemente a las empresas de otros países del mundo desarrollado.

Consecuencia de éste movimiento, que va acelerándose progresivamente en la década de los sesenta, es la consolidación de la empresa cuya

dimensión es auténticamente mundial.

Por otra parte, los países desarrollados y el Japón comienzan, también, a convertirse en exportadores de capitales como consecuencia de crecimiento experimentado por estos países en la década del 60.

Hoy día, se dan ambas formas de inversiones (directa y de cartera) por parte de las empresas multinacionales, según les convengan en el desarrollo de sus economías.

IMPACTO Y DUDAS DEL PODER ECONOMICO DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES
EN LA INVERSION EXTRANJERA

El impacto de las Empresas Multinacionales

Si durante el siglo XIX existía una buena opinión sobre los efectos de las empresas multinacionales, en los últimos años se ha creado una polémica en torno al papel desarrollador de las mismas sobre los países en que operan.

Los efectos positivos que se han atribuido a las empresas multinacionales en la inversión extranjera son de varios tipos que, por su complejidad, pueden clasificarse en:

- Aportación de recursos que sirvan para complementar los disponibles localmente, con vista a movilizar factores productivos, que de otro modo, quedarían inactivos.
- Contribución a los ingresos fiscales con lo que la Hacienda del país receptor podrá realizar algunas inversiones públicas.
- Aportación de divisos para cubrir la brecha comercial que pueda existir.
- Mejora en la tecnología y métodos de gestión.
- Introducción de nuevos productos.
- Creación de empleos.

- Mejoras sobre el nivel general de salarios.
- Eventual mejora de la relación real de intercambios del país en desarrollo por reducción de la oferta de productos a la demanda internacional.
- Desarrollo de las conexiones externas de la economía., y mejor integración en el sistema de división del trabajo.

Como consecuencia de los anteriores efectos, basado en un análisis positivo de ellos, la mayoría de las organizaciones económicas internacionales toman parte en favor de una epilización y consolidación de las inversiones internacionales directas, al tiempo que una serie de países adoptan políticas económicas de atracción de empresas foráneas en base a estímulos crediticios, arancelarios, fiscales u otros.

Dudas del papel desarrollador de las Empresas Multinacionales

El estudio del impacto de la empresa multinacional sobre la economía de los países ha entrado en una fase conflictiva muy marcada. Es cada vez más importante el peso de la opiniones que afirman que las inversiones extranjeras son peligrosas para la economía nacional o, - presentan efectos negativos de mucha consideración.

Entre tales efectos negativos se han estudiado especialmente los referentes a los aspectos económicos, técnicos, políticos y sociales.

Los efectos negativos económicos afectan a unos, a lo que se podría denominar el sector interno de la economía y otros, a su sector externo. Entre los internos se pueden considerar:

- La posible creación de enclaves cerrados que no sólo difunden el progreso hacia fuera sino que atraen hacia ellos los pocos recursos disponibles del país receptor de la inversión.
- El fraude fiscal que los grupos multinacionales realizan a través de la fijación de precios arbitrarios intragrupo que permiten minimizar el costo fiscal mundial de las operaciones de la empresa.
- La alteración de la relación capital-producto, con visible incidencia sobre la tasa del desarrollo.

En relación a los efectos de la economía externa, el problema que se presenta es el aumento de las importaciones y el endeudamiento a largo plazo de la economía del país receptor que dará lugar a la salida de beneficios, etc., por tiempo indefinido. La suma total de las salidas suele llegar a ser mayor que las entradas netas de capital registradas.

En los aspectos tecnológicos la preocupación viene de hecho de que no siempre la tecnología adoptada por la empresa exterior es la más adecuada para las necesidades del país, ni que lo que es posible resulte asimilada.

La dependencia externa se ha visto bajo el prisma económico y político; en estas líneas, los argumentos ideológicos suelen ser más que los tég-

nicos, pero se dan ejemplos muy significativos de lo que una línea muy definida de pensamiento califica de imperialismo practicado por las grandes empresas sobre los pequeños países dependientes.

FINANCIACION

La financiación de una empresa multinacional es una operación bastante técnica, pero los principios sobre los cuales se basa son sencillos. En primer lugar, se espera que las filiales proporcionen un beneficio a la empresa matriz, y sus políticas financieras se elaboran teniendo en cuenta los intereses y objetivos de ésta. Como consecuencia, las filiales de más éxito tienden a ser exportadoras netas de capital desde el país en el cual operan, y su acceso a nuevo capital depende del consentimiento de la oficina central. En segundo lugar, una empresa que opere a escala mundial intenta proveerse de dinero a una escala igualmente grande. Esto ha provocado el crecimiento de los mercados de eurodólares y eurobonos, en los cuales se puede conseguir dinero de inversores de todas las nacionalidades y emplearlo en la mayoría de los países.

En general, cada filial debe ser capaz de financiar sus propias necesidades, mediante sus propios recursos monetarios o a través de créditos locales, y de proporcionar un beneficio continuo a la empresa matriz. Habrá momentos en que incluso una filial que lleva ya tiempo

funcionando tenga que pedir ayuda a la empresa matriz, pero el flujo de dinero debe ir de las filiales a la casa principal, no al revés. Esto no quiere decir que las filiales extranjeras sacen dinero de un país sin dejar nada en su lugar; si esto fuera el caso, la mayoría de los gobiernos no se verían tan dispuestos, como de hecho lo están, a animar las inversiones en sus países. En términos puramente financieros, las filiales extranjeras proporcionan grandes aportaciones a las tesorías de los países donde operan, en forma de pago, de impuestos, derechos de aduanas y otras gravámenes establecidos por los gobiernos sobre la actividad industrial. Crean además empleos, contribuyen a la balanza de pagos y ayudan a elevar el nivel de inversión industrial. Sin embargo, los países tienen que pagar un precio por los beneficios que le aportan las filiales extranjeras.

Una empresa multinacional puede influir en varias otras formas en la marcha financiera de una filial de un modo que no beneficiaría a los intereses del país donde esta se encuentra. La empresa matriz decide si ha de pedir en préstamos grandes cantidades de fondos dentro del ámbito local, si debe buscar recursos extranjeros o si ha de mantener escasez de fondos a una filial. Al decidir su estrategia, la empresa multinacional tiene en cuenta la política de los gobiernos, ajustándose forzadamente a las leyes y normas de los países donde operan. Pero cuando por alguna razón, como por ejemplo, el temor de los riesgos en el cambio exterior, un gran número de empresas deciden retirar fondos de sus

filiales en un país, las consecuencias son grandes. De esta forma, cuando las empresas en esas zonas disminuyen sus reservas de una moneda, no sólo contribuye a poner en riesgo el valor de esta; la necesidad contingente de dinero que tienen sus filiales en el país afectado empuja a la elevación de los tipos de interés y al encarecimiento del crédito, que son los corolarios inevitables de toda crisis monetaria.

Las empresas multinacionales siempre han podido reunir fondos internacionalmente. Allí donde operen, pueden pedir préstamos a los bancos, emitir obligaciones o vender acciones de sus filiales locales. Pero cada una de estas posibilidades tienen sus desventajas. Los gobiernos pueden imponer límites y condiciones a la posibilidad que tienen los bancos de conceder préstamos, y pueden regular las condiciones y el momento de emitir obligaciones. Cuando se ejercitan estos poderes de regulación, las filiales de propiedad extranjera quizás sufran discriminaciones que les perjudican frente a la empresa del país. También la venta de acciones por las filiales se ve sometida a regulación, aunque el inconveniente mayor que esto supone para gran parte de las empresas multinacionales es la participación de personas extrañas a la propiedad de las mismas, algo que siempre ocurre y que procuran evitar.

Todos estos problemas pueden resolverse recurriendo a los mercados de eurodólares y eurobonos. El mercado de eurodólares se ocupa en térmi-

57

nos generales de la financiación a corto plazo, con préstamos que se extiendan desde una sola noche o un solo día o un par de días hasta siete años. El mercado de eurobonos es un mercado de capital a medio o largo plazo, con préstamos de cinco años o más. A través de estos mercados es posible obtener recursos financieros a escala mundial. Proporcionan fondos a una gran variedad de diferentes tipos de instituciones, incluyendo Estados, entidades locales e industrias nacionalizadas, además de las grandes empresas, tanto internacionales como las puramente nacionales.

CAPITULO VII

LIMITES A LAS INVERSIONES EXTRANJERAS

Este capítulo se detiene en unas posiciones que, aún partiendo de la idea de que la incidencia económica de las inversiones extranjeras es positiva para el desarrollo del país receptor, condiciones seriamente las posibilidades de confiar en que los dos tercios de la humanidad subdesarrollada pueden ser mejoradas en su situación de una manera notable a través de ellas. Se trata de la oposición sindical interna en los países desarrollados exportadores de capital, del nacionalismo creciente que se detecta en los países en desarrollo, de la propia naturaleza y objetivos de la empresa capitalista y de la inestabilidad del sistema de pagos internacionales que ha hecho perder fuerzas al movimiento hacia la liberalización existente en el campo de las transacciones comerciales.

LA POSICION SINDICAL A LA EXPORTACION DE CAPITALES EN LOS PAISES -
DESARROLLADOS

De acuerdo con las estimaciones existentes, las empresas norteamericanas en el extranjero ocupan unas 50.000 norteamericanas y alrededor de cinco millones y medio de personas consideradas como mano de

obra extranjera. Si consideramos un terreno medio de población activa-población total de 1 a 3, puede deducirse fácilmente que las empresas norteamericanas en el extranjero afectan - sin contar con las vinculaciones indirectas que también existen - a una población total de unos quince millones de personas que representan más que la población total de una serie de países.

Las centrales sindicales norteamericanas se han quejado de que las operaciones en el exterior de las compañías han supuesto la pérdida de 400.000 puestos de trabajo en las industrias eléctricas y electrónicas, 19 empresas han parado o disminuido su trabajo en USA, a consecuencia de implantarse en el exterior.

Si la teoría de la deteriorización de la relación real se intercambiaba llevaba implícito el reproche de que el movimiento sindical en los países ricos - que pedía aumentos de niveles de vida se hacía a costa de una disminución del nivel de vida en los países pobres, las entes sindicales actuales tratan de oponerse a la fuerza de las empresas multinacionales mediante acciones que son claramente incompatibles con lo que podría denominarse la difusión natural de algunas actividades económicas de los países desarrollados a los sub-desarrollados colocándose en una postura difícilmente compatible con los intereses de clase a nivel mundial. Por otra parte, la posición ideológica de las uniones mundiales de sindicatos se viene oponiendo, por ejemplo, al creciente poderío de las empresas internacio

nales habiendo hecho unas críticas muy agudas.

A nivel de la Comunidad Económica Europea, diversas organizaciones sindicales nacionales han llegado a concertaciones para tener más fuerza frente a las empresas en las negociaciones colectivas a nivel comunitario. Ello es debido, sobre todo, a las fusiones transnacionales que se operan y al hecho de que muchas empresas multinacionales tienen plantas en varios países de la CEE, pudiendo establecer discriminaciones entre trabajadores de unos países y otros.

Lo único que resta fuerza, hasta ahora, a la postura sindical frente a las empresas internacionales es, precisamente la desunión y el conflicto que existen entre trabajadores de países ricos y trabajadores pobres de países pobres en relación a las empresas que sustentan sus producciones exportables desde fábricas en países con salarios bajos a expensas de reducir o limitar sus producciones en países con salarios elevados.

NACIONALISMO CRECIENTE

Ya en el período inmediatamente anterior a la segunda guerra mundial, una serie de corrientes nacionalistas se manifiestan. En algunos casos, el sentimiento nacionalista es consecuencia del hecho de que los intereses de las empresas multinacionales constituyen una traba a la obtención de independencia o a determinadas prácticas referidas con los

principios de la Carta de las Naciones Unidas.

Entre los países desarrollados Canadá ha sido uno de los avanzados en la postura nacionalista, entre los en vías de desarrollo, los latinoamericanos han sido los que más adelante han ido en estos sentimientos nacionalistas.

Los temores expresados en Latinoamérica respecto al capital exterior han sido sintetizados por una compañía internacional de consulting - bajo seis epígrafes:

1. Temor de que la empresa multinacional tome demasiado para sí y deje demasiado poco para el país.
2. Temor de que la empresa multinacional enriquezca la competencia interna y alcance rápidamente un dominio monopolístico sobre el mercado local y acese sobre la economía local.
3. Temor de llegar a depender de fuentes extranjeras para las tecnologías modernas requeridas para la defensa nacional y para poder competir en los mercados mundiales.
4. Temor de que la subsidiaria local de la empresa multinacional sea usada como un instrumento de la política exterior de gobierno de la compañía matriz.

LA NATURALEZA DE LA EMPRESA CAPITALISTA

La difícil compatibilización entre los objetivos de la empresa multinacional y los objetivos del gobierno del Estado-nación constituyen un freno constante a las posibilidades de expansión ilimitada de las empresas multinacionales.

Una parte pues, de los límites de la expansión y a la acción desarrolladora está en la filosofía de la empresa que organice sus inversiones a escala mundial y que, pase a orientarse hacia una mayor ayuda a la comunidad, resulta evidente que lo hará para pasar como un buen ciudadano en el país en el que actúan pero no expresamente para desarrollar el país en que actúan, más que en la medida de ello les permita aumentar su volumen de ventas o sus beneficios.

LA INESTABILIDAD DEL SISTEMA DE PAGOS INTERNACIONAL

La inestabilidad del sistema de pagos internacional en actuales ha provocado la aparición de controles más o menos rígidos por parte de algunos de los países que, de otra manera, podrían aumentar el volumen de sus inversiones en el exterior. Los casos de Estados Unidos y Gran Bretaña son los más ilustrativos a éste respecto. De todas maneras siempre se ha puesto más énfasis en la liberación de movimientos de divisas por balanza de operaciones corrientes que por balanza de capitales.

En relación al debate actual sobre tipos de cambios fijos o flotantes o sobre los cambios múltiples, la posición oficial del Fondo Monetario Internacional, respecto de cambios múltiples es la de desahuciarlos en atención tanto a los preceptos del convenio Constitutivo del FMI, como por el hecho de que tales cambios desalientan las inversiones extranjeras al interferir la libre corriente de rendimiento de estas inversiones. En la actualidad, a consecuencia de las crisis monetarias, se ha llegado a una posición delicada en relación a la inestabilidad de tipos de cambios, a la separación de algunos mercados de divisas diferenciando entre operaciones comerciales y financieras y a la aparición de controles de cambios por los que los países con saldo excedentario de su balanza de pagos tratan de impedir la afluencia de fondos procedentes del exterior y los países con balanzas de pagos con saldos deficitarios combaten la salida de capitales para no acentuar, a corto plazo el desequilibrio de sus cuentas exteriores.

CAPITULO VIII

LAS MULTINACIONALES EN COLOMBIA

COMO COMENZARON LAS INVERSIONES EXTRANJERAS EN COLOMBIA

La historia de las inversiones extranjeras en Colombia comienza en el siglo XIX (principios) y adquiere considerable importancia, se desarrolla rápidamente, al iniciarse el siglo XX.

Esto ocurre con el paso del viejo capitalismo de libre competencia en el que imperaba la libre exportación de mercancías, al capitalismo moderno, en el que imperan el monopolio y cuya característica es la exportación de capitales, dándose así una relación en la cual la exportación de capitales trata de alentar la exportación de mercancías, debido al alza de las tarifas aduaneras y las complejidades del comercio mundial.

En efecto, las trabas arancelarias dificultaron la exportación de mercancías y obligaron al movimiento de capitales, para lograr producir algunas mercancías protegidas mediante la constitución de empresas filiales o sucursales. Sin embargo, no se efectuó una sustitución simple y mecánica de las mercancías. Algunas de las empresas de primer orden se dieron cuenta de que sus fábricas en Europa, con-

cebidas originalmente para sustituir las exportaciones directas, habien realizado, finalmente, una cifra más importante aún de exportaciones - nuevas.

Al estudiar el origen y desarrollo de las exportaciones de capital, no puede olvidarse que aquél radica en la acumulación de grandes excedentes del mismo en los principales países capitalistas de entonces, como Inglaterra, Francia, Bélgica, etc.

Sin embargo, los mercados americanos no eran lo suficientemente fuertes como para absorber todas las mercancías inglesas y la Gran Bretaña impulsó, particularmente, la línea de los ingleses, una suma de dinero - para fortalecer sus gobiernos, y a pesar de que esta suma era un capital, lo utilizaron totalmente para comprar, por cuenta del Estado, mercancías inglesas o para pagar las enviadas a cuenta de particulares - mientras duró éste extraño comercio en el que ellos sólo pedían de los americanos que comprasen con capitales ingles, mercancías inglesas; por razón ser brillante la situación de tales manufacturas, no fué la renta sino el capital inglés el que determinó el consumo.

! Así nació la inversión extranjera en Colombia!

66

EL CAPITAL INGLES

La legión británica no actuó en vano a favor de la independencia. Concomitante la separación, se bajaron las cuapartas restrictivas - al comercio y las manufacturas inglesas invadieron los mercados de las jóvenes repúblicas. Las minas, las tierras, y el comercio, que daron en sus manos y para financiar los gastos de guerra y, con el objeto de crear una demanda artificial de productos ingleses, se concedieron los empréstitos.

Inglaterra "el país más avanzado de la época", debió buscar canales de salida a un alto porcentaje de excedente inactivo y hacerlo circular fuera de sus fronteras; requerían las manufacturas inglesas - un nuevo mercado. México, Colombia, Brasil, Río de la Plata, Chile, Perú, fueron los países objetivos de la Corona Inglesa para invertir su capital.

Los bancos comerciales y las firmas financieras de Londres, por su parte, abrieron importantes líneas de crédito para los países del - América Hispans, hasta esa fecha centro de las finanzas del mundo. En tres años las emisiones de bonos hechas a nombre de gobiernos latinoamericanos carentes de dinero para pagar deudas adquiridas en la compra de armamentos para las guerras de la independencia, por bancos comerciales y firmas financieras inglesas, alcanzaron a más de 21 millones de libras esterlinas que generalmente devengaban un in-

terés nominal del 6% y un interés real del 8 al 10%, porque los bonos se ofrecían en venta a precios inferiores al valor nominal.

En la misma época, se crearon más de cuarenta sociedades anónimas - con el único fin de explotar las posibilidades económicas de los países latinoamericanos.

En lo referente a Colombia, es de suponer que siendo ella parte de América Latina no se encontraba en situación distinta a los demás países. Casi todas las obras de infraestructura construidas después de la guerra de la independencia fueron financiadas con capital inglés, en condiciones bastante gravosas para el país. Ya desde 1816, los ferrocarriles colombianos eran en parte propiedad británica y para el 1916 de un total de inversión extranjera equivalente a 54 millones de pesos, 31 millones corresponden a la Gran Bretaña, y la diferencia a los Estados Unidos.

A tal grado llegó la condición de endeudamiento del país, que el territorio nacional estuvo a punto de desmembrarse y pasar otra vez al estado de colonia en esta oportunidad de Inglaterra. De no haber sido por la rápida intervención del Congreso, más de 30 millones de hectáreas del territorio nacional serían de propiedad de varias empresas inglesas.

DEL CAPITALISMO INGLÉS AL AMERICANO

El siglo XX marca el relevo del capitalismo inglés al americano en

toda la América Hispánica.

En nuestro país para 1914 la inversión extranjera era, como lo vemos anteriormente, de 24 millones de pesos, de los cuales 31 correspondían a Inglaterra y 23 a los Estados Unidos. Vino, luego, la gran crisis del año 30, en todo el mundo capitalista y con ella un viraje total en las estructuras económicas existentes, dentro de las consecuencias del cambio vino el relevo del capitalismo inglés por el norteamericano, ya iniciado a partir de la segunda guerra mundial que destruyó a los países europeos y dejó intacto a los Estados Unidos.

Por lo demás, no se puede dejar de mencionar lo que parece haber sido el principio de la implantación del capitalismo en Colombia: "La compra" del Canal de Panamá en 1903 y las concesiones de los campos petroleros de Barranca y Catatumbo.

Las inversiones norteamericanas en Colombia evolucionaron de la siguiente forma:

- 1897	US\$	9.2 millones de dólares		
- 1908	US\$	10.8	"	"
- 1914	US\$	24.0	"	"
- 1918	US\$	45.0	"	"
- 1924	US\$	84.0	"	"
- 1929	US\$	182.7	"	"

Al estallar la primera guerra mundial, las inversiones americanas habian crecido en forma sorprendente y estaban ubicadas en estos sectores:

- Agricultura	18.8%
- Minería y Fundición	43.3%
- Petróleo	10.2%
- Ferrocarriles	13.8%
- Empresas de servicios públicos	7.7%
- Manufacturas	2.9%
- Comercio	2.6%
- Varías	0.8%

En el período 1929-1950, las inversiones norteamericanas fueron de otro orden, en materia de prioridades y se centraron especialmente en la industria del petróleo, que en 1950 predominaba con el 27.7% del total (1.233 millones de dólares). La industria manufacturera pasó de ser casi la última en 1929 al segundo lugar en importancia, en lo que a capacitación de éste tipo de inversiones se refiere, lo que implica, necesariamente, disminución en el sector de la agricultura.

A partir de la década del 50, la inversión norteamericana lleva un ritmo ascendente. La América Latina a causa de una ecología de inversión extranjera anacrónica, se ha convertido en un continente que según los estudios de la UNCTAD, exporta capitales equivalentes a -

más del 120% de sus ingresos brutos. Y Colombia no está sujeta de esa grave situación.

SECTORIZACION DE LA INVERSION EXTRANJERA EN COLOMBIA

Antes de entrar a estudiar la inversión extranjera en los diferentes sectores de nuestra industria, miremos el cuadro siguiente sobre las empresas que poseen capital extranjero total o parcialmente ingresado al país entre 1917 y 1950.

Nombre de la Empresa	Año aprox. en que el capital ex- tranjero se vinculó	Porcentaje de capital extranjero
General Electric de Colombia	1927	100
Cartón de Colombia	1944	-
The Sidney Ross Co. of Colombia	1932	100
The Royal Bank of Canada	1925	100
Tracy y Cía.	1917	100
Banco de Londres y Montreal	1920	100
Banco Francés-Italiano para América Lat.	1924	100
First National City Bank	1940	100
Avianca	1930	-

Compañía Fosforera Colombiana	1928	-
Colgate Palmolive	1949	Hoy día, nacional
Cía Fleischmann Colombiana	1938	100
Comestibles La Rosa	1949	-
IGM de Colombia	1949	100
Good Year de Colombia	1949	40
Union Carbide de Colombia	1941	100
Esso Colombiana	1944	100
Eternit Colombiana S.A.	1948	100
Abbot Laboratories	1945	100
Icollantas	1944	100
Laboratorios Undra	1950	100
Líquidos Carbónicos Colombianos	1947	100
Colaness de Colombia	1947	100
Homes Product Inc.	1950	100
Fábrica Nacional de Oxígeno Ago-Feno	1946	100
Carulla y Cía. Ltda.	1938	-
Cementos del Valle	1930	-
Ericsson de Colombia	1938	-
Maizena	1943	-
Paños Vicuña	1950	-

En éstos casos no se pudo determinar si el capital es 100% extranjero, ni cual es su proporción.

Como lo hemos podido ver en el cuadro anterior, todos los sectores de nuestra actividad económica tienen inversión extranjera, con excepción de muebles de madera. Por sector, es el químico el que posee un mayor porcentaje de la inversión registrada total, ya que representa el 13%, siguiendo en volumen, el financiero (12.84%), comercio (10.97%), papel y derivados (8.31%) maquinarias y artículos eléctricos (6.98%), caucho (6.96%), drogas (6.67%), alimentos (6.16%). Estos ocho sectores copan un 71.89% del total registrado de inversión extranjera en el país hasta 1970.

Estudiamos ahora cada sector en particular:

PAPEL Y DERIVADOS: Este sector es de importancia para el país; elabora productos como el papel, cartón y los bienes que de ellos pueden derivarse, tienen un gran mercado nacional creciente cada día. Se caracteriza por poseer plantas de alta capacidad de producción y grandes capitales y por estar totalmente en manos de compañías extranjeras.

En el siguiente cuadro podemos apreciar los anteriormente expuesto:

Nombre de la Empresa	Nombre del accionista extranjero	Origen del accionista	Año de entrada al país Accionista
Propel	Grace	E.E. U.U.	1957
Cartón de Colombia	Fress Co.		
	Egglel Co.		
	Constainer Corp.	"	1944

78

Cartón de Colombia	Cust Col	E.E. U.U.	1944
Papeles Scott	Scott Paper	"	1964
Papeles Nacionales	Kimberly Clark	"	1968
Empaques Datas de Colombia Bonoco	Bonoco de México	México	1966

SECTOR QUIMICOS: Este sector si bien no es cierto que se encuentre totalmente dominado por empresas extranjeras, es decir que estas penetrasen en él, si es verdad que depende del capital extranjero o de las empresas que domina; advirtiéndose así un efecto altamente negativo para el país, pues si en el periodo de 1967-1970 aportaron 1.991.464 dólares las salidas por utilidades fueron de 11.947.421 y por regalías 328.657 dólares. En éste sector no existen empresas con capital nacional si se excluyen las que emplean el cartón o papel para fabricar bolsas, cajas, etc.

Nombre de la Empresa	Accionista Extranjero	Nacionalidad accionista ext.	Año de vinculación	% cap. ext.
Union Caribe de Colombia	Union Caribe Corporation	E.E.U.U.	1947	100
Colgate Palmolive	Colgate Palmolive Company	"	1943	100
Nylon Colombiana	Didier Werker y Deutsche Geesle shaft	Alemania Occidental	1964	40

Du Pont de Col.	E.L. Du Pont de Nemours	E.E. U.U.	1963	100
Colombiana de Resina	N.V. Industrial	Holanda	-	-
Enka de Colombia	N.V. Phonogram	"	1964	-
Cabot Colombiana	Cabot Co. y Cabot Loving	E.El U.U	1964	100
Sintéticos S.A.	Quene Cornin Fiber Glass	"	1964	100
Phillips Petroleum	Phillips Petroleum	"	1964	100

CAUCHO: Es un sector controlado casi en forma absoluta por compañías de capital ciento por ciento extranjero, y su número es más reducido que el papel y derivados.

Nombre de la Compañía	Nombre accionista	Origen	Vinculación
Good Year de Col.	Good Year Tire Rubber	USA	1944
Isollentes	The B.F. Goodrich y Pielises	USA	1950
Compañía Croydon del Pacífico	N.B. Rubber Co. New York Baltin y Pecking Co. West Coats Corp. US.	USA	1944
Caucho El Sol	Muscato Canadá Limit Bermudas Ltd.	Bermudas	1968

De las cuatro compañías que se relacionan, dos fueron de capital nacional: Icolientes, creada por el Instituto de Fomento Industrial, fué pasando paulatinamente el capital extranjero hasta quedar en poder de Cauchosol que se vendió en 1968.

ALIMENTOS: Es muy probable que se piense que éste sector no tenga nada que ver con la inversión extranjera; sin embargo, es decisivo su flujo sobre todo en aquellas empresas que tienen mayor peso en el mercado. Es innegable la existencia de un gran capital nacional, pero su importancia dentro del mercado es menor a la del capital extranjero. El sector alimenticio tiene también como característica el giro de utilidades y regalías por cantidades elevadas, superiores a la inversión traída al país en el mismo lapso.

A título de ejemplo hoyeamos algunas empresas con capital foráneo:

Nombre de la Empresa	Nombre del Accionista Extranjero	Vinculación	%
Cicolec	Intesco Aspalin	1945	100
Pasteurizadora del Valle	Inthasa (Foramá) Investrade A.G. Productos Especiales S.A.	1960	100
Central Lechera de Pereira	•	1958	100
Lechería Higiénica	•	1960	100

76

Frutera Colombiana Fruco	Corne Products Corp.	1961	100
Maizena S.A.	" "	1943	100
Productos Quequer	The Quequer Oats	1953	100
Comestibles La Ross	Greca	1949	100
Chicoles Adams	Werners Leiber Pharmaceutical	1953	100
Avícolas Colombianas S.A.	Relston Purina	1959	100
Jack's Snacks de Col.	Chitos International Inc.	1962	100

DRUGAS: La inversión de drogas se clasifica separadamente de la química dada su grande importancia, que puede resumirse en los siguientes puntos:

- a. Su producción es vital al país.
- b. Depende de materia prima importada
- c. La gran mayoría de los laboratorios.
- d. Se ha comprobado un alto porcentaje (75%) de sobreproducción en las importaciones.

En este sector existen unos 90 laboratorios de capital extranjero que controlan más o menos el 90 por ciento de la producción.

Este renglón de la economía es el que más sobreproduce en la importación de materia prima, llegando a la cifra del 6.000%, no obstante, las

escandalosas cifras de sobreproducción el gobierno no ha procedido a ordenar la baja de los precios en la droga.

COMERCIO: Este sector concentra el 10.97% de la inversión extranjera en el período 1917-1970. Como sabemos su actividad es anterior al mismo desarrollo industrial, pues, primero se abrió nuestro mercado para los productos importados y luego se inició su elaboración en el país. Pasa a la alta inversión extranjera, de 49 millones de dólares, más o menos la tercera parte corresponden a capital que aparece registrado a nombre de la Esso Col. Hay otras inversiones menores, de unos 3 millones de dólares de la First Tracay Company, las demás inversiones son relativamente pequeñas.

Al igual que los otros sectores ya mencionados, éste presenta un saldo negativo al país; el capital que entró de 1967 a 1970 fué de: - 1.126.626 dólares, pero las utilidades y regalías enviadas al exterior en ese mismo tiempo alcanzaron respectivamente, a 4.381.247 y 48.419 dólares.

FINANZAS: En la finanza se encuentra el 12.84% de la inversión extranjera y se contemporánea con el comercio. Primero se instalaron los bancos europeos y seguidamente los norteamericanos, y es innegable la importancia del papel que desempeña en las inversiones foráneas.

A la aparición de los bancos como sucursales de sus similares extran-

jerse siguió la penetración de las corporaciones financieras, entidades con mayor radio de acción y con mayor acceso al ahorro interno.

Los bancos sucursales son totalmente de capital extranjero y en aquellos bancos nacionales que tienen participación foránea, la proporción extranjera no es muy conocida, exceptuando el banco de Comercio, donde el Chase Manhattan Bank, de los Rockefeller, tiene el 48%.

La situación en éste campo, comienza a evolucionar, pues la ley 55 - de Diciembre de 1975p nacionalizó la banca, al disponer que el 51% del capital de los bancos extranjeros deberá ser de inversionistas nacionales.

En las corporaciones la situación es más clara. Aparentemente todas son de capital nacional, pero en la práctica están controladas desde el exterior. El Departamento del DANE fija la siguiente participación extranjera en cada una de las Corporaciones al finalizar el año pasado:

- Corporación Financiera Colombiana 45%
- Corporación Financiera Nacional 40%
- Corporación Financiera del Valle 24%
- Corporación Financiera de Caldas 24%
- Corporación Financiera del Norte 45%
- Corporación Financiera del Occidente 18%
- Corporación Financiera del Caribe 70%

En estas corporaciones hay un elevado número de accionistas nacionales.

MAQUINARIAS Y ARTICULOS ELECTRICOS: Existen unas pocas empresas que controlan el sector, pese al vasto número de empresas nacionales; - ellas son: Phillips y la General Electric que producen neveras, tele visores, equipos de sonido, etc., y son las que más pesan en los mer-
cados de producción y comercialización.

OTROS SECTORES: Como ya se advirtió, los demás sectores de la acti-
vidad económica poseen también inversiones extranjeras. En general -
ninguna actividad escapa prácticamente a las inversiones extranjeras:
han llegado hasta los cementerios, (Jardines del Recuerdo), la vigilan-
cia (Seguridad Duma), Asesorías Contables y comerciales, propeganda,
construcción, decoración, etc.

CAPITULO IX

EL DERECHO FRENTE AL PROBLEMA DE LAS MULTINACIONALES

El Dr. Almona Gibson, titular de la cátedra de Derecho Económico en la Universidad Católica de Valparaíso, Chile; se ocupa de una tema de mucha actualidad: El Derecho frente al Problema de las Multinacionales: Misión, posibilidades, límites, y así habló en la conferencia realizada por el Externado de Derecho en Bogotá.

1. Objetos del estudio. La invitación a escribir sobre el tema principal de la VI Conferencia constituye un desafío para reflexionar acerca de la empresa multinacional, sobre los problemas que eventualmente crea, sobre todo en el ámbito latinoamericano y sobre las posibilidades que del Derecho ofrece para coadyuvar en una solución.

Se ha evocado el tema con una perspectiva realista, contraria a todo utopismo, haciendo especial hincapié en las limitaciones de que el Derecho adolece en éste aspecto, como en tantos otros, para ofrecer por sí solo una solución, plausible y sobre todo posible.

Se hace así misma mención a una fórmula operatoria para resolver los problemas.

2. Antecedentes y Presupuestos. Las empresas transnacionales constituyen hoy un problema para todos los países del mundo, desarrollados o en desarrollo, ya sean respecto de aquellos, país sede o país anfitrión.

El poder que han generado estas empresas constituye el principal fenómeno de creación de poder político, luego de la superación y refinanzamiento paulatino de los grandes Estados Nacionales. Mientras éste último proceso tomó siglos, aquélla surgió apenas en decenios.

Este problema lo es en primer lugar para los países anfitriones. Ven en la instalación en su territorio, de una filial llegada de capital y de tecnología y, por ende, posibilidades de empleo y desarrollo; por otro lado, asilan dentro de sus fronteras un ente jurídico que no someterán fácilmente a su potestad estatal, sea cual sea su forma en que pretendan ejercerla, (potestad ejecutiva, jurisdiccional, impositiva, etc.).

Pero lo es también para el país sede o de origen, que puede encontrar, en la presencia de una filial de ellas en países extranjeros, un elemento que no siempre estará de acuerdo con su política exterior, sea general, sea relativa a esa nación.

La solución de éste problema es un desafío para la política, para el Derecho, y en general, para todas las ciencias humanas.

Nos equivocamos los juristas, si pensamos que sólo compete al Derecho la solución de éste problema. Frente a muchos, el Derecho muestra límites de su acción y eficiencia. Y el caso de las transnacionales es uno de ellos. La formulación y actuación del Derecho en el mundo de hoy está aún esencialmente vinculada al Estado Nacional y a los límites físicos de éste, que constituye también límites de los efectos de sus mandatos. Mientras la transnacional supera orgánicamente las barreras limítrofes y crece sobrepasándolas, el Derecho sigue en las fronteras superando escollos insalvables.

Estas y otras razones plantean, a mi juicio, una exigencia de proceder con absoluta racionalidad y cautela en la política jurídica a seguirse.

3. Proposición básica. En la actual coyuntura y circunstancias, la única proposición plausible en materia de transnacionales es la que se ha planteado y difundido en el último tiempo en las recientes reuniones y sesiones de los foros políticos del mundo (ONU, OEA), etc. y que plantea la imposición de un código de conducta para las transnacionales.

Sobre la base de éste planteamiento, es tarea del jurista la de estudiar y proponer las fórmulas jurídicas que hagan posible que la política propuesta fructifique.

En cuanto al problema expuesto en él, tiene dos facetas, respectivamente: de fondo y de forma. La primera cuestión inquiere el objeti-

vo y el contenido del mencionado código de conducta; el segundo se refiere a la manera de poner eficazmente en ejecución dicho código y de lograr respecto a sus formas, el actamiento debido o, en su defecto, la actuación del procedimiento sancionatorio correspondiente.

4. Problema de fondo del Código de Conducta. En éste punto, cabe, a mi juicio, desarrollar los siguientes:

- Objetivos del Código
- Obligados
- Contenido: conductas deseadas, conductas punibles.
- Régimen sancionatorio.

Objetivos del Código: No pueda éste tender sino a encauzar la acción de la empresa transnacional, de modo que su acción no vaya en perjuicio de la soberanía de las nacionales, ni en perjuicio de un país beneficiando a otro.

La gestión de la empresa transnacional debe significar un grado de desarrollo y bienestar para el país de origen y país huésped, equitativamente repartida entre ambos y no un verdadero conducto de succión de bienestar desde el país huésped al país de origen.

Obligados: Este código debe obligar, en primer lugar a las empresas transnacionales, unitariamente consideradas a sus filiales y

a sus matices.

Debe obligar a todas las naciones, tanto a las de origen como a las anfitrionas.

Debe obligar, así mismo, a las organizaciones inter y supra-nacionales. A nivel político, a comprometerse en una lucha por poner estajo a los excesos de las empresas transnacionales. A nivel económico - como bancos de desarrollo etc., a no establecer en su política de créditos, líneas prioritarias, cláusulas, disposiciones o posibilidades que impliquen para las transnacionales condiciones no equitativas de establecimiento, desarrollo y operación.

Contenido: El contenido del Código de Conducta propuesto es muy importante y es, quizas, ese aspecto vital del problema.

Estimo que la empresa transnacional, sino porque dicha calidad implica tener un poder que, muchas veces, no reconoce contrapeso, ni en los poderes oficiales ni en la soberanía.

En otros términos, el problema clave que debe afrontar el Código de Conducta es reprimir, sancionar o compensar un potencial o real exceso de poder, por parte de una empresa o cadenas de -empresas.

Enrique Alonso Gibson
Valparaíso, Chile. Junio 1.976

86

4. La autorización para girar al exterior la totalidad de las ganancias de capital.
5. La fijación de condiciones inoperantes para la venta de empresas nacionales a inversionistas extranjeros.

II - Observaciones

1. La redacción del Estatuto es bastante confusa y podría dar lugar a diferentes interpretaciones que puedan llegar a estar reñidas con el espíritu general que las inspiró.
2. Las inversiones nuevas en el sector financiero fueron prohibidas por el Consejo Nacional de Política Económica y Social, - con excepción de la reinversión de utilidades.
3. El Comité de Regalías podría, con las atribuciones actuales, aplicar las normas establecidas en el Estatuto Andino, sin necesidad de establecer ninguna reglamentación.
4. La reglamentación del Estatuto corresponde a la Junta de Acuerdo.
5. Corresponde a la Junta Monetaria estudiar las implicaciones de la legislación propuesta con relación al crédito, tanto interno como externo, y su posible reglamentación.
6. Los organismos competentes existentes en Colombia son: El Departamento Nacional de Planeación, Oficina de Cambios, Comité

87

de Regalías, Superintendencia de Control de Cambios, Junta Monetaria, Banco de la República, Ministerio de Minas y el Interior.

7. En lo referente al organismo competente, haría falta el encargo de la transformación en empresas mixtas y la vigilancia del cumplimiento de los convenios.

III - Ventajas del Estatuto Andino

- a. Mecanismos aprobados por la transformación y la creación de empresas mixtas, posibilitan, a mediano plazo, que el control de gran parte de la industria pase a manos de empresarios nacionales.
- b. La restricción e la utilización del crédito interno, facilite un mayor acceso al crédito de fomento y el de largo plazo por parte de las empresas nacionales.
- c. El control de crédito externo le permite al gobierno controlar la deuda externa privada.
- d. La política general del Estatuto se aproxima a la política sobre capital extranjero existente en Colombia.
- e. Establece un control estricto sobre la adquisición de empresas nacionales por inversionistas, y
- f. La aplicación del Estatuto no exige la creación de organismos nuevos.

88

CONCLUSION

El estudio de los efectos de las relaciones internacionales y las empresas multinacionales en el desarrollo de los países, es objeto de una viva discusión que se debe tanto al carácter amplio del concepto de desarrollo que modernamente se adopta, como a la cantidad de efectos parciales que toda inversión conlleva. El desarrollo no puede entenderse como un simple fenómeno económico, sino como un complejo de interrelaciones económicas, políticas, técnicas, sociales, etc., y las influencias que las empresas multinacionales tienen sobre cada uno de estos aspectos, puede ser marcadamente distinta: algunas veces positivas, otras neutras y otras negativas. En cuanto a los efectos encontramos que si bien algunos de ellos pueden ser evaluados, otros, son difíciles de evaluarlos y en muchos casos deberá hacerse con parámetros dispares los unos de los otros, lo que trae como consecuencia por un lado, la falta de entendimiento sobre ellos, y por otro, la inexistencia de puntos coincidentes entre los pro y los contra de dichas empresas.

No creo necesaria la desaparición de éste tipo de empresas, toda vez que aporten beneficios al país receptor, mejorando la balanza de pagos y creando fuentes de empleo, etc., pero sí creo conveniente, que se establezca una legislación severa para controlar su actividad, -

puesto que dichas empresas debido a su gran poder económico muchas veces cometen atropellos y abusos, sobre todo en los países en desarrollo.

Se dice en muchos casos que las empresas multinacionales serán un Estado dentro de otro Estado y que a la final vendrán a reemplazar la noción de nación Estado, esto a mi parecer es un poco exagerado, ya que a pesar de las grandes transformaciones que se han dado y se darán en las formas de gobiernos y en la naturaleza de los Estados, el factor central de nuestro sistema socio-político seguirá siendo la nación-estado, en el que la gente confía para la administración de la economía, el mejoramiento constante de su nivel de vida, la defensa contra el desorden interno y ataques externos y la solución de los problemas políticos y sociales. Su país y el sentido de nacionalidad seguirán despertando toda la lealtad de un hombre, aún cuando las empresas multinacionales, como grupo, se convierten en una fuente creciente de influencias y poder industriales. Ven con los intereses tanto de las empresas como de los gobiernos apreciar las realidades de la situación. Sólo entonces, pueden aspirar a encontrar los medios de conciliar sus respectivas aspiraciones e intereses para que ambos puedan trabajar juntos lo más armónica y eficientemente.

010

BIBLIOGRAFIA

INSTITUTO VENEZOLANO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS Y SOCIALES

1. Empresas Multinacionales. Christopher Tugendath. Alianza Editorial 1.977.
2. Los Verdaderos Dueños del País. Julio Sivo Colmenares. Fondo Editorial Suramericano. 1.977
3. Desarrollo económico y Comercio Internacional. Paul D. Zook Librerías Mexicanas Unidas S.A. 1.963
4. Empresas Multinacionales. P.T. Ellsworth. Fondo de Cultura Económica 1.965.
5. El Estado Soberano de la I.T.T. Anthony Sampson. Círculo de Lectores S. A. 1.973
6. Empresas Multinacionales. César Augusto López Ariso. Tercer Mundo. 1.977.
7. Las empresas multinacionales en el Grupo Andino. Carlos Villalón Bustillo.
8. El Grupo Andino, Origen y Objetivos. Junta del Acuerdo de - Cartagena.