

082675

~~010000~~

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR

~~010000~~

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

LAS EMPRESAS MULTINACIONALES LATINOAMERICANAS

COMO INSTRUMENTOS DE DESARROLLO INTEGRADO

TRABAJO PRESENTADO POR
HECTOR GILBERTO RENDEROS COLORADO
PARA OPTAR AL GRADO DE
LICENCIADO EN ECONOMIA



AGOSTO DE 1971

SAN SALVADOR,

EL SALVADOR,

CENTRO AMERICA.

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR

Dr. Rafael Menjivar Choto

RECTOR

Dr. Miguel Angel Sáenz Varela

SECRETARIO GENERAL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

Lic. Carlos Abarca Gómez

DECANO

Lic. Jorge Alberto Guatemala

SECRETARIO

TRIBUNAL EXAMINADOR

Presidente: Lic. Jorge Alberto Escobar P.

1er Vocal: Lic. Carlos Quintanilla Aparicio

2o. Vocal: Lic. Santiago H. Ruiz Granadino

A mis padres

A mi esposa

A mis hijos

I N D I C ENo. de
página

INTRODUCCION.	1
CAPITULO I - CONCEPTUALIZACION.	6
1.1 La Multinacionalidad de las Empresas.	6
1.1.1 Multinacionalidad por el Mercado.	6
1.1.2 Multinacionalidad por el Mercado y el Capital.	7
1.1.3 Otros criterios sobre multinacionalidad.	9
1.1.3.1 Coproducción Internacional.	9
1.1.3.2 Proyectos Multinacionales.	12
1.2 Latinoamericanización de las empresas.	17
1.3 Concepto de las empresas que se necesitan.	21
CAPITULO II - EL PAPEL DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES LATINOAMERICANAS EN EL PROCESO DE DESARROLLO INTEGRADO.	23
2.1 Acción de las Empresas Internacionales en Latinoamérica.	23
2.1.1 Nacionalidad, Inversión global, volumen de ventas y ocupación generada.	24
2.1.2 Propiedad, control y adopción de decisiones (relaciones entre matrices y subsidiarias).	25
2.1.3 Política de inversiones y consideraciones respecto a la integración.	26
2.1.4 Transferencia de tecnología, investigación y desarrollo.	29
2.1.5 Otros aspectos de la acción de las empresas internacionales en Latinoamérica.	31
2.2 La necesidad de formar EE.MM.LL.	33
2.2.1 El Potencial Latinoamericano.	35
2.2.1.1 Capital.	35
2.2.1.2 Empresarios.	37
2.2.1.3 Técnica.	38
2.2.1.4 Recursos Naturales.	38
2.2.1.5 Recursos Humanos.	43
2.3 Situaciones que requieren la formación de EE.MM.LL.	43
2.4 Objetivos de las EE.MM.LL.	45
CAPITULO III - FORMACION, ESTRUCTURA Y ACTIVIDADES DE LAS EE.MM.LL.-	46
3.1 Empresas "base" de las multinacionales.	46

3.2 Campos de acción y actividades	47
3.3. Obstáculos	49
3.4 Estructura	53
3.4.1 Proyectos de infraestructura física.	53
3.4.1.1 Fórmulas jurídico-administrativas.	54
3.4.2 Industrias y otras actividades productivas	59
3.4.2.1 Empresas Estatales y Mixtas.	60
3.4.2.1.1 Organos de dirección y gestión.	60
3.4.2.1.2 Aportes.	61
3.4.2.1.3 Financiamiento	62
3.4.2.1.4 Distribución de frutos y beneficios o utilidades	62
3.4.2.2 Empresas Privadas.	63
3.4.2.2.1 Regulación de la inversión extrarregional.	63
3.4.2.2.2 Participación de los trabajadores.	69
CAPITULO IV - POSIBILIDADES DE FORMACION DE EE.MM. CENTROAMERICANAS	72
4.1 Algunas apreciaciones sobre la situación del MCCA.	72
4.2 Conveniencia de crear EE.MM.CC.-	74
4.3 Posibilidades netas para la creación de EE.MM.CC.-	77
4.3.1 Factores coadyuvantes.	77
4.3.1.1 Convenio sobre el Régimen de Industrias Centroamericanas de Integración	77
4.3.1.2 Convenio Centroamericano de Incentivos Fiscales al Desarrollo Industrial.	78
4.3.1.3 Banco Centroamericano de Integración Económica	79
4.3.1.4 Instituto Centroamericano de Investigación y Tecnología Industrial.	80
4.3.1.5 Otros elementos coadyuvantes	81
4.3.2 Factores obstaculizantes o limitativos	81
RESUMEN DE CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.	85
A.- CONCLUSIONES	85
B.- RECOMENDACIONES.	90
ANEXOS	94
BIBLIOGRAFIA CONSULTADA.	100

LAS EMPRESAS MULTINACIONALES LATINOAMERICANAS
COMO INSTRUMENTOS DE DESARROLLO INTEGRADO

INTRODUCCION. -

En la lucha constante que los países subdesarrollados mantienen para salir de su situación, la búsqueda de armas que les permitan actuar con - alguna fuerza, con respaldo, con apoyo firme, es también constante.- Esta lucha y esta búsqueda no han sido, no son, ni serán tareas fáciles; los - frentes de batalla que presenta el subdesarrollo son múltiples y heterogé - neos: educación, salubridad, empleo, producción, superación científica, - tecnológica, social, económica, política, etc.-

América Latina constituye un ejemplo de países que en sus ansias de superación, de lucha por elevar sus niveles actuales de vida, deseosos de un bienestar futuro que les permita a sus comunidades una existencia dig - na, se han dado a la ardua y difícil tarea de sus desarrollo con miras a alcanzar un horizonte promisorio.-

Como individualmente ninguno de nuestros países es, ni sería capaz - de alcanzar tal objetivo en el grado y con la celeridad que el caso ameri - ta, desde hace una década se han embarcado en un proceso de integración - que, con todo y los obstáculos de diversa índole que se presentan, ha te - nido un nada despreciable avancia hacia la unificación; los esquemas par - ciales de integración: MCCA, ALALC, Grupo Andino y Grupo de la Cuenca del Plata (dentro de ALALC) y CARIFTA, son la muestra evidente del esfuerzo - que en ese sentido se ha hecho.-

El avance que hasta la fecha se ha manifestado no es, sin duda algu - na, de magnitud tal que satisfaga plenamente, pero con todo y eso, prego - nar que lo que se ha logrado no es aliciente para continuar en la lucha, - vendría a situarnos en una posición derrotista.- Repetimos, la tarea es - ardua, difícil y no de corto plazo y es por ello que adoptar una posición pesimista, devendría un lastre para el avance hacia el objetivo final per - seguido.- Falta mucho por hacer; es cierto, pero por eso mismo el esfuer - zo tendrá que multiplicarse; no es de la noche a la mañana que se logran las grandes obras; para ello hay que luchar, hay que hacer sacrificios, - hay que trabajar tesoneramente para luego disfrutar de los resultados del esfuerzo.-

En estas condiciones, reconocido el hecho de que aún falta un gran -

trecho por recorrer y mucho mayor esfuerzo que aportar, queda por encontrar o determinar hacia donde habrán de canalizarse tales esfuerzos.-

El panorama que se presenta a nuestros países para alcanzar su necesario desarrollo, difiere, indudablemente, del que se les presentó a los actuales países de superior desarrollo; nuestros países no pueden, ni deben esperar salir de su estado actual siguiendo los mismos modelos, adoptando las mismas tácticas; porque, ni están en condiciones de hacerlo, ni el tiempo de que disponen es tan amplio, puesto que la solución de sus múltiples problemas deberá encontrarse cuanto antes.-

Latinoamérica, al igual que otras regiones subdesarrolladas (y aun áreas de países desarrollados como Europa), se ha inclinado, como ya se ha dicho, por la integración; en tal proceso finca sus esperanzas de superación; pero es necesario que la misma evolucione con mayor celeridad, -- que no se paralice y que efectivamente sirva para el objetivo que le compete.- En tal sentido, cabe la búsqueda y empleo de instrumentos que coadyuven al proceso, que lo agilicen y uno de tales instrumentos puede ser la Empresa Multinacional Latinoamericana.- Los variados aspectos relativos a la misma será el objeto general de que nos ocuparemos en este trabajo.-

El interés por este tipo de empresas puede decirse que es relativamente reciente y se ha despertado, a nuestro modo de ver, por la creciente y acelerada acción que grandes empresas, especialmente estadounidenses, ejercen sobre prácticamente todo el orbe; esto es, colosales empresas que toman al mundo como campo de sus operaciones.-

Los países europeos no socialistas, particularmente los que configuran la Comunidad Económica Europea (CEE), toman la acción de las empresas estadounidenses como un "desafío" y buscan la forma de responder al mismo para no verse relegadas a representar un papel de segundo o tercer orden frente a EUA.-

En Latinoamérica el interés por la formación de empresas multinacionales del área no tiene el mismo carácter que reviste para los países europeos, ni consideramos que debería tenerlo.- Para estos últimos países, en particular para Francia y Gran Bretaña, su interés estriba en alcanzar una posición tal que los sitúe en plano de igualdad competitiva con EUA, o sea que persiguen recuperar posiciones hegemónicas perdidas hace ya al-

gún tiempo.- Para nuestros países, que nunca han estado en tales posiciones, el interés estriba en lograr una posición que les permita, competir sí, pero una competencia tal que coadyuve al logro de su desarrollo, a -- cambiar una situación de plena dependencia, por otra de digna interdependencia.-

Por otra parte, la acción de las grandes empresas internacionales -- presenta especial interés, no solamente para los países europeos, sino para todos los que sienten el peso de las mismas, por el hecho de que tales empresas son las que, por su misma forma de actuar, se aprovechan de las favorables condiciones que se presentan en las áreas integradas.- Jean -- Jacques Servan-Schreiber en su obra "El Desafío Americano", con manifiesta inquietud cita lo expresado por un empresario estadounidense de Frankfurt, para el caso europeo (y que puede aplicarse al caso latinoamericano), así: "El tratado de Roma es el negocio mas lindo que jamás haya puesto -- Europa en pie. - Esto es lo que nos ha traído aquí.- Estamos contentos de hallarnos donde estamos.- Ganamos dinero.- Ganamos cada día más.- Que las negociaciones políticas en Bruselas avancen o no, las perspectivas industriales y comerciales son para nosotros incluso mejores aquí que en Estados Unidos." 1/ Seguidamente, el citado autor expresa y se pregunta a la vez: "Efectivamente, es el negocio mas grande que haya podido soñarse... Por qué ellos y no nosotros? Cómo se explica que tengan entre nosotros --- mas éxito que en su propio país?" 1/ Las respuestas que él mismo se da a tales interrogantes son amplias y variadas, pero hacen resaltar la superioridad de empresas y empresarios estadounidenses en diversos aspectos, particularmente en lo referido a ORGANIZACION.-

Ese peligro, esa amenaza evidente de que los esquemas de integración latinoamericanos devengan "lindos negocios" (si es que acaso no lo son ya) para intereses no latinoamericanos, es un problema que habrá que tratar -- de resolver con medidas que requieren plena conciencia para la acción unificada.- Las que están contenidas en la "Declaración de Jefes de Estado -- de América", en el grado en que efectivamente sean llevadas a la práctica, podrán servir para ese propósito en particular y para el general de acelerar el desarrollo de nuestros países, siendo por ello imprescindible su -- pronta realización.-

1/ Servan Schreiber, Jean J., "El Desafío Americano", Editorial Zig-Zag, 8a. Edic. 1968, Santiago de Chile., p. 21

En relación con el tema que nos ocupa, esto es, las empresas multinacionales latinoamericanas, en la citada Declaración se manifiesta: "La integración debe estar plenamente al servicio de la América Latina, lo cual requiere un fortalecimiento de la empresa latinoamericana mediante un vigoroso respaldo financiero y técnico que le permita desarrollarse y abastecer en forma eficiente al mercado regional." Nuestro ensayo, sin pretensiones de plena originalidad, trata sobre diversos aspectos referidos a la que podría ser considerada como Empresa Multinacional Latinoamericana, esto es, un tipo de empresa que, sin perseguir igualarse en magnitud a las monstruosas corporaciones a que antes nos hemos referido, puedan servir para los particulares objetivos de nuestros países; empresas que realmente puedan considerarse latinoamericanas, al servicio de intereses latinoamericanos, pero en el entendido de que tales intereses no serán los de determinadas clases privilegiadas, sino los de la comunidad entera, a cuyo efecto se señalan los cambios mínimos que habrían de efectuarse para que las EE.MM.LL. puedan actuar en tal sentido.-

Nuestras apreciaciones se encaminarán, primeramente, a tratar de aclarar conceptos que, como el de multinacionalidad de las empresas, no está, digámoslo así, muy claro para la generalidad de las personas.- De ese y de otros aspectos nos ocupamos en la parte destinada a conceptualización, en donde se exponen criterios de varios autores que de ello se ha ocupado, a fin de tener un adecuado campo de análisis y poder sistematizar sobre los aspectos que se consideran deben caracterizar a las empresas que son de nuestro interés.-

En relación con el rol de las EE.MM.LL. en el proceso de desarrollo del área, se exponen aspectos tales como la acción de las empresas internacionales en Latinoamérica (facetas varias de tal acción), la necesidad de formar empresas multinacionales verdaderamente latinoamericanas para el mejor aprovechamiento del potencial de la región, las situaciones en que es necesaria la formación de tales empresas y los objetivos de éstas.

Seguidamente se tratan los aspectos referidos a las posibilidades de formación, estructura y actividades de las EE.MM.LL.; se hacen consideraciones respecto a empresas que pudieran servir como "base" de las multinacionales; a los obstáculos más específicos que se presentan para su creación, a la estructura que deberían adoptar tanto las empresas multinacionales estatales y mixtas, como las de carácter privado, y sobre las nor-

mas que se deberán seguir para regular la inversión extranjera y para garantizar la participación del sector laboral en la dirección de las empresas.- Se hace, asimismo, una diferenciación en cuanto a inversiones multinacionales en infraestructura física, necesarias en todo proceso de desarrollo, y las destinadas a la formación de EE.MM. propiamente tales.- Finalmente, se examinan las posibilidades de formación de EE.MM. en la subregión centroamericana.-

La exposición de todos esos aspectos la hacemos en base a estudios de diversos autores, a los cuales citamos a veces en extenso porque estimamos que la forma en que ellos han examinado los correspondientes aspectos es tal que conviene no tratar de darles una interpretación que podría no coincidir con la de dichos autores.- Por otra parte, uno de los propósitos de este trabajo es el de reunir la mayor cantidad de elementos relacionados con el tema de las EE.MM. y tratar de darles unidad para una mejor interpretación de lo que deben ser las características de las empresas que se propone deben crearse para coadyuvar al desarrollo integrado de nuestros países, puesto que las mismas, si bien necesitan entre otros aspectos, de un esquema de integración para su formación y funcionamiento, pueden a su vez causar efectos de aceleración y perfección del esquema mismo de integración en que actúen.- De todas formas, nuestro ensayo se encamina asimismo, a hacer conciencia sobre las condiciones que resultan necesarias para que las EE.MM.LL. puedan actuar y servir como instrumentos de desarrollo integrado.- En la medida en que esos propósitos puedan lograrse con nuestro ensayo, en esa medida nos sentiremos satisfechos de nuestro modesto esfuerzo.- Esperamos que así sea.-

CAPITULO I
CONCEPTUALIZACION

Para circunscribir dentro de determinados límites de interpretación el tema del presente trabajo, se ha considerado necesario presentar un -- marco conceptual respecto a lo que implica la expresión "Empresas Multina-- cionales Latinoamericanas".- Ello es importante en virtud de la multipli-- cidad de interpretaciones a que puede dar lugar la expresión completa, así como también cada uno de los términos que la componen.-

La consideración que haremos de diferentes conceptos de cada término, habrá de servirnos para tratar de llegar a uno que satisfaga nuestros pun-- tos de vista.- En tal sentido, haremos énfasis en los aspectos de multina-- cionalidad y de latinoamericanidad, puesto que en lo que respecta al tér-- mino "empresa", bastará que consideremos por tal al ente coordinador de -- los factores productivos, con miras a la producción de medios satisfacto-- res de las necesidades del Hombre.-

1.1 La Multinacionalidad de las Empresas.-

Las diversas interpretaciones que actualmente se tienen sobre la mul-- tinacionalidad de las empresas, a nuestro juicio, da lugar a que el con-- cepto no sea único, lo cual resulta lógico si no existe acuerdo respecto al elemento considerado relevante para tal fin.-

El asunto ha sido tratado por diversos autores con mayor o menor es-- pecificación y en base a diferentes criterios; es por ello que antes de -- poder llegar a una conclusión, será necesario examinar algunos de di-- chos enfoques.-

1.1.1 Multinacionalidad por el Mercado.-

El Instituto para la Integración de América Latina (INTAL), es de o-- pinión que:

"La empresa multinacional moderna se caracteriza por considerar que su campo de acción permanente abarca el mercado de dos o -- mas países.- Es decir, produce o presta servicios en función -- de un mercado multinacional.- Pero no sólo mira a este mercado multinacional con el objeto de obtener insumos o colocar pro-- ductos, sino que percibe al conjunto de las economías naciona-- les como un gran mercado, en el cual las fronteras o los obstá-- culos impuestos por los gobiernos a las transacciones económi-- cas de toda índole, representan datos importantes que deben e-- valuarse cuando se decida la forma de maximizar la producción, las ventas y las utilidades.- Las diferencias entre los distin

tos países en cuanto a condiciones de producción y comercialización así como en cuanto a las estructuras impositivas y legislativas, determinan las oportunidades de las empresas multinacionales." 2/

En este concepto, el elemento relevante para calificar de multinacional a una empresa es el mercado.- Este mercado es multinacional en sentido geográfico, puesto que la empresa actúa en el territorio de dos o mas países como demandante de insumos y como oferente de productos finales.- Por otra parte, también toma en consideración otros aspectos que, si bien no contribuyen a calificar de multinacional a la empresa, resultan interesantes y habremos de tomarlos en cuenta cuando abordemos los aspectos referidos a la formación, estructura y funcionamiento de las EE. MM. LL.-

Ahora bien, el hecho de que las operaciones de una empresa se extiendan al territorio de dos o mas países: hará que la misma sea multinacional? A nuestro juicio, no; una empresa en tales circunstancias podrá ser calificada, con mejor acierto, como "internacional", al igual que son denominadas genéricamente las grandes corporaciones que operan prácticamente en todo el orbe, aunque realmente pertenezcan a un determinado país.-

1.1.2 Multinacionalidad por el Mercado y el Capital.-

Un concepto mas amplio de multinacionalidad de las empresas es el que considera dos elementos: mercado y capital, que no son excluyentes sino complementarios para efecto de conceptualización.- Desde este punto de vista se considera que, en principio, una empresa será multinacional 3/:

- a) Cuando, a partir de un centro de decisión único, planea y desarrolla una acción permanente y significativa en el ámbito de más de un mercado nacional; o
- b) Cuando, además de su ámbito de acción, su capital social es multinacional, teniendo en cuenta la residencia o domicilio real de quienes lo detentan.-

2/ BID-INTAL, Revista de la Integración No. 2, mayo 1966, p. 6

3/ Ver "Investigación sobre la infraestructura jurídico-institucional requerida para la creación y funcionamiento de Empresas Multinacionales Latinoamericanas o para la ejecución de Proyectos de Infraestructura Física de alcance Multinacional", PART. INTAL 29/dt. 1., 28-8-70 (Mi-meografiado), p. 13

Resulta obvio que al considerar las dos alternativas anteriores, la primera define una multinacionalidad por el mercado que, como ya lo expresamos, no nos satisface puesto que, en tales circunstancias, quienes tomen las decisiones desde el centro de decisión único, pueden ser individuos - de un solo país y, por ende, adoptar políticas de beneficio local, aunque tales políticas sean concebidas en función de un mercado mas amplio que - el nacional.- En tal sentido, ese tipo de empresas pueden actuar siguiendo diferentes métodos de internacionalización, sin dejar de ser empresas nacionales, así 4/:

- a) Pueden suministrar mercancías a compradores extranjeros en dos o más países, quienes serán los encargados de su distribución;
- b) Pueden suministrar mercancías directamente al consumidor final de un país extranjero mediante un sistema propio de distribución o - bien, firmando contrato con un distribuidor local exclusivo;
- c) Pueden establecer una filial en el país extranjero (inversión directa), a fin de producir para el mercado local o para la exportación eventual;
- d) Pueden vender patentes, "know-how" tecnológico y marcas a un productor extranjero, con permiso de exportación o sin él, o bien otorgar licencia por un determinado período, mediante el cobro (percepción) de regalías;
- e) Pueden suministrar asistencia gerencial a una empresa extranjera en cuyo capital social no se tiene participación o se tiene minoritaria; y
- f) Pueden actuar combinando todos o algunos de los métodos anteriores.-

Las prácticas citadas son las que dan base para temer que la acción de empresas del tipo "internacional" en los países latinoamericanos, agudice el riesgo de "desnacionalización" de las industrias locales (a nivel nacional) y el de "extrarregionalización" tanto de las exportaciones de - artículos manufacturados como de las oportunidades de inversión que pueden ser generadas por el proceso de integración (a nivel regional).-

La segunda alternativa, si bien combina los elementos mercado y capital, hace énfasis en este último por considerarse que lo relevante es que

4/ Criterios de R. Blough, citados por los autores del estudio de la nota inmediata anterior.

exista multinacionalidad en la propiedad de la empresa.-

A nuestro modo de ver, es indudable que normalmente en sociedades de capital, especialmente las de forma de sociedad anónima, los propietarios (accionistas), tienen el poder de decisión en la empresa; pero como dicho poder está en proporción directa del monto aportado por cada uno, se corre el riesgo de que realmente tomen decisiones unilaterales o de beneficio unilateral, aquellos que poseen el mayor porcentaje del capital, aunque tal mayoría no sea absoluta.- Si bien puede ser tratado de evitar una circunstancia tal; con regulaciones referidas al porcentaje de participación, éstas no son absoluta garantía, dado que existen subterfugios que anulan el objetivo perseguido.-

Por otra parte, si se examina con mayor profundidad, el elemento relevante buscado en la multinacionalidad es, en última instancia, determinar quien o quienes poseen el poder decisorio y este poder no necesariamente lo tendrán los poseedores mayoritarios del capital accionario.- En determinadas circunstancias el control de una empresa se puede manifestar a través del aporte tecnológico y gerencial, a pesar de que quienes así contribuyan al funcionamiento de aquella, no posean un porcentaje mayoritario del capital accionario.-

1.1.3 Otros criterios sobre multinacionalidad.-

Por considerar que pueden contribuir a tener un panorama mas amplio respecto al concepto de multinacionalidad y porque, además, se enfocan aspectos diversos de importancia en relación con los objetivos a perseguir por las empresas multinacionales latinoamericanas, citaremos los criterios de algunos autores mas que han tratado el tema que nos ocupa. (+)

1.1.3.1 Coproducción Internacional.-

Maurice Byé, cuando se refiere a este tema, sintetiza el concepto manifestando:

"En el sentido mas amplio, se designará coproducción internacional a la asociación; para una misma aventura productiva, de centros públicos de decisión o centros privados provenientes de distintas naciones.- Producir en común es entonces -- mancomunar proyectos, elecciones, medios de acción.- Es, en consecuencia, formular anticipaciones comunes y hacer compa-

(+) Ver también capítulo III página 54 respecto a Proyectos Multinacionales de Infraestructura Física.-

tibles acciones comunes tendientes a construir un mercado o un equipamiento caracterizado por una técnica que se considera deseable.- Es entonces, buscar, mas allá del equilibrio -- del mercado o de las compensaciones de desequilibrio, una federación de los centros de decisión.- Así más inmediatamente que toda otra fórmula, la coproducción es el instrumento de una solidaridad." 5/

Por su parte, el director de investigaciones de la filial argentina del "Institut des Sciences Economiques Appliquées" (ISEA), basándose en las ideas del Prof. Byé, desarrolla el concepto en la forma siguiente:

"Los objetivos de la coproducción difieren según se trate de un centro de decisión público o privado.-

Para un Estado, la coproducción puede tener por objeto acelerar el desarrollo de su economía logrando del exterior factores que le faltan o realizar con una o mas naciones una obra colectiva.-

El Estado puede, asimismo, tener por finalidad implantar en su territorio una nueva industria gracias al concurso de otro estado, de una industria o de unas firmas extranjeras, y por tanto la de modificar la estructura de su economía, elevar su nivel tecnológico y abrir a sus súbditos nuevos horizontes del conocimiento científico y técnico.-

Para una firma, la coproducción es un medio de procurarse -- las ventajas de una mayor dimensión y acrecentar así su poder, o bien introducirse en un mercado que, de lo contrario, le estaría cerrado, lo cual por consiguiente, depende de su estrategia en la lucha que a nivel nacional o mundial sostiene contra firmas concurrentes." 6/ (subrayados nuestros)

De lo antes expresado se puede deducir que esta forma de producción multinacional se deriva de necesidades de desarrollo que encuentran limitaciones geográficas, de escala de producción, de recursos (humanos, naturales, técnicos, científicos), etc., que solamente pueden ser superadas (las limitaciones) mediante una cooperación entre quienes tengan un interés común, sean éstos naciones y/o empresas.- En este sentido, la coproducción multinacional reviste diferentes formas, según sean los participantes de la misma (Estados, Empresas, Estados y Empresas, cualquiera que sea el o los sistemas económicos -de los dos predominantes en la actualidad- a que pertenezcan), pudiéndose elaborar un cuadro con las formas de coproducción posibles, de la manera siguiente:

5/ Byé, Maurice., "Cooperación en la Producción y Convergencia de los Sistemas Económicos", BID-INTAL Boletín de la Integración No. 8, julio - 1966, p. 7

6/ Demonts, R., "La Coproducción", BID-INTAL Boletín de la Integración - No. 16, marzo 1967, p. 98

A.- Coproducción entre países capitalistas industriales mas o menos iguales en su avance tecnológico.-

- 1) Entre Estados.
- 2) Entre Firmas (Empresas).

B.- Coproducción entre países capitalistas industrializados y países subdesarrollados.-

- 1) Coproducción para la Exportación.
- 2) Coproducción para el Consumo Local.

En ambas situaciones los coproductores pueden ser Empresas o Empresas y Estados; pero, generalmente, la Empresa del país desarrollado es una firma internacional.-

C.- Coproducción entre países socialistas.-

- 1) Entre la URSS y otros países socialistas de menor desarrollo.-
Generalmente la URSS suministra capitales, créditos, maquinarias y asistencia técnica y las nuevas empresas coproductoras se implantan siempre (con las excepciones del caso) en el país menos desarrollado.-

- 2) Entre países socialistas sin diferencias desproporcionadas.-

La cooperación es del tipo "entre iguales", habitual entre países capitalistas y se observa:

- a) Coproducción por adición de factores; y
- b) Coproducción por aunamiento de complementaridades.-

Los objetivos son:

- a) Valorización de recursos naturales en común;
- b) Creación de nuevas industrias; o
- c) Coordinación de industrias existentes.-

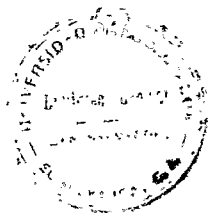
D.- Coproducción entre países socialistas y países capitalistas.-

Las formas adoptadas son hasta cierto punto intermedias entre los tipos anteriores, así:

- 1) Relaciones del mismo tipo que las de los países capitalistas industrializados entre sí.-
- 2) Relaciones del tipo países capitalistas industrializados y países subdesarrollados.-

- a) Entre Estados.-

- b) Entre un Estado socialista y firmas o grupos de firmas capitalistas.-



E.- Coproducción entre países subdesarrollados.-

Por la situación misma en que se encuentran (subdesarrollo común), la coproducción puede adoptar las formas de:

1) Convención entre Estados.-

Con miras a complementarse (en sus deficiencias mutuas), a efecto de llevar a cabo la obra de que se trate.-

2) Acuerdo entre firmas de dos o mas países.-

Con miras a crear o desarrollar una industria nueva en un país, aportándole el otro una experiencia adquirida anteriormente.-

Sea cual fuere la forma que adopte, la coproducción internacional o multinacional implica COOPERACION, buscando la unión de factores similares, o la transferencia de factores de un país que los tiene en abundancia a otro que carece de ellos o los tiene en cantidad insuficiente, para luego propiciar la creación de los factores que hacían falta.- En fin, la coproducción tiende a la modificación de la dotación de factores de los países participantes y, consecuentemente, a la transformación de la estructura de intercambios internacionales.-

1.1.3.2 Proyectos Multinacionales.-

El Dr. José C. Cárdenas, asesor de integración del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), es de opinión que la denominación de Proyectos Multinacionales se ha venido utilizando con mucha frecuencia "para referirse a aquellas obras de infraestructura regional necesaria para estimular la integración económica de América Latina.- Por antonomasia se ha extendido el uso del término al desarrollo integrado de áreas o regiones de dominio multinacional (generalmente cuencas hidrográficas, golfos, etc.) y al campo industrial.- Esto ha dado lugar a una confusión terminológica que vale la pena aclarar." 7/

Efectivamente, el término Proyecto puede ser aplicado, sea cuando se trate de obras de infraestructura, sea cuando se trate de crear una empresa (industrial, agrícola, pecuaria, de servicios, etc.) y el calificativo de "multinacional" se aplicará cuando los interesados en la obra o designio a realizarse pertenezcan a dos o mas naciones, sin que sea necesario que éstas se encuentren dentro de un esquema de integración.-

7/ Cárdenas, José C., "Los Proyectos Multinacionales y la Integración de América Latina", BID-INTAL Boletín de la Integración No. 19, junio -- 1967, p. 266

Para calificar de multinacional un proyecto, existen variados criterios (especialmente de las instituciones que estén interesadas en promoverlos y/o financiarlos, V. Gr.: CIAP, BEI, ALALC, BCIE, BID), pero realmente no podría decirse que tales criterios sean completamente distintos; presentan mucha similitud.- 8/

Por estimar que el adoptado por el Dr. Cárdenas puede ser aplicado en forma general y por las amplias explicaciones sobre aspectos relevantes que contiene, se ha creído conveniente citarlo en extenso.- Dicho autor expresa que podría calificarse de proyectos multinacionales, a todos los que reúnan cualquiera de las características siguientes 9/:

a) Naturaleza jurídica del proyecto.-

Es evidente que hay muchos proyectos cuyo origen reside en un acuerdo político de carácter gubernamental, en que dos o mas Estados, dentro o fuera de un esquema de integración regional, convienen en realizar un determinado proyecto: la construcción de una carretera que atraviese zonas pertenecientes a los contratantes, el desarrollo integrado de sus zonas fronterizas o de una cuenca hidrográfica común, la intercomunicación de sistemas de energía o de telecomunicaciones, la explotación integrada de un recurso natural común, etc.- En todos estos casos, el elemento esencial es la concurrencia de la voluntad política de las partes, expresada mediante un acuerdo de carácter formal o tácito.-

Sin embargo, no debe descartarse la posibilidad de que, por ejemplo, en el caso de los ríos llamados sucesivos, la utilización de las aguas -- por uno de los países condóminos esté supeditada a un acuerdo de carácter político que pueda traducirse o no en un proyecto de carácter multinacional.-

b) Estructura del Proyecto.-

Se trata en este caso de proyectos que requieren una localización -- multinacional, por cualquiera de las siguientes razones:

1) Por exigencias de economías de escala.-

La escala de producción requerida sólo puede ser obtenida en -- función del mercado de mas de un país, a fin de garantizar una eficiencia y competitividad mínimas;

8/ Ver Cárdenas, José C., estudio citado.

9/ *Ibídem*, pp. 270/271

2) Por el origen de los insumos.-

Los proyectos se realizarán con insumos procedentes de varios países, especialmente cuando se quiere localizar en un país o zona determinada una actividad industrial, por razones de equilibrio en el desarrollo regional;

3) Estructura del capital.-

El elemento en que se enfatiza es la integración del capital con aportes de residentes de varios países del área (multinacionalidad por el capital), "siendo irrelevante el que existan o no aportes de residentes de fuera de la región!"(+)

4) Mercados.-

Este caso puede confundirse con el relativo a la escala de producción, pero difieren cualitativamente porque se trata de proyectos que "sin requerirlo por razones técnicas, se organizan para abastecer un mercado multinacional y con ello obtienen, en forma subsidiaria, beneficios de economías de escala que no son esenciales para la realización del proyecto."

c) Naturaleza técnica de la industria.-

Se trata de industrias que requieren un gran espacio económico por razones de:

- 1) Efectos de eslabonamiento que entrañan;
- 2) Alto grado de tecnología requerido;
- 3) Densidad de capital que absorben; y
- 4) La diversidad de talento empresarial y técnico exigido.-

Estimamos que para estos casos, las empresas multinacionales que se ocupen de ello deben tener una integración vertical.-

d) Carácter de los servicios.-

Determinados servicios que son indispensables al comercio, los pagos, la movilidad del capital y de las personas, ameritan una organización a escala regional para acelerar el proceso de integración.- Es el caso de las comunicaciones, transportes, servicios bancarios, etc., a fin de al-

(+) Con respecto a esto, no concordamos con el Dr. Cárdenas; esto es, no creemos irrelevante el que haya o no participación foránea (inversión extranjera), puesto que tal participación puede dar lugar a que se pierda el poder de decisión por parte de los nacionales de países de la zona o región.-

canzar tres objetivos principales:

- 1) Cambiar la estructura orientada hacia afuera (tradicional dirección del comercio exterior), hacia el desarrollo de una estructura de relaciones intrarregionales que comiencen con la creación de una infraestructura física y la organización regional de los correspondientes servicios;
- 2) Sustitución por servicios generados en la propia región, de aquellos que se importan desde fuera del área, especialmente -- por razones de balanza de pagos; y
- 3) Mejor empleo de los recursos de capital y talento empresarial disponibles en la región y lograr economías de escala que faciliten la incorporación mas rápida de las modernas innovaciones tecnológicas, que requieren por lo general, alta densidad de capital y alto grado de competencia técnica (transporte aéreo, y marítimo, telecomunicaciones, etc.).-

Puede apreciarse en toda la exposición anterior, que para la consideración de un proyecto como multinacional, se toman en cuenta diversas circunstancias; pero, implícita o explícitamente, se enfatiza en el aspecto de cooperación, sea ésta manifestada en adición de factores o por complementaridades.- Específicamente se adoptan criterios de mercado (multinacionalidad por el mercado) que, por razones previamente expuestas cuando se trató ese aspecto, estimamos inadecuado; y de capital (multinacionalidad por el capital) que, a pesar de ser un elemento, digamos, de mayor relevancia dado que conlleva aparejado el aspecto referido al poder de decisión o control, al menos en las empresas estructuradas como sociedades anónimas, tampoco garantiza a plenitud, que dicho poder decisorio sea multinacional.- Asimismo, se hace referencia explícita al elemento "origen de los insumos" que, si bien puede ser tomado en cuenta para la calificación de multinacionalidad, ésta sería en sentido operacional (actividades de la empresa en la adquisición de recursos) y entraría en el criterio de multinacionalidad por el mercado.- No obstante que el elemento "insumos" puede no ser relevante respecto al poder decisorio, sí resulta de interés por cuanto es deseable, particularmente para empresas zonales, que éstas utilicen recursos procedentes de países del área, sean de tipo material y/o humano.-

Una empresa estructurada en forma tal que tenga lo que podemos calificar como "multinacionalidad por integración de factores", constituiría el tipo de empresa deseable para tratar de alcanzar objetivos de desarrollo integrado.-

Para aclarar mejor esta "multinacionalidad por integración de factores", recurriremos a los ejemplos teóricos siguientes, en el entendido de que pueden concebirse múltiples variantes:

Caso I - Empresa sin subsidiarias

Países asociados:

- País "A" - Extrazonal
- " "B" - Limítrofe de "C" (zonal)
- " "C" - Sede de la empresa (")

Integración del capital:

- País "A" 35%
- " "B" 40%
- " "C" 25%

Técnica: De país "C"

Dirección: De país "B"

Recursos naturales: países "B" y "C"

Mano de obra: " " " "

Mercado: Area mínima, la de los países asociados (puede o no incluirse la del país extrarregional).-

Caso II - Empresa con subsidiarias

Países asociados:

- País "A" - Extrazonal
- " "B" - Zonal, sede de la casa matriz.
- " "C" - Zonal y limítrofe de "B"

Países "D" y "E" - Zonales, no limítrofes entre sí ni con los otros países zonales.- Cada uno con una subsidiaria.-

Integración del capital (para la empresa como un todo: matriz y subsidiarias)

- País "A" 20%
- " "B" 20%
- " "C" 15%
- " "D" 20%
- " "E" 25%

Técnica: De país "A"

Dirección: Casa matriz: De país "C"

Subsidiarias: De su respectivo país, pero coordinada con la matriz.-

Recursos naturales:

Para casa matriz: de países "B" y "C"

Para subsidiarias: de sus respectivos países y/o de otros países zonales no asociados.-

Mano de obra:

Para casa matriz: de países "B" y "C"

Para subsidiarias: de sus respectivos países, pudiendo o no obtenerse también de otros países zonales no asociados.-

Mercado: Área mínima, la de los países asociados (puede o no incluirse la del país extrazonal).-

En resumen, respecto al término "multinacionalidad", estimamos que entre los criterios actuales, el más aceptable (por acercarse más al nuestro de multinacionalidad por integración de factores), es el de "multinacionalidad por el mercado y por el capital"; pero no debe perderse de vista que el mismo no garantiza una equidistribución del poder de decisión, elemento de relevante importancia y de extrema vinculación con el aspecto que pasaremos enseguida a tratar.-

1.2 Latinoamericanización de las empresas.-

Este asunto puede ser realmente el de mayor importancia respecto al tipo de empresas que nos ocupa, es decir, que las mismas sean efectivamente latinoamericanas.-

Qué es lo que debe tomarse como relevante para considerar la latinoamericanidad de una empresa? La procedencia del Capital? de la Técnica?, de la Dirección?, de la Mano de Obra? de los Recursos Naturales?... Creemos que ninguno tomado particularmente, sino en lo posible, todos en conjunto, siempre que esos elementos sean valorizados en forma tal que determinen efectivamente la nacionalidad o regionalidad del centro de decisión de la empresa.-

Ya antes hemos hecho resaltar la importancia del poder decisorio, -- cuando nos referimos a la multinacionalidad de las empresas.- Es en este aspecto que radica lo medular para estructurar empresas de dominio latinoamericano y, asimismo, es el que presenta uno de los mayores problemas.-

Por qué representa un problema? Porque si se está consciente de que en nuestros países existe escasez relativa de capital, técnica y capacidad empresarial o de dirección y estos elementos tienen que ser importados, al menos a corto o mediano plazos, se corre el peligro de que las futuras empresas que se formen en el área no sean efectivamente latinoamericanas, puesto que normalmente capital-técnica-dirección son factores que afluyen conjuntamente desde países con mayor desarrollo y, como son determinantes en el control y por ende en la política de acción de la empresa, el resultado final sería obvio: devendrían empresas extranjeras (no latinoamericanas) que se sumarían a las del mismo tipo que en la actualidad operan en la zona y se incrementaría el ya de por sí alto grado de dependencia de nuestros países, que debe tratar de eliminarse.-

En un interesante estudio 10/, para formular una tipología referida a la determinación de la nacionalidad del centro de decisión de la empresa, se elige "la variable integración del capital" por considerarla "decisiva en la mayor parte de los casos" y, en base a ello, se distinguen o clasifican las empresas en tres tipos:

a) Extrazonal.-

El capital de la empresa está integrado en tal forma que el aporte foráneo es de una magnitud suficiente para asegurar su control.-

b) Zonal-nacional.-

El capital de la empresa es aportado en un porcentaje decisivo para el control, por el sector público y/o privado de un solo país latinoamericano.-

c) Zonal-multinacional.-

El capital de la empresa se integra en un porcentaje decisivo para el control, por aportes provenientes del sector público y/o privado de dos o mas países latinoamericanos, con la posibilidad de que la participación de capital foráneo sea mínima.-

La clasificación, como tal, la creemos adecuada, pero el criterio en que se basa no nos parece del todo apropiado para la determinación de la nacionalidad del centro de decisión, a pesar de que ello es así en la mayoría de los casos.- Ya lo hemos expresado antes: el capital por sí solo

10/ Ver Lagos, Gustavo, "Empresas Multinacionales: Aspectos socioeconómicos, políticos e institucionales", BID-INTAL Revista de la Integración No. 2, mayo 1968.-

no necesariamente es decisivo para tal fin.- Cariz diferente adoptaría la clasificación aludida si, para la determinación de la nacionalidad del centro decisorio, se tomase en consideración además del capital, el aporte de técnica y dirección, por una parte, y los recursos naturales y mano de obra, por otra, siempre que los trabajadores pudiesen efectivamente (y deben hacerlo) participar en el diseño de la política de acción a seguir por la empresa.- El que la participación del sector laboral sea o no efectivo, dependerá, por un lado, de la acción y política sindicales mediante programas de instrucción y tecnificación de los obreros, coadyuvada por la acción estatal, y por otro, de que/la acción de los trabajadores como partícipes de la política productiva de la empresa se le de la importancia que amerita.-

En este sentido, con exclusión del recurso mano de obra para cuya participación en la dirección de la empresa consideramos una forma particular (ver cap. IV, pp. 69/70), si el criterio para la determinación de la nacionalidad del centro de decisión tomase como base una valorización adecuada del resto de elementos, podría establecerse una cuantía total de aportación y deducirse los porcentajes con que contribuye cada asociado.- Definido ésto, se tendría que la nacionalidad del centro decisorio estaría en función del monto de lo que podría denominarse "Aporte Valorativo", que no cabría identificar con el tradicional aporte de "capital".- En estas condiciones, una empresa podrá considerarse Extrazonal, Zonal-nacional o Zonal-multinacional, si el porcentaje del "aporte valorativo total", decisivo para el control de la empresa, pertenece respectivamente al sector público y/o privado: de un país extrazonal, de un país de la zona o dos o más países de ésta.-

Un enfoque diferente del problema resultaría si se pudiera concebir y estructurar un nuevo tipo de sociedad en donde la cuantía del aporte de cada asociado no fuera considerada determinante para establecer la proporción en que habrán de participar en la toma de decisiones.- El criterio a adoptarse podría ser el de que la representación en el centro decisorio fuese paritaria por países; en estas condiciones, si por ejemplo en una empresa participan tres países, dos de los cuales son latinoamericanos, podrá presumirse que el centro de decisión será zonal, dado que la representación latinoamericana en el mismo se encontrará en una relación mayoritaria de 2 a 1.- La zonalidad o extrazonalidad del centro de decisión -

estaría en función del número de países participantes y de su proporción relativa.- Para que dicho centro pueda considerarse zonal, la proporción de países participantes latinoamericanos respecto de los foráneos deberá ser significativamente mayoritaria, como en el ejemplo expuesto.- Esto es importante tenerlo en cuenta puesto que, si en una empresa participan dos países y sólo uno es latinoamericano, la igualdad de condiciones no podría presumirse y lo mas probable sería que las decisiones fueran tomadas por el participante extrazonal.-

Estamos conscientes de que una sociedad del tipo antes expuesto, particularmente si es de carácter privado, sería muy difícil llevarla a la práctica y es por ello que la presentamos solamente como una idea, como una sugerencia teórica que pudiera tratar de hacerla una realidad si en el futuro se presentan condiciones que la viabilicen.-

Por otra parte, en la tipología mencionada, se considera la participación de los sectores público y privado, o sea que desde este punto de vista, las empresas pueden ser: Públicas (Estatales), Privadas y Mixtas.- En estas últimas la participación estatal podría ser una especie de regulador de la actividad de la empresa, si evitase la acción abusiva del sector privado, sea nacional (zonal) o foráneo.-

Finalmente, como la posibilidad de eliminación de la inversión foránea (extrazonal), por una parte, es muy remota, y por otra, no se considera conveniente (al menos a corto o mediano plazos) por representar aporte de recursos escasos, el que dicha inversión no resulte negativa a los intereses de la zona dependerá del tratamiento que se le dé, para evitar que la misma siga representando el medio mas directo y efectivo de la dependencia de nuestros países.- Este tratamiento tendría que ser armonioso, con exigencias uniformes mínimas en todo el área, lo que significa aumento de criterios y voluntades para que sea efectivo; pero, asimismo, llegar a ello representa otro problema: unificar criterios y voluntades de todos los países de la región es una tarea ardua y de difícil realización, pero tiene que hacerse de cualquier manera.-

Para sintetizar respecto al dominio latinoamericano de las empresas multinacionales, podemos decir:

- a) Que dicho dominio, en última instancia, dependerá de la nacionalidad del centro de decisión;

- b) Que tal nacionalidad no puede garantizarse con la simple participación mayoritaria de capital;
- c) Que es necesaria la concurrencia de otros elementos (técnica y dirección particularmente), para hacer efectivo el dominio; y
- d) Que para que el dominio efectivo sea latinoamericano, la participación de países del área en cuanto a recursos, debe ser significativamente superior a los aportes provenientes de fuera de la región.-

1.3 Concepto de las empresas que se necesitan.-

Las características de las empresas necesarias para tratar de acelerar el desarrollo y la integración de América Latina, basándonos en todo lo que ya se ha expuesto, estimamos que pueden ser resumidas a los aspectos siguientes:

a) Empresas con "Multinacionalidad por Integración de Factores".-

Es decir, que la multinacionalidad se manifieste preferentemente en casi todos los elementos que concurren a la configuración de una empresa;

b) Empresas de verdadero dominio latinoamericano.-

Manifestándose dicho dominio en una nacionalidad "zonal" del centro de decisión;

c) Preferencia o prioridad para empresas Estatales y Mixtas.-

Esto es, como existe la posibilidad y probabilidad para la formación de empresas privadas, públicas y mixtas, la prioridad en la formación de las mismas debe inclinarse hacia las empresas estatales y las mixtas, sin que ello signifique marginalización radical de las empresas privadas, por cuanto el rol a desempeñar por los gobiernos estatales, es de relevancia para la eliminación de aspectos negativos a los intereses generales, de parte de particulares intereses del sector privado; y

d) Empresas de tipo "Zonal-nacional" y "Zonal-multinacional".-

En estrecha vinculación con lo expresado en el literal b), sean las empresas públicas, mixtas o privadas, deben tener una estructura tal que las tipifique como "Zonal-nacional" o "Zonal-multinacional", por cuanto en éstas se manifiesta el predominio de aportes de países del área.- Unas y otras resultarían convenientes para promover el desarrollo, tanto a nivel nacional como integrado.-

Es de hacer notar que, para que las EE.MM.LL. con las característi-

cas anteriores fuesen una realidad y a su vez pudiesen operar beneficiando a la zona, deberá existir un mínimo de condiciones que en la actualidad no están presentes en la mayoría de los países latinoamericanos.- Estas condiciones básicamente se resumirían en la existencia de gobiernos verdaderamente representativos, con suficiente poder respaldado por sus comunidades, para que de manera efectiva puedan realizar cambios estructurales tales como:

- a) Reformas Agrarias, con miras a mejorar las condiciones de vida y de trabajo de las masas rurales, elevando su poder adquisitivo y su productividad, a fin de que el sector primario pueda complementarse en mejores condiciones con los otros sectores; especialmente el secundario;
- b) Reformas educacionales, que cambien fundamentalmente la orientación de la enseñanza a todo nivel, con objetivos específicos en cada uno de éstos para su real complementación y, en estas condiciones, obtenerse una capacitación de los recursos humanos, acorde con las necesidades del desarrollo; y
- c) Reformas legislativas que, en función de un aceleramiento de la integración, tiendan a la eliminación de obstáculos que impiden llevar a cabo políticas de programación, tanto a nivel nacional como regional o subregional; especialmente, innovaciones legislativas en aspectos tales como: armonización tributaria, movilidad de personas, circulación de capitales, control de pagos internacionales, regulación de la transmisión de tecnología, tratamiento mínimo uniforme a la inversión extranjera, etc.-

CAPITULO II

EL PAPEL DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES LATINOAMERICANAS EN EL PROCESO DE DESARROLLO INTEGRADO

Antes de tratar de definir que rol o roles deberán tener las empresas multinacionales latinoamericanas en el proceso de desarrollo de la región, conviene hacer un examen sobre la realidad de la situación de las grandes empresas internacionales que actúan u operan en Latinoamérica, en relación a aspectos varios tales como: propiedad, relaciones entre matrices y subsidiarias, políticas de inversión, de transferencia tecnológica, de prestación de servicios (de matrices a subsidiarias), de producción, etc., así como también sobre las apreciaciones y consideraciones que dichas empresas tienen en torno a los procesos de integración existentes -- (específicamente ALALC y MCCA).-- Un conocimiento de tales aspectos puede servir de base a la estructuración de políticas y estrategias a seguir en Latinoamérica para acelerar su desarrollo integrado.--

2.1 Acción de las Empresas Internacionales en Latinoamérica.--

Aunque no existen estudios a nuestra disposición que puedan servirnos para un análisis de mayor profundidad respecto a la actividad de las empresas internacionales en América Latina, resulta parcialmente útil la investigación realizada por Business International para el BID-INTAL, cuyos resultados complementados con información de otras investigaciones hechas por esa misma institución, son expuestos por el Dr. Gustavo Lagos en el estudio 11/ que nos sirve como fuente de información.--

La investigación del Business International, de realización reciente, comprendió a cien. (100) empresas seleccionadas(+), entre las cuales se efectuaron entrevistas sobre diversos aspectos, sacando a luz resultados -- que, a pesar de no ser enteramente adecuados, como ya se dijo, para un análisis completo, sirven al menos para tener una visión bastante apegada a la realidad.-- Los resultados reflejan lo siguiente:

11/ Lagos, Gustavo, estudio citado

(+) Debido a que nuestra fuente de información es el estudio del Dr. Lagos y no directamente la investigación del Business International, el criterio para la selección no hemos podido averiguarlo; es posible que se haya seguido el del volumen de ventas, el de producción, el de inversión o bien uno que combine algunos o todos estos aspectos.--

2.1.1 Nacionalidad, Inversión global, volumen de ventas y ocupación generada.-

Solamente 25 de las empresas estudiadas son latinoamericanas(+) domiciliadas en ocho países del área; las restantes (75) son extranjeras (extrarregionales), entre las cuales predominan las de nacionalidad estadounidense (52).- El cuadro siguiente da una mejor idea de la situación.-

Cuadro No. 1

Distribución de las Empresas, por nacionalidad.

<u>Empresas Latinoamericanas</u>		<u>Empresas Extrarregionales</u>	
<u>País sede de la Casa Matriz</u>	<u>No. de Empresas</u>	<u>País sede de la Casa Matriz</u>	<u>No. de Empresas</u>
Argentina	12	Alemania	3
Brasil	2	Canadá	1
Chile	1	E. U. A.	52
Colombia	3	Francia	4
México	3	Italia	3
Paraguay	1	Japón	4
Perú	2	Reino Unido	3
Venezuela	1	Suecia	3
		Suiza	2
T o t a l e s	25		75

Fuente: Empresas Multinacionales: Aspectos socioeconómicos...etc.

En relación con la inversión efectuada, el volumen de ventas y la ocupación generada, los datos indican que la totalidad de empresas representan una inversión global del orden de los cuatro billones(++) de dólares, equivalentes aproximadamente al 20% de la inversión directa extranjera de toda la región; las ventas globales anuales oscilan entre seis y ocho billones de dólares, que representan entre el 5 y el 10% del PIB del área; y en cuanto a la ocupación generada, ésta es del orden de las 500.000 personas.-

(+) Se consideran latinoamericanas por tener su matriz domiciliada en un país del área.- No se indica si tiene o no participación de capital foráneo, aunque lo mas probable es que así sea.-

(++) Se supone, a falta de aclaración, que son billones estadounidenses, equivalentes a mil millones.-

2.1.2 Propiedad, control y adopción de decisiones (relaciones entre matrices y subsidiarias).-

De acuerdo con la investigación de Business International "el grado de propiedad del capital de las subsidiarias de las empresas extrarregionales constituye un problema altamente sensitivo"; tal apreciación estimamos que se basa en lo siguiente: si se posee el capital mayoritario y el control de la empresa subsidiaria, la toma de decisiones de importancia - pueden hacerla las matrices con mayor libertad.- En referencia a estos aspectos, la situación es la siguiente:

- a) La mayoría de las empresas prefieren y procuran actuar con la máxima libertad de gestión, especialmente en lo relacionado con aspectos técnicos, gerenciales y financieros, requiriéndose para ello un efectivo control accionario;
- b) Un veinticinco por ciento de las empresas que se entrevistaron -- son partidarias de una política del 100% de la propiedad del capital, o de un porcentaje suficiente (mayoritario) para el control de las subsidiarias;
- c) Aproximadamente el 66% de las empresas subsidiarias manufactureras son del mismo criterio que las del literal anterior; es resto está dividido en dos grupos: uno con criterios diversos que van desde quienes admiten una pequeña participación, hasta los que se inclinan por el dominio o propiedad absoluta (100%); y otro, en su mayoría integrado por empresas latinoamericanas, que controla el 50% o menos del capital de las subsidiarias;
- d) En algunas empresas existe participación estatal (estas empresas actúan en campos diversos: cobre, manufacturas, electrónica y petroquímica).-

De lo anterior se puede deducir que, el criterio que se tiene con relación al dominio de la empresa, se basa enfáticamente en el control del capital de la misma.- A pesar de que como lo hemos manifestado antes, éste por sí solo no es necesariamente determinante para tal fin, quienes así piensan no dejan de tener razón, pero solamente en cuanto a la estrecha vinculación existente entre el capital, la técnica y la dirección, en los casos de la inversión extranjera.-

Por otra parte, en lo referido a la toma de decisiones, el panorama

se presenta así:

- a) Son las casas matrices las que toman las decisiones de importancia en la mayoría de los casos, aunque por lo general sean precedidas por sugerencias de las subsidiarias;
- b) Donde mas celosamente se mantiene tal norma es en el aspecto financiero.- A pesar de que no existe una cuatía específicamente determinada (los montos oscilan entre 5000 y 50.000 dólares) a partir de la cual las empresas subsidiarias imprescindiblemente tengan que obtener previa autorización de las matrices, aquellas solamente actúan por sí mismas tomando decisiones que no implican gastos o compromisos de sumas elevadas.- Las decisiones especialmente vinculadas con inversiones, renovación de plantas, introducción de nuevos productos, etc. (decisiones de largo plazo), recaen sobre las matrices;
- c) En cuanto al reclutamiento de personal, las subsidiarias solamente pueden actuar y decidir en los casos de funcionarios con jerarquía inferior a la de Gerente General.- En otros aspectos tales como la penetración de nuevos mercados y aprovisionamiento de insumos, no existe una norma general: las decisiones las toman las matrices en unos casos y las subsidiarias, en otros.-

Como se puede apreciar, la toma de decisiones, aspecto al que le hemos dado relevancia, también es considerada así por los inversionistas foráneos, y la vinculación con respecto al dominio del capital de las subsidiarias resulta evidente: si una subsidiaria estuviese dominada por intereses del área, las casas matrices difícilmente podrían actuar conforme a sus propias políticas, situación poco atractiva para las mismas.-

2.1.3 Política de inversiones y consideraciones respecto a la integración.

En lo concerniente a las inversiones, se pueden distinguir tres etapas: el período previo a la II Guerra Mundial, en el cual se registraron las inversiones en actividades primarias destinadas a la exportación; el postbélico, caracterizado por la mayor proporción de las inversiones en actividades diversas y el período que pudiéramos calificar de reciente, caracterizado por nuevas inversiones y reinversiones.-

Especialmente referida al último período, la situación se presenta de la manera siguiente:

- a) En los últimos cinco años (con referencia a la fecha en que se hizo el estudio, este lapso puede ser 1963/67), un porcentaje mayoritario (64%) de empresas efectuaron nuevas inversiones y, en el 47% de ellas (o sea un 30% del total, aproximadamente), el incremento de las inversiones para el período superó el 20%;
- b) La expansión de muchas de tales empresas se hizo en base a reinversión de utilidades, siendo de notar el hecho que en este caso se encuentran las empresas latinoamericanas, especialmente porque éstas tienden a iniciar sus actividades con un capital reducido;
- c) Hay preferencia, por sobre los hechos en efectivo, a efectuar los aportes de capital en forma de equipo y materias primas, lo cual tiene relevancia desde el punto de vista del origen y valorización de tales elementos(+);
- d) Las razones determinantes de la inversión tienen diversa índole, destacándose principalmente: el crecimiento del mercado, el grado de estabilidad monetaria y cambiaria, la confianza en los gobiernos y la protección arancelaria.-

Resulta obvio que, en política de inversiones, son las empresas latinoamericanas las que siguen las mas beneficiosas, por lo que se refiere a su expansión a base de reinversión de utilidades.-

Los planes para inversión futura y las consideraciones en relación con el proceso de integración, pueden apreciarse mejor en los cuadros números 2 y 3.- En tales cuadros se destaca que la gran mayoría (87%) de las empresas espera incrementar las inversiones y que en el 52% de los casos, tales inversiones serán "de significación"; que tal incremento se basará preponderantemente en la confianza e importancia que se le da al proceso de integración, por parte de las empresas (especialmente latinoamericanas y europeas); y que en ningún caso la integración será motivo de reducción de inversiones.-

Las razones aducidas por las empresas que no esperan afectación alguna en sus inversiones, en función de la integración, adoptan matices diversos:

-
- (+) En efecto, una situación de esa naturaleza puede ser favorable en el caso de que quienes así efectúen sus aportes sean latinoamericanos; pero, si se trata de aportadores extrarregionales, la situación sería opuesta.-

- a) La actividad se desarrolla en industrias con poca probabilidad de integración a corto plazo (petróleo y derivados, tabaco, fósforos);
- b) La actividad se encuentra en sectores en que existe capacidad ociosa a causa de la multiplicidad de plantas, o en sectores donde se estima que la integración no es de importancia (minería, servicios telefónicos);
- c) La actividad es en la producción de artículos voluminosos y/o baratos que están o deben seguir siendo abastecidos desde mercados nacionales (fertilizantes, derivados de cereales);
- d) La expansión en función de la integración a mediano plazo se dificulta a causa de la gran extensión continental, los bajos niveles de consumo y/o la complejidad de los productos.-

Cuadro No. 2

Planes de inversión para los próximos 5 años de las firmas entrevistadas por Business International

(En porcentajes de las firmas entrevistadas)

Esperan modestos incrementos en las inversiones	17%
Esperan incrementos significativos.	52%
Esperan incrementos no especificados de las inversiones.	18%
No esperan incrementar las inversiones.	13%

Fuente: Empresas Multinacionales: Aspectos...etc.

Cuadro No. 3

Efectos de la integración sobre las inversiones(+)

(En porcentajes de las compañías entrevistadas)

Reducirá las inversiones.	0%
No tendrá efectos sobre la inversión en un futuro inmediato.	21%
Incrementará la inversión	74%
Respuestas no relevantes.	8%

(+) Los porcentajes suman mas de 100 porque dos corporaciones con actividades muy diferentes (manufacturas y servicios) y organizaciones separadas para cada una, se contaron dos veces.- Además una corporación opinó que preveía un aumento para Centroamérica, pero no así para -- ALALC:-

Fuente: Empresas Multinacionales: Aspectos...etc.

Específicamente referido al aspecto de si la proliferación de plantas (dedicadas a igual o similar actividad) es o no compatible con la integración, algunas empresas consideran que tal compatibilidad puede existir pero solamente en algunos casos específicos (productos alimenticios y farmacéuticos; minería, fertilizantes, tabacos, ensamble de vehículos, gases industriales, vidrio); la gran mayoría es de opinión que no hay compatibilidad y viabilidad.- Nosotros también participamos de esta opinión, especialmente en los casos en que, para el aprovechamiento de economías de escala es necesario el establecimiento de plantas de magnitud significativamente grande, dado que en estas circunstancias la cuantía de la producción no aconseja la proliferación de plantas, porque la saturación de mercados contrarrestaría los beneficios debidos a las economías de escala en el sentido de que los precios podrían no alcanzar a cubrir los costos, por muy bajos que éstos fueran.-

2.1.4 Transferencia de tecnología, investigación y desarrollo.-

Entrevistadas las 75 empresas extrarregionales sobre aspectos relativos a la transferencia de tecnología, se encontró que no existía ninguna dificultad para tal fin en el 65.34% de los casos; se presentaba alguna dificultad en el 17.33% y solamente en el 13.33% había dificultades, graves en algunos casos (empresas japonesas y suecas) a causa de la calidad de los materiales y por la escasez de talento empresarial y técnico.- Esto último, relacionado con lo que expresaron la mayoría de las empresas que no encontraban dificultades o problemas significativos; hace resaltar el hecho de que en Latinoamérica existe personal calificado técnicamente, pero en una cuantía insuficiente; tales empresas atribuyen la poca dificultad a "la alta calidad de los técnicos latinoamericanos".-

Por otra parte, si bien es cierto que existe un porcentaje elevado de casos de transferencia continua de tecnología (de matrices a subsidiarias), en la mayoría de las empresas (54 de las 64 que dieron informes al respecto), se percibían "royalties", regularmente calculados sobre las ventas, por concepto de transferencia tecnológica y asistencia técnica que implica dicha actividad.- En las 10 empresas restantes, la transferencia se hace sin costos de ese tipo (empresas japonesas y europeas).-

A pesar de que la cuantía absoluta o relativa de "royalties" no se especifica, se presume que los mismos tienen alguna limitación, por cuanto

Cuadro No. 4

Grado de dificultad para la transferencia tecnológica en las 75 empresas extrarregionales entrevistadas por Business International

	No. de Empresas	Porcentaje
Ninguna dificultad.	49	65.34
Alguna dificultad	13	17.33
Dificultades.	10	13.33
La pregunta no es aplicable	3	4.00

Fuente: *Empresas Multinacionales: Aspectos... etc.*

el 33% de las empresas estimaban que "una modificación de las legislaciones nacionales, principalmente un tratamiento tributario de los 'royalties', que favorezca su transferibilidad a las casas matrices, produciría un efecto favorable para la transferencia de tecnología".- Estas consideraciones no son compartidas por un 30% de las empresas, dado que respondieron en forma negativa a la pregunta sobre si la modificación de las legislaciones nacionales sería factor favorable a la transferencia tecnológica.-

Esta última posición es válida, asimismo, en lo concerniente al otorgamiento de licencias por parte de las empresas extrarregionales a empresas regionales que no sean sus afiliadas.- Los principales argumentos aducidos son:

- a) Que la tecnología representa un activo vital que debe ser mantenido en la empresa y sus filiales; y
- b) Que el otorgamiento de licencias a empresas que no sean sus afiliadas, no representa otra cosa que entrenamiento de competidores.

Al parecer, estas opiniones tienen como base la experiencia obtenida por las empresas internacionales extranjeras en Europa a partir de la década del 50.-

Las actividades de "investigación y desarrollo" que efectúan las subsidiarias de empresas internacionales en Latinoamérica no son de significación; la gran mayoría carece de departamentos dedicados a tales labores. En una minoría de empresas solamente se realizan labores de adaptación de tecnología y algunas, situadas por lo regular en los tres países de mayor desarrollo del área (Argentina, Brasil y México), las actividades de in-

investigación que desarrollan son muy modestas.- El cambio de esta situación puede ser considerado como uno de los objetivos inmediatos a alcanzar por las futuras empresas multinacionales latinoamericanas.-

2.1.5 Otros aspectos de la acción de las empresas internacionales en Latinoamérica.-

No obstante la diversidad de otros aspectos de la actividad de las empresas internacionales que operan en la región, por la limitación de nuestra información, solamente nos referiremos a algunos de ellos resumiéndolos así:

- a) Los servicios que prestan las casas matrices a las correspondientes subsidiarias, constituyen una gama muy amplia: técnicos, financieros, de comercialización, administración y gerencia, publicidad, contabilidad, sistemas de computación, transporte, investigación económica, planificación, asesoría legal, etc.- Por lo regular, tales servicios son los mismos que las matrices prestan a las subsidiarias de otras partes del mundo en donde operan.- Esto nos puede dar una idea del grado de control que ejercen las matrices sobre las subsidiarias y que permite que operen de forma tal que virtualmente es casi imposible regularlas en el sentido de hacerlas ajustarse a políticas nacionales o regionales de desarrollo, por parte de los gobiernos de nuestros países.-
- b) Un segundo aspecto es el referido a la gama de productos elaborados por las subsidiarias.- La producción de éstas generalmente no abarca la totalidad de los productos de sus respectivas matrices (salvo el caso de las empresas latinoamericanas), dedicándose a elaborar artículos de escasa complejidad y que tienen más mercado. Esto indudablemente afecta negativamente a empresas actuales (o futuras) del área que se encuentran en desventaja competitiva frente a aquellas, por razones de menor poder económico.- Aquí tendríamos otro aspecto en donde las E.E.M.M.I.LL. pueden y deben actuar.-
- c) Salvo el caso de las empresas que operan en Centroamérica, cuya producción la destinan en gran medida para proveer a los países del MCCA, sólo aproximadamente los 2/5 de las empresas estudiadas aprovecha las ventajas de liberación de comercio en ALALC, 1/6 más trata de hacerlo y hay muchas empresas que comercian intrarre-

gionalmente sin ventajas de las concesiones arancelarias, lo cual a nuestro modo de ver, destaca la eficiencia de esta ultimas;-

d) A pesar de ser numerosos los productos que se comercian, éstos re presentan un porcentaje muy reducido del producto total de las sub subsidiarias, si se exceptúa el caso de las materias primas.- Entre los productos que se comercializan intrarregionalmente en base a concesiones de ALALC, se encuentran: productos químicos y petro-- químicos, fibras artificiales, productos para la industria elec-- trónica, materiales de construcción, maquinaria agrícola, artícu-- los del hogar, productos de madera, té, café, cocoa, pulpa para - papel, yute, instrumentos de medición, motores, equipos de ofici-- na, partes de automotores, ascensores, hojas de afeitar, equipos de esquila, máquinas para industria lechera y tubos de acero.-

El panorama del comercio intrarregional por parte de las empresas in ternacionales que operan en la zona es el que muestra el cuadro siguiente.

Cuadro No. 5

Comercio intrarregional efectuado por las empresas
estudiadas por Business International
(En porcentajes de las empresas)

Exportan.	64%
Tratan de hacerlo	2%
No exportan intrarregionalmente	26%
Respuestas no relevantes.	8%

Fuente: Empresas Multinacionales: Aspectos...etc.

Aparentemente el cuadro anterior podría estimarse halagüeño en rela ción al grado de comercio intrarregional que llevan a cabo las empresas - estudiadas, pero es el caso que los porcentajes que contiene se refieren a la cantidad de empresas, que no a la cuantía o volumen de producción - intercambiada.- En tal sentido, es posible conjeturar:

- 1o.- Que si la producción exportable es mínima, el resto se dedica al a- bastecimiento de mercados nacionales, posiblemente debido a la polí- tica de sustitución de importaciones que se adoptó en todos nuestros países a nivel nacional y que, por cierto, constituye actualmente u- no de los obstáculos a salvar para viabilizar el proceso de integra- ción; y
- 2o.- Que si la producción diese lugar a mayores excedentes, cabría la po-

sibilidad de aumentar cuantitativa y cualitativamente el comercio intrarregional, pero ello estaría supeditado a que los productos fueran complementarios mas que competitivos.-

A pesar de que todo lo antes expuesto se basa en una encuesta que podemos considerar reducida, no conviene desestimar los resultados.- La acción de las empresas internacionales en el área es en extremo amplia y se corre el riesgo de que se extienda todavía mas si no se toman medidas que contrarresten esa tendencia.- La acción de tales empresas, que se aprovechan de la ampliación de mercados, no es significativamente beneficiosa para nuestros países, especialmente porque en poco o nada contribuyen al fortalecimiento de empresas de la región: la transmisión de conocimientos tecnológicos, actividades de investigación, prestación de servicios, etc., solamente se efectúa entre las matrices y sus subsidiarias, guardándose de hacer lo mismo para con empresas de la zona que no sean sus filiales; por tanto, es preciso que se formen empresas multinacionales de dominio latinoamericano que, a corto o mediano plazos, puedan actuar competitivamente con las extrarregionales y, en el largo plazo, llegar a ocupar el lugar que éstas tienen en la actualidad.-

2.2 La necesidad de formar EE.MM.LL.-

La situación que actualmente existe en Latinoamérica, aunada a la perspectiva sobre la futura acción hegemónica de las grandes corporaciones internacionales en el mundo, pueden ser consideradas razones suficientes para tratar de formar empresas latinoamericanas, si bien no de magnitud, sí de eficiencia similares, que puedan competir en el futuro con aquellas. La teoría de la libre empresa que supone una gran cantidad de pequeñas empresas compitiendo entre sí en condiciones de igualdad, no se apega a la realidad.-

En esta realidad, para los países que actúan dentro del sistema "capitalista", la tendencia es hacia el predominio de enormes empresas que, aprovechando el poder de su grandeza, desplazan a las más pequeñas y débiles haciéndolas perecer por no poder competir, o bien absorbiéndolas para convertirlas en filiales.- Es una lucha desigual en la que habrá que buscar armas adecuadas para tratar de que el predominio de los grandes "monopolios"^{extranjeros}/no llegue a constituir la norma en todos los países del llamado Tercer Mundo.-

"Recientes estudios de prospectiva indican que, en los próximos 20 ó 30 años, entre el 60 y 75% del producto bruto industrial del mundo entero será producido por tan solo 200 ó 300 empresas.- De no adoptarse prontas medidas destinadas a seleccionar un grupo de empresas latinoamericanas y estimular su crecimiento acelerado dentro y fuera de la región, ninguna compañía controlada por intereses locales formará parte de ese selecto grupo.- La consecuencia es clara: todas nuestras industrias dependerán en mayor o menor medida de empresas sujetas a control foráneo." 12/

El párrafo anterior nos presenta el desalentador panorama futuro que se dará si solamente nos ponemos a pensar en los males del sistema, lamentando no poder cambiarlo, esperando que se dé la ansiada "revolución"... Mientras esto no sea una realidad, se tiene que tratar de hacer algo para que el sombrío futuro no se cumpla inexorablemente.-

Aunque no consideramos que sean una panacea, las EE.MM.LL. podrían contribuir a tal propósito, es decir, que pueden servir de instrumentos para acelerar el proceso de desarrollo integrado de la región en el sentido de que, si bien en un principio necesitan de la integración, una vez establecidas pueden contribuir a que el proceso de dicha integración se agilice.- La formación de estas empresas no debe de manera alguna ser considerada como un objetivo en si mismo, con el solo ánimo de "formar parte de ese selecto grupo" al que se refiere el Dr. Casas.- El que nuestras grandes empresas lleguen o no a figurar en ese grupo no tendría mayor provecho si las mismas actúan con fines particularistas, caso al que podría llegarse si tales empresas fueran de dominio entera y exclusivamente privado; es por ello que los gobiernos de nuestros países deben seguir una agresiva política de participación en actividades que tradicionalmente han sido dejadas a la empresa privada y no circunscribir su participación a aquellas que llenan los vacíos creados o desatendidos por la empresa privada, porque no resultan "convenientes" a sus intereses.- Esto es, el Estado "debe actuar como promotor y gestor de los intereses colectivos y del desarrollo socio-económico.- Ello puede producirse solamente a través de un sistema de planificación, adaptado a las características y necesidades de cada país y de la región a integrar, que sustituya gradualmente el juego ciego del mercado y oriente el esfuerzo común, de acuerdo a crite-

12/ Casas, Juan Carlos., "La formación de grandes empresas internacionales bajo control latinoamericano"; BID-INTAL Revista de la Integración No. 6, mayo 1970, p. 230.

rios racionales y hacia objetivos prefijados." 13/

Si se acepta que las empresas multinacionales latinoamericanas serían instrumentos con los cuales se puede contribuir para lograr la eliminación o al menos la reducción de nuestra dependencia económico-político-social, con ello estaríamos expresando cual es el papel que les corresponde cumplir a las mismas; pero ésto sería en términos demasiado amplios y, consecuentemente, surge la necesidad de ser un poco más específicos al respecto.- Para ésto, estimamos conveniente un previo y somero examen sobre lo que posee América Latina.-

2.2.1 El Potencial Latinoamericano.-

Latinoamérica es una región con recursos, creemos, suficientes para su propio desarrollo; lo que sucede es que los mismos han sido y son hasta el momento, mal utilizados o pésimamente explotados, a causa de insuficiencia de estudios adecuados para su localización, en lo referente a recursos naturales; de creación de organismos de promoción de inversiones, nacionales o multinacionales; de creación de estímulos directos o indirectos al desarrollo financiero, tecnológico y gerencial, tanto a nivel nacional como regional, etc.-

Veamos algunos aspectos referidos a los recursos que se supone carece Latinoamérica y de los que posee en abundancia:

2.2.1.1 Capital.-

Se insiste, muchas veces sin mayor especificación, que el capital es recurso escaso en la región.- Es absolutamente cierto ésto? Creemos que hacer una afirmación tajante es algo, si no aventurado, al menos no enteramente veraz.- Habría que hacer una investigación exhaustiva respecto a inversiones en el exterior y fuga de capitales, para estar seguros de lo que se afirme.-

El Dr. J. C. Casas, que se ha ocupado del asunto 14/ es de parecer que:

"Para poder diseñar una estrategia sobre este importante tema -se refiere al de fuga de capitales e inversiones en el exte

13/ Kaplán, Marcos., "Problemas del Desarrollo y de la Integración en América Latina", Monte Avila Editores C.A. Caracas, Venezuela, 1968, p.238.

14/ Casas, Juan Carlos, estudio citado, pp. 234 y siguientes.

rior en organizaciones propias- es menester distinguir claramente las inversiones en el exterior según sean hechas en organizaciones bajo control extranjero (inversiones en cartera) o en empresas controladas desde el país exportador de capital (inversiones directas)".-

Y, después de explicar los pro y contras de ambas formas de inversión y de enfatizar sobre la toma de conciencia que deben hacer en su distinción, especialmente países como Argentina, Brasil y México, a lo que - nosotros agregaríamos Centroamérica, prosigue:

"Según cifras preliminares de 1967, las tenencias de acciones de compañías norteamericanas en poder de latinoamericanos - ascendían a U\$S 1.271 millones (U\$S 728 millones en 1960).- A la inversa, las tenencias de valores de firmas latinoamericanas en manos estadounidenses eran por un importe de tan solo U\$S 84 millones en 1967 (U\$S 64 millones en 1960).- El desequilibrio es por demás agudo y pone de manifiesto los escasos atractivos que brindan nuestras empresas a los inversores, tanto locales como extranjeros.- Unos y otros prefieren colocar sus ahorros en empresas extranjeras."

Ahora bien, U\$S 1.271 millones de inversiones en cartera, aunque es una cantidad nada despreciable, podría aducirse que resulta relativamente insuficiente para cubrir las necesidades del desarrollo de América Latina; pero es el caso que se trata de fondos que han SALIDO de la región.- Y, - si a la citada suma se agregan todos los recursos monetarios que han salido y continúan saliendo para mantenerse en forma de depósitos en bancos - extranjeros -no nos atrevemos siquiera a especular sobre la cuantía actual de tales fondos "ociosos" que podrían ser utilizados en pro de nuestro desarrollo-, cabría entonces hablar de escasez de capital en términos absolutos? Al menos en lo que se refiere a la formación de E.E.M.M.LL., el Dr. Casas da una respuesta:

"De todo lo dicho, se desprende que no es la carencia de capitales el obstáculo principal para construir nuestras tentaculares empresas latinoamericanas.- Los latinoamericanos estamos colocando fuertes inversiones en empresas de otros países y, a la vez, las subsidiarias de las mismas que actúan en esta parte del mundo deben su actual prosperidad en muy poca medida a la inversión original."15/

Puede concluirse de lo anterior que, a pesar de que el capital es relativamente escaso en Latinoamérica, ello no constituye mayor problema; - que el problema estriba en la falta de oportunidades para aprovechar el -

capital de que se puede disponer en la región, aunque mejor diríamos que, oportunidades existen, pero quienes se aprovechan de ellas no son latinoamericanos sino empresas extrarregionales enquistadas en nuestro continente.-

2.2.1.2 Empresarios.-

Este "recurso" no puede negarse que exista; pero, la manera de actuar de nuestros empresarios adolece de defectos que los sitúan en posición -- desventajosa en relación con el empresario foráneo.- El empresario latinoamericano, en términos generales: circunscribe su acción dentro de un marco nacional o local; no corre riesgos en base a perspectivas de campos de acción más amplios; no tiene visión hacia un horizonte zonal; actúa de forma tal que se asegure en alto grado su inversión y la obtención de utilidades más o menos fáciles dedicándose a actividades productivas de poca complejidad y riesgo.- Estas apreciaciones las basamos en el hecho de que son empresarios foráneos los que tienen mayor éxito en sus actividades, -- puesto que accionan con mentalidad distinta, corren riesgos introduciendo innovaciones o actuando en campos donde no se atreven los empresarios de la zona.- De allí que exista una gran proliferación de empresas extrazonales que aprovechan las múltiples oportunidades que se les presentan en -- nuestros países.- Resulta pues, necesario que el empresario latinoamericano se desprenda de tal manera de pensar y actuar y se incline hacia una -- acción más amplia en todo sentido.-

Es obvio que nos estamos refiriendo a empresarios del sector privado, puesto que tratándose del sector público, es el Estado el que actúa como empresario.- En estas condiciones, el problema de orientación para aquellos podría encararse inicialmente estructurando cursos financiados por -- organismos interamericanos y/o por los gobiernos de nuestros países directamente.- El objetivo de tales cursos sería el de proporcionar un mínimo de conocimientos técnicos relativos a la administración de empresas y a -- las condiciones políticas, jurídicas, institucionales y económicas imperantes en nuestros países, a fin de que su manera de actuar tenga mejores fundamentos.- No debe desprenderse de esto que haya de convertir a nuestros empresarios en profesionales de la administración de empresas o en -- economistas, aunque indudablemente, si un empresario tiene un grado universitario de ese tipo, estará mejor capacitado para actuar con mayores probabilidades de éxito.- Los citados cursos podrían ser impartidos dentro de

las universidades o fuera de ellas en instituciones existentes o creadas específicamente con tal fin.-

En lo referente a las empresas estatales y/o mixtas, puesto que implican la acción del Estado como empresario, el éxito de sus actividades estaría en función de la calificación del personal que ejecute labores de dirección (Administradores Públicos, Administradores de Negocios, Economistas, etc.) y de las decisiones políticas que adopten los gobiernos.-

2.2.1.3 Técnica.-

Similar situación se nos presenta en relación a este relevante elemento.- Carecemos de técnicas propias y dependemos de países extrazonales para su adquisición.- A pesar de que existe personal técnicamente capacitado (como se desprende de los resultados del estudio de Business International), la cantidad del mismo no es suficiente y se vuelve imprescindible el incremento acelerado en la capacitación de este tipo de personal, si es que se quiere que la situación de dependencia en este aspecto pueda ser reducida en el corto o mediano plazos y eliminada en el largo plazo.-

En efecto, las técnicas a ser empleadas por las empresas multinacionales de la región, de preferencia deben ser latinoamericanas, en el sentido de ser creadas por latinoamericanos para situaciones latinoamericanas; o al menos en el corto o mediano plazos, adaptadas, las técnicas importadas, a nuestras particulares características de desarrollo; pero, si no existe el personal idóneo, difícilmente podrían lograrse tales objetivos.-

Si en un principio las EE.MM.LL. tienen que operar con técnicas importadas, ello no sería obstáculo para que puedan contribuir a la formación de técnicos y científicos creando, dentro de su propia estructura, departamentos de investigación técnico-científica y/o contribuyendo para la creación de Institutos especializados dentro o fuera de las Universidades, aunando esfuerzos con los gobiernos en este sentido.-

2.2.1.4 Recursos Naturales.-

El vasto espacio geográfico de América Latina, con la variedad de suelos, climas, formaciones geológicas, etc., hace que prácticamente la región tenga los recursos naturales necesarios para cubrir las exigencias de su futuro desarrollo; pero ello solamente enfocado desde un punto de

vista global, o sea para todo el conjunto de países de la zona, dado que para ningún país en particular se puede cumplir tal panorama.- Es por ello que el aunamiento de esfuerzos, la cooperación interamericana resulta necesaria e imprescindible.-

En base a los datos del estudio de Carlos Plaza 16/, un somero inventario de los recursos de este tipo para América Latina, presenta la situación siguiente:

a) Recursos minerales.-

La posición respecto al contexto mundial, se muestra favorable puesto que, considerando las reservas probadas y las inferidas, calculadas por extensión de las primeras, la oferta latinoamericana, solamente en algunos de los productos de mayor utilización es la siguiente:

Cobre.	35%	Zinc.	15%
Hierro	28%	Plomo	10%
Bauxita.	22%	Petróleo.	8%

En base a la producción para 1965-66, la escueta lista anterior puede presentarse un poco mas amplia y explícitamente, en cuanto a productos y países productores que dominan la oferta latinoamericana, así:

<u>Productos</u>	<u>Países productores</u>
Hierro.	Brasil, Chile, Venezuela
Cobre	Chile, Perú
Níquel.	Cuba
Bauxita	Jamaica, Surinam, Guyana
Plomo y Zinc.	México, Perú
Estaño.	Bolivia
Manganeso	Brasil, México
Cromo	Brasil, Cuba
Antimonio	Bolivia, México
Mercurio.	México
Plata	México, Perú
Petróleo.	Venezuela, México
Azufre.	México
etc.	

16/ Ver: Plaza, Carlos., "Los recursos naturales en la Integración Latinoamericana", BID-INTAL Revista de la Integración No. 2, mayo 1968, -- pp. 159/199

Por otra parte, si se toma en cuenta a los minerales cuya existencia se estima sobre la base de indicios y especulaciones geológicas, habría amplia riqueza potencial en la casi totalidad de los minerales de importancia.-

b) Tierra.-

De conformidad a cifras de la FAO (+) para 1964, el uso de la tierra latinoamericana se encontraba como lo muestra el cuadro siguiente:

Cuadro No. 6

Aprovechamiento de la tierra en Latinoamérica

(En millones de hectáreas)

Tierras cultivadas	100
Praderas y pastos naturales.	400
B o s q u e s	1000
Tierras no aprovechadas pero potencialmente productivas	60
Superficie edificada, terrenos baldíos y otros	<u>540</u>
T o t a l	2100

Fuente: Los recursos naturales en la Integración Latinoamericana.

Como las mejores tierras de cultivo se encuentran ya utilizadas, la expansión del territorio agrícola para hacer frente a futuras necesidades tendrá que hacerse a costa de las áreas boscosas, con los altos costos que ello implica, y de las tierras potencialmente productivas y no aprovechadas, que son de una cuantía significativa (60% de las tierras cultivadas). No obstante esto, hay que tener presente que en muchos países tales como Uruguay, Chile, Haití, República Dominicana, El Salvador, etc., el margen de tierras que pueden incorporarse para su aprovechamiento agropecuario es relativamente escaso, por lo que tendría que adoptarse en estos países, medidas tendientes a incrementar la productividad de la tierra, lo que en última instancia dependerá de la capacidad del agricultor latinoamericano para desarrollar y aplicar nuevas técnicas, particularmente dentro del marco de una reforma agraria.- Asimismo, es de hacer notar que la expansión del perímetro agrícola requiere fuertes inversiones en infraestructura.

(+) FAO, 1964 Production Yearbook, Roma 1965

c) Bosques.-

Los mil millones de hectáreas de bosques latinoamericanos, que representan el 30% de la existencia mundial, hace que nuestro continente sea - aparentemente rico en madera.- Empero, el 66% de los bosques se encuentran en zonas prácticamente inaccesibles y el 45% es selva húmeda, que presenta problemas diversos para su explotación industrial.- No obstante lo anterior,

"Afortunadamente, el estudio sistemático de esta riqueza va manifestando ciertos lugares que tienen condiciones excepcionalmente favorables.- Un ejemplo lo constituye el área del noroeste del Ecuador, donde, con ayuda del Fondo Especial de Naciones Unidas, se hizo hace poco tiempo un inventario forestal que dio como resultado una homogeneidad de especies comerciales del orden de 90%, lo que para una selva húmeda es prácticamente un record.- Esta área de la costa ecuatoriana se ha señalado como asiento de la primera industria de papel y celulosa que tendrá ese país.- La integración fronteriza colombo-ecuatoriana ha señalado aquí un proyecto [multinacional] al combinar el aprovechamiento de un mismo tipo de recurso que se extiende a ambos lados de la línea limítrofe." 17/

Por otra parte, presentan perspectivas favorables en el campo de la producción de papel y celulosa las tierras del sur de Chile, algunas partes de Centroamérica y alrededores del Alto Paraná, dado que son especialmente aptas para las coníferas que proporcionan pulpa de fibra larga, la mejor materia prima.-

d) Pesca.-

En este recurso América Latina se encuentra en una posición bastante significativa respecto al resto del mundo.- Para 1965 las capturas fueron del orden de los 10 millones de toneladas métricas (20% de las capturas mundiales) y se estima que podría llegarse hasta unos 15 millones, lo cual significa que el margen de explotación no está muy lejano y, por tanto, - el recurso no puede considerarse inconmensurable: "El gran auge de la pesca en el sur de Perú y norte de Chile casi ha llegado al límite de equilibrio, con no poca alarma de parte de los capitales que se habían invertido en esa empresa." 18/ Esto pone en evidencia que resulta de extrema necesidad evaluar con cuidado este tipo de riqueza para aprovecharla con racionalidad.-

17/ Plaza, Carlos., estudio citado p. 181

18/ Ibidem, misma página.

e) Energía.-

El área latinoamericana se presenta como potencialmente rica para la generación de energía hidroeléctrica (20% del potencial mundial), si se aprovechan los lugares "donde concurre un caudal importante con grandes desniveles (para la instalación de plantas)...esto sucede a lo largo de casi todo el cordón andino y también donde la meseta brasileña y el escudo guyanés terminan en forma mas o menos abrupta hacia los ríos Paraná y Orinoco, respectivamente.- Además de estos lugares mas destacados y por lo mismo mejor estudiados, existe un gran potencial de mas difícil aprovechamiento, que es una reserva para el futuro, en los ríos caudalosos pero relativamente planos de las llanuras orientales del continente." 19/

Lugares donde sobresalen las concentraciones de potencial hidroeléctrico son los siguientes: sur de Chile, centro de Chile y Argentina, Lago de Titicaca, Perú, Colombia, México, Alto Paraná y sus afluentes de la meseta brasileña, rio Coroní, zonas de rápidos del sistema de los grandes afluentes de los ríos de la Plata, Paraná y Uruguay; "algunos de estos potenciales están en hoyas compartidas por mas de un país o en sistemas oroclimatológicos similares"20/, situaciones propicias para la cooperación multinacional con la acción de empresas como las que nos ocupan. (+)

En lo referente a combustibles, América Latina como conjunto, también está bondadosamente dotada: nueve países producen petróleo crudo por un monto de aproximadamente el 16% de la producción mundial; saldos exportables relevantes los tienen Venezuela, México y Colombia, y el del primero de estos países representa el 90% del total de exportaciones del área.- Esto da lugar a estimar que la región no se encontraría con problemas de autoabastecimiento, ni para competir en el mercado mundial, siempre en función de una acción integrada.- En este sentido, las compañías petroleras estatales del área han fundado la entidad relacionadora denominada --

19/ Plaza, Carlos., estudio citado, p. 182

20/ Ibídem, p. 183

(+) En este aspecto existen varios movimientos de coordinación entre los cuales se encuentra la Comisión de Integración Eléctrica Regional -- (CIER), creada por los países del llamado Cono Sur: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Paraguay y Uruguay, y que promueve el intercambio de energía y la mutua ayuda en problemas de desarrollo eléctrico.-

propósitos son encarar problemas comunes y sentar bases para acuerdos de integración.-

Como vemos, el panorama de recursos naturales de Latinoamérica en a-
lentador; pero, como ya lo hemos dicho, el aprovechamiento de los mismos
es inadecuado, especialmente por el relativo desconocimiento sobre la ri-
queza natural, la inaccesibilidad por la falta de infraestructura adecua-
da y por las trabas u obstáculos institucionales que podrían ser salvados
vía integración y por la acción, dentro de este contexto, de las EE.MM.LL.

2.2.1.5 Recursos humanos.-

El recurso humano latinoamericano es virtualmente abundante; según -
cifras estimadas para 1969(+), la población del área sobrepasa los 270 mi-
llones de habitantes; pero, en qué condiciones se encuentra esta enorme -
masa humana? Su situación no difiere significativamente de la del resto -
de países subdesarrollados: aproximadamente el 57% es población rural y -
del 43% restante, una alarmante cifra es población marginal desocupada o
con desocupación disfrazada; la población económicamente activa no llega
al 50% (como promedio); existen altas tasas brutas de natalidad y de mor-
talidad, especialmente infantil; la esperanza de vida (promedio) es apro-
ximadamente 57 años; y son bajos los niveles de salubridad, educación, nu-
trición, ingresos, empleo, etc., particularmente en la población rural.-

Toda esta heterogénea gama de características negativas, dan por re-
sultado que la población latinoamericana, al igual que la del resto de --
países del Tercer Mundo, se encuentre en posición desventajosa, en térmi-
nos generales, con la de los países altamente desarrollados.- Específica-
mente en lo que respecta a la masa laboral (proletariado urbano y rural),
reviste el carácter de obstáculo estructural dado que en su gran mayoría
es mano de obra no calificada que en poco o nada puede contribuir, en ta-
les condiciones, para la eliminación del subdesarrollo regional.-

2.3 Situaciones que requieren la formación de EE.MM.LL.

Las deficiencias que reviste el potencial latinoamericano sirven pa-
ra el propósito de señalar en que situaciones se hace necesaria la forma-
ción de EE.MM.LL.-

(+) América en Cifras 1970, Situación Demográfica, cuadro 201-02

La creación o formación de estas empresas está de particular manera indicada en las situaciones siguientes (el orden no necesariamente indica prioridades):

- 1a.- Cuando las inversiones exigidas por un sector de la producción son de magnitud tal que superan las posibilidades de un solo país y, consecuentemente, amerita el concurso o la participación de dos o más países;-
- 2a.- Cuando, por razones de escala o magnitud económica de la actividad productiva a efectuar, se requiere el aseguramiento de un espacio económico operacional, mayor que el de un solo país, esto es, asegurar un mayor mercado;
- 3a.- Cuando para determinados sectores de la actividad económica, se vea necesario compensar los desequilibrios que podrían resultar a consecuencia de la concentración productiva en otros sectores de uno o muy pocos países;
- 4a.- Cuando exista la posibilidad de que se realicen inversiones nacionales en varios países que, en conjunto, resulten excesivas para el mercado combinado formado por ellos y, por ende, se haga difícil la complementación en el futuro;
- 5a.- Cuando resulte necesario y aconsejable la participación latinoamericana en un sector o sectores en donde, de otra manera, dominarían las empresas extrarregionales;
- 6a.- Cuando la actividad productiva se desarrolla en uno o varios sectores que se consideren claves para el desarrollo de los países implicados o bien cuando tal actividad constituya un relevante requisito para la solución de otros problemas también de importancia crucial; y
- 7a.- Cuando sea preciso obtener una sólida y vigorosa posición negociadora para la adquisición de conocimientos científicos y tecnológicos de fuera del área -reducción de la brecha científico-tecnológica-, o bien para situaciones de financiamiento externo o de comercio exterior -reducción de la brecha externa.-

Todas las situaciones expresadas se presentan o pueden presentarse en Latinoamérica; todas configuran la realidad de los casos que pregonan la necesidad de emplear a las E.E.M.M.LL. como instrumentos para el desarro

llo económico integrado y, no obstante que la lista no es exhaustiva, es suficiente para resaltar y reforzar el argumento de la necesidad de crear las empresas que nos ocupan.-

2.4 Objetivos de las EE.MM.LL.-

Estimamos que a estas alturas, teniendo presentes todos los aspectos previamente expuestos, se puede tratar de concretizar respecto al rol o roles que han de cumplir las empresas multinacionales latinoamericanas.- Estos roles estarían representados por los objetivos mismos a fijarse y serían, esencialmente:

- a) Reunir capitales en mayor cuantía que aquellos que pueden obtenerse en un solo país;
- b) Producir bienes y servicios en gran escala, aprovechando las economías que conlleva esta forma de operar;
- c) Desarrollar y/o aprovechar la ciencia y la tecnología mas avanzada, en los campos en los cuales actúen;
- d) Lograr mayor accesibilidad a los mercados internacionales de capital y a las instituciones internacionales de financiamiento;
- e) Lograr una fuerte y vigorosa posición negociadora de nuestros países, frente al mundo desarrollado; y
- f) En general, servir como instrumentos que favorezcan el objetivo de máxima relevancia: lograr la eliminación de la dependencia, vía desarrollo integrado.-

Cabe destacar, de entre los anteriores, el rol que pueden cumplir las EE.MM.LL. en lo referente al desarrollo, aprovechamiento y transmisión de la tecnología moderna mas avanzada, especialmente en sectores de mayor dinamicidad.- Decimos ésto porque consideramos que dicho papel tiene similar o mayor importancia que el referido a la captación de capital; empero, tiene estrecha vinculación con uno de los problemas que se plantean con la participación de capitales extrazonales en las empresas: a medida que se reduce la participación de capital foráneo, disminuyendo consecuentemente la dependencia latinoamericana en este aspecto, así también se reduce la posibilidad de aprovechar ventajosamente las innovaciones desarrolladas en el seno de las grandes corporaciones internacionales.-

CAPITULO III

FORMACION, ESTRUCTURA Y ACTIVIDADES DE LAS EE.MM.LL.-

Conceptualizadas las EE.MM.LL. como lo hemos hecho en el capítulo I y especificadas las situaciones que las ameritan y sus objetivos, resta ahora tratar de aspectos referidos a la formación, estructura y actividades de las mismas.-

Ya se ha expresado que existe una necesidad de formar EE.MM.LL., vista esta necesidad no como una solución única al problema de la dependencia de nuestros países; esto es, no se trata de una panacea, sino de uno de los posibles medios para lograr al menos su reducción.- También se ha mencionado que existen obstáculos que se anteponen a su formación y funcionamiento, obstáculos que son de una heterogeneidad tal que hacen resaltar la magnitud de la tarea.- Aparte de los específicamente señalados por el Lic. José Luis Ceceña G.: "...el extenso control que las grandes empresas extranjeras (no latinoamericanas) tienen sobre los recursos naturales, la industria, el comercio y las finanzas de nuestros países, y la diversidad de posiciones que los gobiernos latinoamericanos tienen respecto a las empresas extranjeras, a las funciones del Estado en la vida económica y en relación a la propia integración"^{21/}, los obstáculos revisten variedad de matices (económicos, jurídicos, políticos, sociológicos, institucionales, etc.); la variedad de los mismos está expresada por las características del subdesarrollo de nuestros países; pero, analizar todos y cada uno de ellos no será objeto de este trabajo; aquí solamente haremos referencia a aquellos problemas lo mas específicos posibles, sin que ello signifique restar importancia a los demás.-

No obstante, antes de abordar estos aspectos, haremos referencia a los de formación y actividades de las EE.MM.LL., a fin de que puedan ser evaluados con mejor criterio los obstáculos.-

3.1 Empresas "base" de las multinacionales.-

La formación de EE.MM.LL. puede resultar: de la creación de una empresa enteramente nueva, de la transformación de una existente, o de la fusión de dos o mas empresas; para los diferentes casos pueden utilizarse los recursos que se posean o bien obtenerse, los que hagan falta, por cual

^{21/} Ceceña G., José Luis., "Las Empresas Multinacionales Factores de Progreso?", Revista SIEMPRE! No. 920, febrero. 10 de 1971, p. 23

quier medio que resulte o se considere adecuado; empero, para suplir la deficiencia de un elemento básico, la ORGANIZACION, resultaría beneficioso efectuar investigaciones a efecto de seleccionar entre las empresas públicas y/o privadas de la región, aquellas que tienen o hayan tenido una mayor capacidad de crecimiento rápido con el mínimo de apoyo estatal, y utilizarlas como base en la constitución de las EE.MM. requeridas.-

En este sentido, un autor que se ocupa de este aspecto, es de parecer que han de tenerse muy en cuenta "a las empresas públicas o privadas que:

- a) hayan crecido mas rápidamente en los últimos años;
- b) hayan obtenido mayores utilidades en relación al capital invertido;
- c) hayan demostrado aptitud para competir en mercados externos;
- d) hayan demostrado condiciones para organizar estructuras relativamente grandes en su país y en el extranjero; y
- e) se hayan destacado en la investigación y obtención de nuevas tecnologías o en la aplicación de ellas."22/

Estas empresas podrían particularmente servir de base a las EE.MM.LL. mixtas, sin que se quiera significar que no puedan serlo en el caso de las estatales, si los gobiernos interesados adquiriesen su propiedad con tal propósito.-

3.2 Campos de acción y actividades.-

Las necesidades para el desarrollo latinoamericano sugieren la diversidad de campos de acción y actividades a que pueden dedicarse las EE.MM.LL.: infraestructura, servicios, industria, educación, etc.- Sin que se agoten los ejemplos y exponiéndolos un poco mas esquemáticamente, la gama de campos de acción y actividades pueden ser, siguiendo a Kaplán 23/:

- a) Transporte aéreo: construcción, operación y financiamiento de aeropuertos y sus instalaciones, del control para la seguridad de la navegación aérea, de las telecomunicaciones aeronáuticas y radioayudas;

22/ Casas, Juan Carlos., estudio citado, p. 241

23/ Ver: Kaplán, Marcos., "Corporaciones Públicas Multinacionales Latinoamericanas: posibles contribuciones al desarrollo y a la integración" (Primera Parte), revista "Comercio Exterior", Banco Nacional de Comercio Exterior S.A., Vol XX, No. 8, agosto 1970, pp. 661/662 y "Problemas del Desarrollo y de la Integración en América Latina", ya citada, pp. 252/253.

- b) Transporte ferroviario: construcción y operación de redes y servicios, explotación en común de materiales, modernización de equipo sobre bases uniformes e integradas y mediante sistema financiero unificado;
- c) Transporte por carretera: construcción, conexión y operación de carreteras, puentes y túneles, bajo sistemas de peaje de tipo internacional;
- d) Transporte por canales y ríos internacionales, desarrollo de cuencas fluviales: financiamiento y supervisión de trabajos de construcción, operación y mantenimiento; canalización para navegabilidad, reglamentación de la navegación, hidrología, electricidad, agricultura, pesca y turismo;
- e) Transporte marítimo: poniendo en común el potencial de estados vecinos;
- f) Comunicaciones: construcción, mantenimiento y operación de instalaciones requeridas para tales servicios, intrarregionales e internacionales;
- g) Energía y combustibles: producción, uso, distribución y venta;
- h) Industria: acero, petroquímica, maquinaria pesada, electrónica, química farmacéutica, etc.;
- i) Investigación y enseñanza: puesta en común en el plano internacional, de recursos financieros, científicos y tecnológicos de varios Estados interesados en la realización de programas comunes;
- j) Comercialización: intra y extrarregional de productos diversos, fomentando las exportaciones;
- k) Financiamiento: subsidios, ayudas, préstamos, etc.-

Los campos y actividades a las cuales pueden y deben dedicarse las EE.MM.LL. son múltiples; pero, como no es posible, en las actuales condiciones, hacer frente plenamente a todos en el corto plazo, deberá efectuarse una selección de actividades que, por sus características, contribuyan a cimentar las bases de un acelerado proceso de reestructuración productiva, particularmente en el sector industrial, puesto que es la industrialización una de las características relevantes del desarrollo económico.- En tal sentido, también debe dársele la importancia que ameritan, a los pro-

yectos de infraestructura que contribuyan al logro de una avanzada industrialización (medios y vías de comunicación, transportes, energía, etc.), - sin que se descuide, por otra parte, los aspectos relativos a financiamiento, fomento y programación, creando y/o perfeccionando organismos regionales para tales fines.-

3.3 Obstáculos.-

Como antes lo hemos expresado, en este trabajo no se pretende agotar el análisis de la multiplicidad de obstáculos que dificultan la formación de EE.MM.LL. y, en este sentido, habremos de referirnos solamente a algunos que afectan mas específicamente dicho propósito, esto es, aquellos de índole jurídico-económica y que, en alguna forma, en mayor o menor medida, dependen de decisiones políticas.- No obstante, cabe hacer notar que existen obstáculos de tipo estructural que, de no superarse a mediano o largo plazos, impedirán que las EE.MM.LL. actúen eficientemente con recursos propios y un mínimo de recursos complementarios foráneos.- Los obstáculos estructurales de mayor significado se manifiestan:

- a) En la tenencia y utilización de la tierra que, al presentar el doble problema de latifundio y minifundio, no permite el aprovechamiento óptimo de este recurso y el de los recursos humanos que se aplicarían en otras condiciones, para la explotación de aquél; y
- b) En el nivel educacional del grueso de la población que actualmente no está, en grado satisfactorio, capacitada para contribuir en la medida requerida, a las necesidades del desarrollo: mano de obra calificada en el agro y en la industria, personal técnico, científicos, investigadores, etc.-

Aclarado lo anterior, pasaremos a exponer algunos aspectos relevantes que se analizan en el estudio hecho por investigadores del INTAL 24/, especialmente en lo referente a "la sistematización y comparación del complejo legal que regula la creación y funcionamiento de sociedades anónimas en los países miembros de ALALC", que consideramos puede ser aplicable al caso de los países del MCCA.- Al respecto se expresa:

"En general, se percibe un alto grado de armonización entre las legislaciones vigentes, producto en parte de la utilización de fuentes externas comunes y de la influencia recíproca existente en es-

24/ Ver PART. INTAL 29/dt.1, 28-8-70, estudio citado, pp. 22/24

pecial en algunos de los códigos de comercio.- Es evidente, asimismo, que al formular dichas normas, el legislador nacional no ha tenido presente -e históricamente ello es explicable- algunos de los tipos de acción multinacional de de empresas, como por ejemplo, la fusión internacional o el traslado de sede.-

Estos datos legales no son, sin embargo, suficientes para formular un análisis de cual podría ser la política legislativa recomendable para obtener, en plazos determinados, un marco legal que facilite la acción multinacional de empresas latinoamericanas o la formación de empresas de capital multinacional.-

En el plano jurídico, la insuficiencia se manifiesta como consecuencia fundamentalmente de la no inclusión de otras variables esenciales al análisis legal de la acción multinacional de una empresa o de cualquiera de los tipos de -empresas de capital multinacional... Para tener una idea cierta de la incidencia de los aspectos jurídicos en una operación concreta, será necesario entonces, que en cada hipótesis de acción multinacional o de inversión multinacional de capital, se desagreguen los distintos elementos que la componen, a efectos de confrontarlos con la legislación respectiva de los países en cuyo ámbito espacial -se realiza la acción." (todos los subrayados son nuestros)

En la exposición anterior se hace evidente la obstaculización de tipo legal, a pesar de que existe "algún grado de armonización" y, asimismo, puede apreciarse que la metodología sugerida implica un arduo y minucioso trabajo de análisis jurídico que, por si mismo conllevaría problemas de armonización de voluntades (problemas políticos), si ha de tenerse en cuenta los intereses particulares de las partes en cada caso.-

Por otro lado, refiriéndose ya mas específicamente a aspectos de naturaleza económica, se expone que resultaría necesario contemplar otras variables jurídicas y económicas como las siguientes:

"a) El régimen tributario aplicable a las sociedades anónimas y en especial, en cuanto pueda prever un tratamiento impositivo diferencial, con respecto a las sociedades extranjeras o a los accionistas no residentes.- Dos aspectos fundamentales a tener en cuenta son la posibilidad de doble tributación y la existencia de franquicias tributarias diferenciales en función de criterios de nacionalidad del capital dentro de los regímenes de promoción industrial;

b) El régimen de inversión extranjera, y en especial la existencia de franquicias otorgadas al ingreso de capitales, así como los me

canismos formales y reales para dicho ingreso, teniendo en cuenta las distintas modalidades de aportes, y las restricciones a la salida de capitales nacionales;

- c) El régimen cambiario y en especial sus características generales; la existencia o no de control de cambios, y en tal caso, el mecanismo administrativo de control y su funcionamiento real; el régimen de las remesas de capital (amortización y repatriación) y de las transferencias en concepto de regalías y asistencia técnica, utilidades e intereses;
- d) El régimen laboral y previsional, y en especial la situación del extranjero dentro del mismo;
- e) El régimen crediticio, en la medida en que suele establecerse un tratamiento diferencial con respecto al extranjero o a las sociedades calificadas como extranjeras de acuerdo con distintos criterios."

La gama de los anteriores aspectos nos puede dar la idea de la complejidad de problemas a resolver, especialmente tratando de que en la solución de los mismos se llegue a una armonización, como se ha dicho, de los intereses de las partes.-

Finalmente, para llegar a una conclusión respecto a estos problemas, los autores de la investigación aludida, tomando en consideración la posibilidad de innovaciones legislativas, así como los costos y beneficios resultantes de las mismas, manifiestan:

"...para poder determinar con rigurosidad que tipo de innovación legislativa es necesario introducir en los países latinoamericanos, o en un grupo de ellos, a los efectos de facilitar la acción multinacional de sociedades o para promover la constitución y funcionamiento de sociedades de capital multinacional, será necesario confrontar previamente por pares de países, diversas hipótesis de acción multinacional de empresas o de asociación multinacional de capitales con las respectivas legislaciones, desagregadas en la forma señalada precedentemente.- Sólo así se podrían efectuar recomendaciones que tengan en cuenta, por un lado el costo político y legislativo de las reformas a introducir en las distintas legislaciones y, por el otro, el beneficio económico logrado al favorecerse cierto tipo de acción multinacional o de asociación multinacional de capitales.- Puede darse el caso de que los beneficios sean superados por los costos de la innovación legislativa, y que, por lo tanto, sea recomendable utilizar tipos de acción menos perfectos pero mas adaptables a las realidades políticas y económicas de la región."

Sin desestimar estas apreciaciones, a nuestro modo de ver las cosas, consideramos que, en vez de tratar de llevar a efecto innovaciones del tipo "armonización de legislaciones previamente estructuradas", como se desprende de lo anteriormente expuesto, tales innovaciones deberían ser del tipo "legislación especial para EE.MM.LL."(+), que podrían no dar lugar a la posibilidad de que los costos superen a los beneficios.-

En la Comunidad Económica Europea (CEE), se encuentran dos propuestas similares: una, hecha por Francia, tiende a crear "una sociedad comercial europea, mediante una ley uniforme adoptada por los 6 países, que se aplicaría sólo a las sociedades que desearan adoptar esa forma multinacional y que coexistiría con las distintas leyes nacionales sobre otra clase de sociedades.- Estas sociedades estarían sometidas a las jurisdicciones nacionales con todos los problemas inherentes a la falta de uniformidad en la interpretación del derecho.- Solucionarían obviamente, problemas como el de la concentración de empresas, creación de empresas de dimensión multinacional reglamentando la fusión de sociedades sometidas a distinta legislación y permitiendo la apertura de filiales comunes."25/

A esta propuesta se le encuentra un problema y es el de que tal tipo de sociedad "al tener solo la categoría de una 'ley', podría ser modificado su estatuto por una ley posterior, aparte que su funcionamiento, control e interpretación se sustrae al derecho comunitario."26/

En la segunda propuesta, hecha por la Comisión de la CEE (para el caso europeo): "...se trata de introducir una sociedad comercial europea coexistente con las sometidas a las legislaciones nacionales, pero emanada del derecho comunitario.- Estaría sometida a la Corte de Justicia de las Comunidades Europeas."27/

Estas alternativas (cabe también una combinada), indudablemente requerirían estudios jurídicos profundos que no estamos en condiciones si-

(+) Esta legislación no solamente contemplaría el aspecto formal de las EE.MM.LL., sino también todas aquellas otras variables jurídico-económicas que afectan tanto a su formación como a su funcionamiento.-

25/ Barros Charlín, Raymundo., "Introducción al estudio de las Empresas - Multinacionales", Revista de Derecho Público No. 10, 1969, Universidad de Chile, Escuela de Derecho, p. 103

26/ Ibídem, misma página.

27/ Ibídem, p. 104

quiera de esbozar; pero, desde nuestro punto de vista, estimamos que las sugerencias son relevantes, en lo que respecta a obstáculos o problemas - que emanan de las legislaciones diversas y que dificultan o impiden la in- mediata y viable formación de EE.MM.LL.-

3.4 E s t r u c t u r a .-

Las estructuras jurídicas e institucionales que podrían adoptar las EE.MM.LL. también presentan variedad, en función de las distintas necesi- dades, objetivos y actividades de las mismas.-

En estas condiciones, surge la necesidad de separar o distinguir en- tre inversiones multinacionales en infraestructura física y las correspon- dientes a otros aspectos o actividades, particularmente industriales.- En un estudio del BID-INTAL que tomamos como fuente de información, se ex- presa: "Por su naturaleza diferente, ambos temas [infraestructura física e Industria] requieren un enfoque metodológico distinto.- En el caso de - los proyectos multinacionales de infraestructura física, se ha buscado - presentar en forma sistemática la experiencia existente -fundamentalmente en América Latina- acerca de las formas de regular, jurídica y administra- tivamente, la construcción y explotación de obras físicas multinacionales, con el objeto de facilitar la realización de futuros proyectos de la mis- ma naturaleza en la región."28/

3.4.1 Proyectos de infraestructura física.-

Para la exposición de los aspectos relativos a este tipo de inversio- nes, nos basaremos en el estudio del BID-INTAL ya mencionado, en el cual metodológicamente, para efectos de delimitación del campo de análisis, en lugar de intentar una definición de "proyectos de infraestructura" por - considerarse que es "difícil y siempre controvertible", se dio preferen- cia a la enumeración de las categorías de proyectos sobre los cuales se - concentraría el estudio, esto es 29/:

- a) Carreteras,
- b) Puentes y túneles,
- c) Canales para transporte,

28/ BID-INTAL, Estudios -2- "Proyectos Multinacionales de Infraestructura Física. Fórmulas jurídico-administrativas", Bs.As., 1970, p. 1

29/ Ibidem, p. 3

- d) Oleoductos y gasoductos,
- e) Puertos y Aeropuertos,
- f) Sistemas de telecomunicaciones,
- g) Explotación de recursos naturales, principalmente para fines de riego, generación de energía y navegación y control de avenidas, y
- h) Intercambios de energía eléctrica.-

Por otra parte, en cuanto se refiere al elemento de "multinacionalidad", se consideró que un proyecto de tal naturaleza lo posee cuando 30/:

- a) sea necesario el espacio geográfico de por lo menos dos países para la realización física del proyecto;
- b) si bien la realización física del proyecto se efectúa en el espacio geográfico de un solo país, la explotación de la obra interesa o afecta a otro u otros países;
- c) el proyecto no requiera una instalación física en un país determinado, pero participen dos o mas países en su explotación.-

3.4.1.1 Fórmulas jurídico-administrativas.-

Sin el ánimo de profundizar y extender en demasía la exposición de los aspectos relacionados con las inversiones multinacionales en proyectos de infraestructura física, solamente acotaremos que, si bien la realización de esfuerzos conjuntos de dos o mas países para el desarrollo de tales proyectos plantea problemas diversos de naturaleza operativa: elaboración de criterios de evaluación económica de alternativas de inversión, obtención de financiamiento externo adicional, distribución de costos y beneficios entre los países participantes y las fórmulas jurídico-administrativas para institucionalizar la cooperación multinacional relacionada con cada proyecto, son estas últimas a las que se les ha prestado especial interés "ya que la experiencia demuestra que uno de los aspectos mas significativos a enfrentar en proyectos de esta índole, es el de la forma en que se puede concertar -desde un punto de vista jurídico-administrativo- la voluntad de dos o mas países de desarrollarlos en común."31/

Las citadas fórmulas revisten diferentes matices, considerando los -

30/ BID-INTAL, estudio 2, citado, p. 3

31/ Ibidem, p. 2

elementos que las integran y los casos (proyectos) específicos a que se refieran y; por tanto, para tratar de esquematizar un poco, deben distinguirse dos dimensiones de elementos:

1a.- La de aquellos relativos a la construcción (incluidos los estudios) y al mantenimiento del proyecto; y

2a.- La de los relacionados con la operación o explotación del proyecto.-

En este contexto, las fórmulas jurídico-administrativas que pueden observarse serían:

- a) Las que regulan sólo los elementos vinculados con la construcción y mantenimiento del proyecto;
- b) Las que sólo regulan los elementos relativos a la explotación del mismo;
- c) Las que regulan todos los elementos.-

En la investigación del BID-INTAL, el esquema conceptual de estudio parte de un supuesto básico, cual es que "ningún Estado recurre a la utilización de mecanismos internacionales(+), para hacer cosas que pueden ser realizadas en forma parecida, igual o mejor, mediante la utilización de mecanismos nacionales."32/

La consideración de ese supuesto y de otros factores que afectan la forma de los mecanismos internacionales (objetivos perseguidos y grado de compromiso jurídico que deseen adquirir los Estados), así como sus funciones (factores inherentes y no inherentes al proyecto), es de relevancia puesto que caracterizan, en cada caso, las fórmulas jurídico-administrativas a adoptarse.-

Debido a la gran diversidad de tipos de proyectos analizados (ver anexo No. 1), la posibilidad de hacer observaciones válidas para el conjunto se restringe; no obstante, algunas observaciones de contenido general, para las fórmulas aludidas, serían las siguientes 33/:

(+) Se expresa en el estudio que debe entenderse por "mecanismo internacional" a un centro de decisión regulado por normas jurídicas internacionales y provisto de un determinado sistema de control, que un grupo de Estados establece para hacer ciertas cosas en común, como, por ejemplo, desarrollar un programa de cooperación económica, o encarar la realización de ciertos proyectos de infraestructura física.-

32/ BID-INTAL, estudio 2 citado, p. 5

33/ Ibidem, pp. 12 y siguientes.-

a) Definición del interés nacional.-

Este aspecto se traduce en el o los objetivos que cada país asigna al proyecto:

- 1) *En sentido general: si los intereses de los participantes son idénticos, compatibles o contradictorios.- En este último caso la obra no podría realizarse y, obviamente, en los dos primeros sí puede llegarse a la fórmula correspondiente.-*
- 2) *En sentido específico: proceso de definiciones parciales frente a numerosos aspectos que conlleva la realización del proyecto, sean de tipo técnico, económico, político, jurídico, administrativo o estratégico.-*

b) Existencia de precedentes.-

Es importante el hecho de que existan precedentes nacionales o internacionales, para escoger la fórmula jurídico-administrativa.- Si los países interesados han tenido ya previa experiencia en obras similares, con resultados satisfactorios, por lo general no se hacen innovaciones y se utiliza el mismo tipo de fórmula empleada en los casos anteriores.-

Si el caso es de que no hay experiencias nacionales en obras similares, el asunto se vuelve problemático y delicado.- Si no se hace un análisis cuidadoso al respecto, al pretender trasladar una fórmula completa empleada en casos de otros países, puede que se llegue a resultados adversos a los buscados por las partes.-

c) Variedad de alternativas.-

En estrecha vinculación con lo del literal inmediato anterior, se encuentra este aspecto.- Aún tratándose de proyectos de la misma categoría, la comparación entre ellos es difícil, ya que cada uno constituye prácticamente un caso único y, por ende, también resulta difícil la utilización completa de una fórmula jurídico-administrativa empleada en un proyecto, para otro del mismo tipo y amerita, por tanto, buscar alternativas; no obstante, es posible el empleo de algunos elementos de dicha fórmula.- La experiencia mostrada (en los casos estudiados), aconseja no desechar en principio, ninguna alternativa, dado que muchas veces la fórmula considerada inicialmente no fue la que se acordó al final.- Por otra parte, la cantidad de alternativas puede aumentarse porque no hay razón para que las etapas del proyecto (estudio y diseño, construcción y explotación), -

se regulen por una misma fórmula.-

d) Financiamiento.-

Es necesario considerar si el proyecto habrá de financiarse con recursos de los países interesados, cubriéndose los costos con fondos públicos ordinarios, con los presupuestos de las entidades responsables en cada país, o si habrá necesidad de recurrir total o suplementariamente a fuentes externas de financiamiento, sean éstas de carácter nacional o internacional.-

e) División de costos y beneficios.-

En relación a este problema, por lo regular se observa que los países que negocian un proyecto, recurren a fórmulas muy simples (50%-50% es la más frecuente), aunque no siempre guarden una relación con el "tamaño" - (geográfico, económico o demográfico) de los participantes.- A veces ocurre que el país "grande" no es el más importante en el proyecto, es decir, que la asimetría -en el sentido de tamaños diferenciales entre países- no predetermina necesariamente la participación relativa de los mismos en un proyecto específico.- En la medida en que la capacidad financiera de los países pueda ampliarse mediante el acceso a recursos externos, el desnivel económico o financiero entre las partes, frente al proyecto, pierde importancia relativa como factor condicionante de la fórmula jurídico-administrativa que se negocie.-

Por otra parte, es de importancia considerar que el hecho preciso de que existan diferencias entre los socios de un proyecto, en ciertos casos puede facilitar en vez de entorpecer una negociación.- Las diferencias respecto a recursos disponibles, producción industrial, fuerza de trabajo y experiencia en obras similares, posibilitan la viabilidad de transacciones que serían difíciles de concretar si las condiciones de los países fueran similares.-

f) Posibilidad de dividir la construcción.-

Cuando las partes desean asegurar la unidad del proyecto, a fin de que éste cumpla con los objetivos asignados, debe tenerse en cuenta que habrá de garantizarse que la obra se construya de acuerdo al diseño escogido.- Aunque los procedimientos de construcción puedan variar, por lo regular no sucede así en relación con el sistema conjunto de control establecido por las partes y cuya función es, precisamente, asegurar la uni-

dad del proyecto, seguridad que puede obtenerse de varias maneras 34/:

- 1) Una de las partes se hace cargo de toda la construcción, estableciendo un plan de trabajos con el consentimiento previo de la(s) otra(s) parte(s);
- 2) las partes encargan la construcción a un contratista escogido de común acuerdo (con o sin licitación pública) y determinándole o no, ciertas normas a las que debe ajustarse en su plan de trabajos;
- 3) las partes constituyen en uno de los países una sociedad financiera de derecho privado cuyo capital puede estar formado por fondos públicos y privados de los países participantes.- Ellos ejercen, entonces, un doble control integrando los órganos de la sociedad y, además, creando un mecanismo intergubernamental;
- 4) las partes crean un organismo intergubernamental, con o sin personalidad jurídica, que se responsabiliza directamente de la construcción, determinándole o no, con anterioridad, su plan de trabajos;
- 5) las partes determinan los diversos trabajos que comprende la construcción del proyecto y se dividen las responsabilidades para su ejecución, asegurando la debida coordinación de estos trabajos.-

Asegurada la unidad del diseño, la construcción puede dividirse en forma vertical (las partes deciden construir cada una de las secciones del proyecto situadas en su territorio, uniéndose en la frontera existente o convencionalmente fijada), o en líneas irregulares (los trabajos de las partes se juntan en cortes no verticales, que no coinciden con la frontera, lo cual implica que al menos una de las partes habrá de realizar sus labores en el territorio de la otra).- Esta última forma de dividir la construcción suele emplearse por razones prácticas y de conveniencia.-

g) Comisiones mixtas internacionales.-

La principal contribución de las comisiones mixtas internacionales para la solución de problemas a resolver en la realización de los proyec-



tos, es la definición de problemas técnicos y la identificación de problemas de tipo político; pero, la conveniencia o inconveniencia de crear este tipo de comisiones no podría determinarse de manera categórica, dado que en varios de los casos estudiados, la inexistencia de las mismas fue relevante en la realización de los proyectos respectivos.-

Asimismo, tampoco es posible responder categóricamente acerca de si es más conveniente la creación de una comisión binacional, que tenga competencia respecto de una variedad de proyectos, o la creación de comisiones ad hoc para cada proyecto en particular.- En la práctica, se ha observado que, a medida que aumenta la importancia asignada por las partes a un proyecto, además de esas comisiones generales, intervienen en las negociaciones otros organismos nacionales, creándose en algunos casos comités ad hoc binacionales."35/

Otro aspecto que cabe destacar es que, cuando hay continuidad en el personal técnico de las comisiones (sean nacionales o binacionales), se pueden acumular valiosas experiencias relacionadas con proyectos multinacionales de infraestructura física.-

Estos y otros aspectos como los referentes a distribución de la mano de obra nacional de cada parte a emplearse en la construcción, la distribución de materiales, los procedimientos de licitación, los de control técnico de las obras, etc. son los que habrán de tenerse en cuenta para la adopción de las fórmulas jurídico-administrativas.- En el anexo No. 2 se presenta en forma esquemática algunas de las alternativas viables ya experimentadas (no se agotan en ese ejemplo las posibilidades); en cuanto a convenios sobre "Puentes".- Se ha escogido tal ejemplo por ser de los más sencillos y porque en la mayor parte de los casos estudiados, solamente se regula la etapa de construcción y no la de explotación y, además, porque es la regla general en Latinoamérica, dado que casi todos los puentes internacionales son de cruce sin peaje.-

3.4.2 Industrias y otras actividades productivas.-

La estructura jurídico-institucional de las E.E.M.M. para actividades distintas de la infraestructura física, ya se ha expresado, necesariamente tiene que ser diferente.- Las empresas podrían adoptar cualquiera de -

los tipos de sociedades (anónimas, comanditas, etc.); pero tendría que analizarse cual o cuales de tales formas convendría en los casos de empresas estatales y mixtas, particularmente, por ser a las que debe dárseles prioridad.-

Para el caso de las EE.MM. privadas, creemos que lógicamente adoptarían la forma de sociedades anónimas, en cuyo caso habría necesidad de establecer normas especiales que regulen la integración del capital accionario y en particular, la participación foránea y la del sector laboral, -- con el fin de que se llegue a garantizar la nacionalidad regional de las empresas y la participación efectiva de los trabajadores en la política de las mismas.- Esto puede ser aplicable, asimismo, a las EE.MM. mixtas, para efectos de tender hacia su estatización futura.-

3.4.2.1 Empresas Estatales y Mixtas.-

En lo que se refiere a empresas estatales (y mixtas), cabe aclarar -- que su creación "no implica necesariamente una amplia transferencia de soberanía, sino la estructuración de una autoridad y de una política conjuntas para un sector, programa o proyecto.- La Corporación Pública Multinacional debe constituir un ente independiente, con personalidad y capacidad, autonomía administrativa, responsabilidad propia, derecho de comparecer en juicio como actor o demandado.- Debe estar, asimismo, dotada de amplios poderes de decisión en materia de gestión económica y financiera, -- contabilidad, patrimonio, adquisición y disposición de bienes y servicios, manejo de personal, contrataciones en general."36/

No obstante, lo anterior no significa que las EE.MM. públicas se desliguen plenamente de los Estados que concurren a su creación y utilización, sino que continúan orgánicamente vinculadas a los mismos y sometidas a su control y con responsabilidades frente a ellos.-

3.4.2.1.1 Organos de dirección y gestión.-

Aparte de estos y de otros aspectos que podrían ser considerados, en forma muy general cabría establecer que las EE.MM. estatales y/o mixtas, por lógica deben tener sus propios órganos de dirección y gestión, que --

36/ Kaplán, Marcos., "Corporaciones Públicas Multinacionales..." (Conclusión), revista "Comercio Exterior", Bco. Nac. de Comercio Exterior, - S.A., Vol. XX, No. 9, sept. 1970, p. 767

pueden ser:

a) Asamblea General.-

Esta debe reunir a los representantes de todos los asociados (Estados, entidades públicas descentralizadas y/o entes privados), con las funciones, derechos y obligaciones que caracterizan a los órganos de esta clase.-

b) Consejo Administrativo o Junta Directiva.-

Cuyos miembros sean electos por la asamblea general, en el que haya representantes de los trabajadores.- Este órgano deberá funcionar permanentemente en la localidad que se haya determinado como sede de la empresa.-

c) Presidente.-

Electo o nombrado por la asamblea general, o los gobiernos, o el consejo administrativo, para períodos determinados, a fin de que en forma rotativa puedan ocupar tal cargo elementos de los diferentes países asociados.-

d) Gerente General.-

Nombrado, asimismo, por cualquiera de los órganos internos de la empresa (asamblea o consejo), o bien por los gobiernos.-

e) Organismo supervisor externo.-

Para mayor garantía del control de las actividades de la empresa, deberá existir un órgano externo de supervisión que puede ser un ente ad-hoc integrado con representantes de los asociados, electos o nombrados por los gobiernos.-

3.4.2.1.2. Aportes.-

Sea cual fuere la forma de la empresa, los participantes podrían contribuir a la formación de la misma con aportes de recursos de índole diversa y no necesariamente en forma de capital monetario, pudiendo ser, para el caso, con la valorización correspondiente:

a) Bienes inmuebles (tierras y edificios),

b) Bienes muebles (maquinaria y equipo),

c) Mano de obra,

- d) *Infraestructura,*
- e) *Recursos naturales (minas, bosques, aguas, etc.),*
- f) *Conocimientos científicos y tecnológicos,*
- g) *Información,*
- d) *Mercados.-*

3.4.2.1.3 Financiamiento.-

El financiamiento para el desarrollo de las actividades de la empresa podrá provenir de fuentes internas (propias de la empresa o ajenas a la misma, pero procedentes de los países participantes, sean públicas y/o privadas) y/o de fuentes externas.- Así se tendría que las fuentes podrían ser:

- a) *Ingresos por la venta de productos elaborados o servicios prestados por la empresa;*
- b) *Producto parcial o total de determinados impuestos de los países miembros;*
- c) *Subvenciones o subsidios gubernamentales;*
- d) *Préstamos gubernamentales o de instituciones nacionales o internacionales;*
- e) *Donaciones de gobiernos o instituciones extranjeras;*
- f) *Emisión de valores, etc.-*

3.4.2.1.4 Distribución de frutos y beneficios o utilidades.-

A pesar de que se supone que al menos las empresas estatales no persigan fines lucrativos de manera esencial, ello no significa que no puedan surgir utilidades o beneficios de las actividades de las mismas y, en tales casos, la distribución de aquellos implica un problema que puede ser resuelto por acuerdo previo de las partes.-

Podría resolverse o acordarse que tales beneficios sean distribuidos total o parcialmente entre las partes, conforme a criterios específicos - varios: a prorrata; en proporción directa de los aportes, o en proporción a la demanda efectiva de la producción de la empresa por parte de los países asociados, o de acuerdo a una fórmula combinada.- De otra manera, podría disponerse de las utilidades (también total o parcialmente), para reinvertirlas, aumentar sueldos y salarios, dar primas al personal, dedicarlas a inversiones de carácter social, etc.-

Lo anterior solamente se refiere a las decisiones dentro de la empresa misma, en su carácter de ente independiente y autónomo; pero, como ya se ha dicho que no existiría una desligación total de las empresas con los gobiernos que las crean, podrían éstos "acordar diversos modos de distribución de los frutos: participación en los beneficios, en los bienes producidos y servicios prestados, en los mercados, o una combinación de los tres."37/

3.4.2.2 Empresas Privadas.-

Dado que, como se ha expresado previamente, las empresas privadas se supone adoptarían la forma de sociedades anónimas, la estructuración de las mismas sería la que caracterizara a este tipo de asociaciones y lo relevante para estos casos serán, repetimos, las regulaciones a las actividades de las mismas, particularmente en cuanto a la inversión extrarregional (condiciones de inversión, cuantía relativa de las mismas, pagos por concepto de regalías, asistencia técnica, etc.) y, asimismo, en lo referido a la propiedad de las empresas por parte del sector laboral, a fin de garantizar su efectiva participación en la política general de las mismas.

3.4.2.2.1 Regulación de la inversión extrarregional.-

Para efectos del tratamiento a la inversión extranjera en la región, tendrá que tomarse en consideración una serie de aspectos relacionados con la misma, esto es, analizar las ventajas e inconvenientes o desventajas que conlleva, sopesando los puntos de vista, tanto de los inversionistas como de los receptores de inversiones (países importadores de capital).- En tal sentido se tiene:

a) Punto de vista de los países anfitriones.-38/

No obstante que "se reconoce como una ventaja la aptitud [de la inversión extranjera] de movilizar capitales, capacidad directiva y tecnología, así como el acceso a los mercados en el exterior para las industrias extractivas"39/, no deja de abrigarse desconfianza por razones varias ta-

37/ Kaplán, Marcos., estudio citado (conclusión), p. 769

38/ Ver Rosenstein Rodán, Paul N., "Las Inversiones Multinacionales en el Marco de la Integración de América Latina", BID "Las Inversiones Multinacionales, Públicas y Privadas, en el Desarrollo y la Integración de América Latina" (Mesa Redonda, Bogotá, Colombia, abril 1968)pp. 77/80.

39/ Ibídem, p. 77

les como:

- 1) Costo elevado por la excesiva carga de transferencia (problema de balanza de pagos), que tiende a perpetuar la dependencia de los países respecto del capital extranjero;
 - 2) Estrangulamiento y obstaculización del crecimiento de la capacidad empresarial nacional;
 - 3) Hegemonía monopólica u oligopólica del inversionista extranjero (cobro de altos precios por patentes, licencias y otros medios de acceso a la tecnología; control de acceso a mercados externos de materias primas, etc.);
 - 4) Negación de las subsidiarias de las empresas foráneas, a la venta de sus acciones en el país y ausencia de contribución a la formación de mercados locales de capital;
 - 5) Reducción de la aptitud del país, para efectos de control de su propia economía, debido a la capacidad de las empresas foráneas para evadir regulaciones impuestas por las autoridades locales;
 - 6) El hecho de que las subsidiarias son o pueden ser, instrumentos de penetración de la política extranjera, con afectación de la autonomía e independencia económica interna y externa del país anfitrión.-
- b) Punto de vista del inversionista extranjero.- 40/
- 1) La inversión debe producir altos y seguros réditos, por la fuerte demanda mundial de capitales, que amplía el ámbito de las oportunidades para la inversión lucrativa;
 - 2) Latinoamérica actual es una región de altos riesgos y bajas utilidades; el mejoramiento del "clima para las inversiones" de vendría mayores reinversiones, aumentaría la competencia y disminuiría las utilidades y la transferencia de las mismas, contribuyéndose a aliviar la presión sobre la balanza de pagos;
 - 3) La ampliación de garantías y seguros, especialmente contra "muchos tipos de tratamiento injusto", por parte de los gobiernos latinoamericanos, favorecería la afluencia de capitales y particularmente si el Mercado Común Latinoamericano fuese una realidad;

- 4) El nivel de impuestos a las empresas no es un obstáculo para -- las inversiones, siempre que se convenga en evitar la doble tributación; no obstante, se critica la negación a considerar como gasto deducible de los impuestos, el pago de regalías;
- 5) Las firmas extranjeras deben ser propietarias al menos de la -- mayoría de las acciones de las subsidiarias (muchos insisten -- en el control o propiedad absoluta), en razón de la escasez de buenos directores de empresa (no conviene dispersar la capaci- dad empresarial), la salvaguarda de secretos de producción, -- protección de la calidad y el buen nombre de los productos, etc. No obstante que en algunos casos se considera conveniente la -- participación minoritaria en el capital, por parte de accionis- tas nacionales "porque los socios de esta clase pueden ser úti- les como medio de enlace en las relaciones con el gobierno del país", por lo general, aún la participación de esta índole (mi- noritaria) no es "bien mirada, incluso cuando no participa en la dirección del control y mucho menos cuando participa en él."

Puede apreciarse que estos aspectos coinciden con los contenidos en el estudio de *Business International* (ver supra Cap. II).-

La situación de conflicto que presentan los dos puntos de vista, cons- tituyen un problema difícil, aunque no imposible de resolver, siempre que trate de llegarse a una conciliación acordando previamente las reglas del juego.- Ambas partes tendrían que aceptar ceder un tanto en sus pretencio- nes.-

Los aspectos generales de conciliación a normarse, podrían ser, en -- favor de los países anfitriones:

- a) La preferencia por empresas mixtas (capital nacional y extranjero) restringiéndose las de pleno control foráneo;
- b) Eliminación o al menos limitación de la acción de empresas extra- regionales en actividades productivas básicas y estratégicas pa- ra el desarrollo regional;
- c) Establecimiento de cuidadosas normas relativas a fusiones y adqui- siciones de firmas nacionales y regionales por empresas foráneas;
- d) Impedir o restringir la entrada de nuevos bancos comerciales e ins- tituciones financieras similares del exterior;

- e) Obligar a las empresas de industrias extractivas, a aumentar el grado de transformación de los productos, previa a su exportación;
- f) Regular eficazmente los acuerdos de asistencia técnica, tanto entre las matrices de empresas foráneas y sus respectivas subsidiarias de la región, como entre cualesquiera otras fuentes de tecnología y las firmas nacionales o multinacionales de la zona;
- g) Convenios ex-ante que tiendan hacia una gradual nacionalización futura de las empresas de capital mixto (nacional y extranjero) y de las de pleno control foráneo;
- h) Normas que obliguen a las empresas extranjeras a ampliar la gama de productos elaborados por sus subsidiarias de la zona, así como el grado de complejidad de los mismos.-

A cambio de lo anterior y, en favor de los inversionistas, tomar medidas tendientes a garantizarles:

- a) Mercados dinámicamente crecientes;
- b) Razonables utilidades y porcentajes de transferencia de las mismas;
- c) La estabilidad en las normas jurídicas generales que afecten sus operaciones, evitándose cambios repentinos;
- d) Otros aspectos que, sin que signifiquen desmejoría de la situación de los países receptores de inversiones, coadyuven a mejorar "el clima" para estas últimas, a fin de hacer cambiar la actitud de los inversionistas foráneos.-

Específicamente en cuanto al control de los pagos por regalías, asistencia técnica y otras transferencias similares, podría tomarse modelo de las legislaciones chilena y colombiana 41/, que contemplan una serie de medidas que consideramos muy adecuadas para ese fin.-

Así se tiene que, en Chile, se creó en 1967 la denominada "Comisión Revisora de Contratos de Regalías", integrada por representantes del Banco Central, la Corporación Chilena de Fomento, el Ministerio de Economía y el Ministerio de Hacienda.- La política de dicha comisión está basada en el estudio de 500 contratos de asistencia técnica, licencias y paten-

41/ Ver "Control de los pagos por regalías en Chile y Colombia", revista "Comercio Exterior", Bco. Nacional de Comercio Exterior S.A., Vol. XX, No. 8, agosto de 1970, pp 650/651.

tes, cuyo propósito (del estudio) fue el de evaluar las prácticas seguidas en ese campo y establecer las condiciones aceptables y útiles al país.-

La comisión logró entre 1967 y 1969, limitar los pagos por regalías y, en una considerable cantidad de casos, se suspendieron los contratos - estimados abusivos o innecesarios.-

En términos generales, la acción y política de la comisión reviste - las características siguientes:

- a) No fijar topes máximos de regalías (aunque sí en algunos casos), - para determinadas industrias, incluyendo las que parecen no tener acuerdos de licencias o patentes (industrias automotriz, textil, - electrónica y otras), examinando caso por caso para aprobar la magnitud de los pagos por asistencia técnica;-
- b) Actualmente, para aprobar un nuevo contrato, la comisión exige q' éste resulte en un beneficio sustancial para la empresa receptora de tecnología;
- c) Se limita drásticamente la duración de los contratos (generalmente no se aprueban contratos por mas de tres años, aunque en algunos casos excepcionales, el promedio de duración llega a los cinco años);
- d) Se rechazan todos los contratos que involucren exclusivamente el uso de marcas comerciales sin acceso a la asistencia técnica;
- e) En los casos de asistencia técnica, la aprobación de los pagos -- para ella sola, está sujeta a la comprobación por parte de la empresa local, de si el o los expertos extranjeros realmente trabajaron en la misma;
- f) Los salarios y gastos de los técnicos extranjeros tienen que ser cubiertos por la empresa vendedora de asistencia técnica, por considerarse que tales gastos se cubren suficientemente y hasta con exceso, con lo que perciben por concepto de regalías.-

Por otra parte, los esfuerzos encaminados a la eliminación o limitación máxima de los acuerdos sobre regalías, se basan en el supuesto de q' las sucursales de las empresas extranjeras usan tales acuerdos para aprovecharse del tratamiento fiscal favorable al pago de las mismas, evadiendo de esa manera el pago de impuestos sobre ganancias y dividendos remitidos al exterior.- Asimismo, existe conciencia de que las subsidiarias extranjeras establecidas en el país, tienen forzosamente que tener acceso

permanente y gratuito a la tecnología procedente de las matrices, a fin de poder competir con otras empresas o conservar su participación en el mercado.- Y, para el caso de las empresas estadounidenses, se anularon las provisiones que en los contratos establecían que las sucursales chilenas tenían que pagar sumas adicionales por cuenta de regalías, caso que la Tesorería de EUA no aceptara como "tax credit" para las casas matrices, los impuestos pagados en Chile en concepto de regalías brutas.-

Por su parte, en el régimen colombiano, donde el control de los pagos por regalías fue introducido en abril de 1967 (disposición adicional al Decreto 444 sobre el régimen de cambios internacionales y de comercio exterior), se establece que "para tener derecho a giros al exterior por concepto de regalías, comisiones, uso de marcas, patentes y similares, los contratos que se celebren a partir de la vigencia de este decreto y las prórrogas de los ya celebrados, deberán registrarse en la Oficina de Cambios, previa aprobación de un Comité integrado por los siguientes funcionarios o los representantes que ellos designen: el ministro de Fomento, el jefe del Departamento Administrativo de Planeación, el superintendente de Comercio Exterior, el prefecto de Control de Cambios y el jefe de la Oficina de Cambios."

Los criterios que sirven de base para que se pueda autorizar (o negar) el registro de los contratos de la índole aludida, son los siguientes:

- a) Utilidad del contrato para el desarrollo económico y social y relación con los desembolsos en moneda extranjera a que pueda dar lugar el contrato;
- b) Posibilidad de elaborar el producto en condiciones similares sin gravarlo con regalías, mediante el uso de procedimientos ordinarios susceptibles de aplicarse para tal fin, conforme a los avances de la tecnología moderna y al desarrollo de la industria nacional;
- c) Tratados públicos celebrados por Colombia y prácticas internacionales prevaletentes en este campo;
- d) Efectos del contrato sobre la balanza de pagos del país;
- e) Extensión del mercado a que puedan destinarse los productos fabricados bajo el contrato; y
- f) Vigencia de la patente.-

3.4.2.2.2 Participación de los trabajadores.-

Puesto que dentro del sistema económico/^{social}imperante en la mayoría de nuestros países, las empresas privadas son renuentes a permitir la participación de los trabajadores en la dirección y en la propiedad de las mismas, la necesidad de legislar en el sentido de cambiar tal situación, resulta evidente.-

La práctica que algunas grandes empresas llevan a efecto y que se ha dado en donominar de varias maneras: "democratización del capital", "socialización del capital", "popularización del capital" y otros términos similares, no es sino una maniobra de tales empresas y que viene a redundar en su propio beneficio, que no de los trabajadores en particular y del público en general, que colocan sus escasos ahorros adquiriendo acciones de tales empresas.- Con esta práctica, irónica y paradójicamente, los sectores de escasos ingresos se convierten en financiadores de las grandes empresas, influenciados por la demagógica "idea" que les infunden de convertirse en "dueños" de empresas en las que ni remotamente podrán actuar como tales.-

Para que, específicamente, los trabajadores puedan llegar a participar de manera efectiva como propietarios verdaderos en la toma de decisiones de las empresas privadas, los gobiernos de nuestros países deben tomar ejemplo de la nueva legislación peruana de industrias 42/, promulgada recientemente (30-VII-70), que contempla disposiciones tendientes a una participación de los trabajadores en las utilidades de las empresas, a hacerlos progresivamente accionistas de las mismas y a participar en su dirección, todo ello por medio de la denominada "Comunidad Industrial", entidad representante de los intereses de los trabajadores ante la empresa y cuya creación se considera "un aporte al pensamiento revolucionario".-

El contenido de algunos de los mas importantes artículos de la citada ley, deja en claro la filosofía de la misma.- Así, en el artículo 23 se establece que "La comunidad industrial es persona jurídica que, por disposición del presente Decreto-Ley, nace en una empresa industrial, como representación del conjunto de los trabajadores... y cuyo objeto es la administración de los bienes que adquiera de conformidad con este dis-

42/ Ver "PERU: Nueva Ley de Industrias", revista "Comercio Exterior", -- Bco. Nac. de Com. Ext. S.A., Vol. XX, No. 8, ago/70, pp.652/654.-

positivo legal, en beneficio de dicho conjunto."

Los fondos con que cuente la comunidad provendrán de la deducción -- del 15% de las utilidades anuales de las empresas, previo pago de impuestos, que deberán invertir estas últimas en acciones a nombre de su respectiva comunidad y, tal como se expresa en el artículo 25, "alcanzado el -- 50% del capital de la empresa, por la comunidad industrial, los trabajado res serán individualmente propietarios de las acciones o participarán de este 50% dentro de las condiciones de cooperativa industrial", según sea decidido por la comunidad.-

También se estatuye que la administración de cualquier empresa debe tener por lo menos un miembro de la comunidad industrial y ésta en caso -- alguno podrá transferir a ningún título las acciones o su participación -- en la empresa; ni renunciar a sus utilidades.- Cuando se trate de empre-- sas públicas dedicadas a la industria básica, la representación obrera en su administración será, cuando menos de dos miembros y, en el caso de em-- presas particulares, el número de representantes obreros aumentará confor me se incrementa el monto de acciones adquiridas por la comunidad indus-- trial; esto es, que los trabajadores participarán progresivamente en la -- dirección de la empresa.-

Aparte de esto, en el artículo 21 se establece el aseguramiento de -- un 10% de las utilidades de la empresa en favor del sector laboral de la misma, que será repartido así: un 50% a prorrata entre todos los trabaja-- dores y el otro 50%, en proporción directa de las remuneraciones persona-- les, conforme a planillas.-

Otras disposiciones de la ley se refieren a aspectos de particular -- interés para el paulatino dominio o control nacional de las empresas y pa-- ra la estratégica y creciente participación estatal en la actividad pro-- ductiva.- Al respecto se estatuye:

- a) Que las empresas extranjeras estarán obligadas a celebrar un con-- trato con el Estado para precisar un plazo al término del cual, u na vez obtenidos la recuperación de la inversión y un monto razo-- nable de utilidades, podrán continuar en operación, pero sólo con un capital accionario del 33%;
- b) En el caso de empresas nuevas, sólo podrán establecerse asociadas con nacionales, siempre que el capital local participe con un mí-- nimo del 51%;

- c) Las industrias básicas se reservan para el Estado y comprenden -- los ramos de: siderurgia, metalurgia física no ferrosa, química -- básica, fertilizantes, cemento y papel.- Se incluye en esta prio- ridad las industrias productoras de bienes de capital y otros in- sumos fundamentales para las actividades productivas, así como -- las empresas productoras de tecnología industrial a través de la- investigación;
- d) El Estado participará solo o asociado, en las demás industrias, - cuando así convenga a los planes de desarrollo general;
- e) Los sectores privado y cooperativo podrán, excepcionalmente, ac- tuar en los sectores industriales básicos, en empresas con parti- cipación estatal o sin ella, pero obligadas a operar mediante con- trato en el que se especifiquen las condiciones y plazos en que - la propiedad de tales empresas revertirá al Estado, previo el pa- go de un precio justo;
- f) Por último, se ordena (artículo 14), la creación del Instituto de Investigación Tecnológica Industrial y de Normas Técnicas, como - entidad pública descentralizada, cuyos fines serán la investiga- ción propia y la coordinación de los trabajos de otros organismos y de universidades.-

Si a nivel regional, o subregional en su caso, se adoptasen normas - jurídicas del tipo de las anteriormente expuestas, con armonización ade- - cuada para que el desequilibrio del desarrollo relativo existente entre - los países latinoamericanos no afecte negativamente a los de menor desa- - rrollo, consideramos que las EE.MM.LL. podrían satisfactoriamente cumplir con lo que de ellas se puede esperar.-

CAPITULO IV

POSIBILIDADES DE FORMACION DE EE.MM. CENTROAMERICANAS.-

Consideramos que la formación de empresas que podríamos calificar como subregionales, sería un paso previo a la creación de las multinacionales de toda el área; esto es, parece mas factible y lógico que inicialmente se formen empresas integradas con recursos de países con algún grado de similitud o de vinculación mas estrecha entre sí, como los del Grupo Andino, que ya están adoptando medidas en tal sentido, los del MCCA, los de CARIFTA, etc.- Basados en tal hipótesis, haremos un breve examen sobre las posibilidades que existen para la creación de empresas multinacionales centroamericanas.-

4.1 Algunas apreciaciones sobre la situación del MCCA.-

Los países centroamericanos poseen particulares características que los vinculan muy estrechamente, lo cual se confirma porque tienen comunes antecedentes políticos, sociológicos, culturales y económicos; no obstante, su relativo desarrollo no es lo homogéneo que pudiera esperarse.- Esto último lo estimamos así porque los problemas que se presentan en su esquema de integración, hacen que esta misma integración no avance como sería deseable y no se haya logrado armonizar satisfactoriamente el proceso de desarrollo integrado que se pretende.-

Ante esta situación, agravada con los últimos acontecimientos acaecidos dentro del MCCA, que hacen dudar de la continuidad del mismo, cabe -- buscar vías o medios que permitan llegar a la solución de los conflictos y sirvan como base de apoyo para dar un nuevo impulso al que hasta hace poco tiempo se ha considerado como uno de los mas avanzados intentos de integración.-

En dónde se ha fallado? Cuál o cuales son las causas de la situación actual? Estas interrogantes pueden ser contestadas, por así decirlo, con una variedad de respuestas que posiblemente no vendrían sino a presentar un panorama quizá en extremo pesimista, agravando con ello la situación; pero las causas fundamentales, en última instancia, podrían reducirse a dos: a) las diferencias estructurales con que los países entraron al proceso integracionista, que se mantienen todavía mas o menos en igual situación; y b) la distribución de costos y beneficios de la integración, que no satisface a todos los miembros del MCCA.- Por esta razón, estimamos -

conveniente circunscribir la exposición y análisis sobre uno de los problemas de mayor relevancia, cual es el de la distribución de costos y beneficios de la integración que, si bien podría no conducir al pulimiento pleno de las asperezas del camino hacia el desarrollo integrado, al menos presentará un campo de análisis y de aplicación de esfuerzos coadyuvantes para el logro del objetivo perseguido.-

El desequilibrio en el desarrollo relativo de estos países no ha podido ser eliminado o al menos reducido significativamente, ni con la liberación del comercio, ni parece que podrá lograrse con la pretendida armonización del desarrollo industrial basada en el Convenio sobre el Régimen de Industrias Centroamericanas de Integración.-

Es evidente que el comercio intrarregional ha tenido un incremento halagüeño en términos globales; pero no ha beneficiado en forma igual o similar a todos los países del área.- El crónico déficit en la balanza comercial de Honduras -en el ámbito centroamericano-, ha sido un argumento esgrimido por dicho país para apoyar sus peticiones de tratamiento especial, y no sin razón, creemos; pero la causa de ello es estructural: indudablemente se trata del país con menor desarrollo relativo de la zona y las medidas que se han adoptado para ayudarlo, parecen no haber surtido el efecto deseado.-

Por otra parte, como los efectos del comercio tienen estrecha vinculación con el grado de desarrollo industrial de nuestros países -en función de su propia capacidad-, estimamos que tampoco la industrialización "equitativa" que, repetimos, se pretende con el Convenio sobre el Régimen de Industrias Centroamericanas de Integración, podrá lograr que el desequilibrio en el desarrollo de los países del área se elimine y que la distribución de beneficios de la integración sea satisfactoria.-

La razón estriba en que el concepto de "reciprocidad y equidad", para efectos de beneficios económicos, contenido en el convenio aludido, --descansa sobre un criterio-base de equilibrio jurídico-formalista, tal como se desprende de lo que se expresa en el artículo transitorio de dicho convenio, en donde se establece: "A efecto de promover una distribución equitativa de las plantas comprendidas en las industrias centroamericanas de integración, los Estados contratantes no adjudicarán una segunda planta a un mismo país, mientras a cada uno de los países centroamericanos no se hubiese asignado una planta de conformidad con los protocolos que pre-

vé el Artículo III".- No es válido aducir que el solo hecho de atribuir - una planta (o igual número de ellas) a cada país, implicará una equivalen- cia de beneficios entre los mismos; inversiones distintas causan efectos también distintos.- Sería necesario analizar con mayor profundidad consi- derando los múltiples efectos que sobre la economía de cada país, pueden resultar de cada inversión y, en esas condiciones, evaluar si el desequi- librio, tanto en el nivel de desarrollo como en el ritmo de crecimiento, se mantiene, se reduce o se amplía.-

4.2 Conveniencia de crear EE.MM.CC.-

Ante una situación como la someramente descrita, cabe estudiar la -- conveniencia y posibilidades de crear empresas multinacionales centroame- ricanas, estructuradas en forma tal que puedan servir para coadyuvar a la solución del problema que no ha podido ser resuelto con las empresas de - integración.- Podría surgir, ante esta sugerencia, la interrogante: acaso las empresas centroamericanas de integración no son multinacionales? y, - obligatoriamente, tendría que responderse afirmativamente.- Entonces?... La respuesta a esta última interrogante tendría que ser dada después de e- xaminar con mayor detenimiento el concepto de empresas centroamericanas - de integración.-

El artículo II del Convenio sobre el régimen de las citadas empresas, en lo pertinente expresa: "Se considerarán como industrias centroamerica- nas de integración aquellas que a juicio de la Comisión Centroamericana - de Integración Industrial, se compongan de una o mas plantas cuya capaci- dad mínima requiera que tengan acceso al mercado centroamericano para ope- rar en condiciones razonables económicas y competitivas."

Puede apreciarse que el elemento de multinacionalidad que en tal con- texto poseen las empresas de integración, es eminentemente operacional, - esto es, una multinacionalidad por el mercado, que ya ha sido objetada en su oportunidad; no obstante, en el artículo III se hace alusión a la mul- tinacionalidad por el capital, así: "La aplicación del presente Régimen a las industrias centroamericanas de integración queda sujeta a que, para - cada una de dichas industrias, los Estados contratantes suscriban un pro- tocolo adicional en que estipulen: ...c) las reglas que fueren aconseja- bles respecto a la participación de capital originario de Centroamérica - en las empresas que sean propietarias de las plantas;..." De acuerdo con ésto, se aprecia que las normas referidas a la multinacionalidad del capi

tal, particularmente centroamericano, quedan fuera del convenio en sí, su peditadas en su establecimiento o formulación, a protocolos para cada una de las industrias; esto significa que no puede existir uniformidad en las mismas y así sucede en la realidad.- Veamos algunos ejemplos:

-Del Primer Protocolo al Convenio.-

1o.- Industria de Sosa Cáustica e Insecticidas (Nicaragua).-

En el artículo 13 se establece: "...Del capital social, al menos un cuarenta por ciento será ofrecido en venta a capital de origen centroamericano, durante un plazo no menor de ciento ochenta días previo a la fecha de constitución de la sociedad o sociedades propietarias."

Implicaciones:

a) Si bien un mínimo de 40% puede ser capital centroamericano (decimos "puede" y no "debe", porque la sola oferta no garantiza que realmente haya de demandarse), cabe la posibilidad de que el mismo proceda de un solo país de la zona; pero esta posibilidad no es tan relevante como la siguiente,

b) El hecho de que hasta un 60% (o más) del capital pueda ser (o es?) foráneo, significa EXTRARREGIONALIZACION de la empresa; esto es, se convierte en una empresa extrazonal o de control extranjero.-

2o.- Industria de Llantas y Neumáticos (Guatemala).-

El artículo 21, en lo pertinente, expresa: "...El capital social de la empresa...está constituido en una proporción mayoritaria por capital o riginario de Centroamérica.- Una proporción igual de cualquier ampliación futura de capital será ofrecida en venta ...al capital de origen centroamericano durante un plazo no menor de 180 días."

Implicaciones:

a) Se mantiene la posibilidad de mononacionalidad centroamericana;

b) Aparentemente se elimina la posibilidad de extrarregionalidad.-

Esta situación, en términos generales, presenta mayor aceptabilidad, o mejor dicho, menor inaceptabilidad que la del primer ejemplo, pero no deja de ser objetable.-

-Del Segundo Protocolo al Convenio.-

3o.- Industria de Vidrio Plano o en Láminas (Honduras).-

El artículo 3 estatuye: "...El capital social inicial de la empresa

...estará constituido en proporción no menor de un sesenta por ciento de origen centroamericano.- Esta proporción de capital centroamericano deberá mantenerse en todo momento, inclusive en casos de ampliación del capital social, y será aplicable a cualquiera otra persona natural o jurídica que llegare a adquirir la propiedad de la planta o el derecho de su explotación.- Los títulos que representan el capital social de origen centroamericano, serán siempre nominativos."

La situación en este caso es evidentemente mejor que la de los ejemplos primero y segundo: aunque se mantiene la implicación a), se elimina en mayor grado la b) de extrarregionalización; no obstante, habría que analizarse la realidad para comprobar si tal hipótesis se cumple efectivamente.-

En razón de lo anterior, se puede concluir concretamente respecto a las empresas centroamericanas de integración:

- a) Tienen una multinacionalidad por el mercado, garantizada;
- b) En cuanto a su capital, no hay garantía de multinacionalidad centroamericana;
- c) Existe la posibilidad de que sean o devengan empresas extrazonales dado que, si bien puede haber multinacionalidad en la integración de su capital en el sentido de ser centroamericano y extranjero, la participación relativa de ambos está sujeta a lo que se establezca en los protocolos correspondientes, al menos en una virtual legalidad.-

Tales conclusiones permiten ahora contestar a la interrogante que se dejó pendiente, en la forma siguiente: las empresas centroamericanas de integración son multinacionales, las actuales, y pueden serlo, las futuras, pero su multinacionalidad resulta objetable y de dudoso beneficio para los países del área.-

Por esas razones estimamos que sería necesario, o bien reformar el actual Convenio sobre el Régimen de Industrias Centroamericanas de Integración, o bien estructurar otro referido específicamente a la creación y funcionamiento de empresas multinacionales centroamericanas que no presenten los inconvenientes de las de integración.- En este convenio podría contemplarse, de particular manera, disposiciones tales como:

- a) Participación, preferentemente, de todos los países centroamericanos en el capital de cada empresa que se forme, tal como se ha he

cho en el caso del Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE) y en el de la Corporación Centroamericana de Servicios de Navegación Aérea (COCESNA), al menos en lo que se refiera a empresas estatales sin participación foránea; y

- b) Fijación de límites de cierta elasticidad, para la participación del capital extrazonal, en los casos en que dicha participación se necesite, sea en empresas mixtas (capital privado y público) o en las de carácter privado, de tal forma que se elimine toda posibilidad de extrarregionalización de las empresas.-

Es indudable que el solo convenio no podría ser suficiente para contemplar todas las normas que viabilicen la creación de esas empresas y para su regulación, a fin de que funcionen de acuerdo con el objetivo de lograr una mejor distribución de costos y beneficios de la integración.-Las innovaciones legislativas complementarias, a nivel regional, resultarían imprescindibles.- Tales innovaciones deberán ser de carácter especial, en el sentido que se ha expuesto previamente (ver Cap. III), particularmente respecto al tratamiento de la inversión extranjera y, en lo posible, a la participación de los trabajadores en la dirección de las empresas.- En términos generales, para la formación, estructura y actividades de las EE.MM.CC., habrá que tenerse en cuenta todo lo que ya se ha expuesto globalmente en relación con las EE.MM.LL.-

4.3 Posibilidades netas para la creación de EE.MM.CC.-

Con el fin de llegar a concretizar sobre las posibilidades netas para la creación de EE.MM.CC., examinaremos algunos aspectos que estimamos tienen vinculación con el asunto.- En este sentido, trataremos de analizar los efectos e implicaciones de la existencia o inexistencia de convenios, regímenes, organismos, etc. dentro del MCCA.-

4.3.1 Factores coadyuvantes.-

Para hacer labor de sopesamiento, comenzaremos por examinar algunos factores que a nuestro modo de ver, resultan coadyuvantes en algún grado, en mayor o menor medida, al propósito que nos ocupa.-

4.3.1.1 Convenio sobre el Régimen de Industrias Centroamericanas de Integración.-

No obstante que fue concebido con los objetivos fundamentales de elevar los niveles y condiciones de vida de los pueblos del Istmo y para ha-

cer uso racional de sus recursos, ya hemos señalado previamente objeciones a tal convenio, específicamente en cuanto a si verdaderamente pueden lograrse tales objetivos mediante el funcionamiento del tipo de empresas contempladas en el mismo.-

Hemos señalado también que el convenio permite la formación de empresas multinacionales, particularmente de operación multinacional; pero, al no contemplar normas generales en cuanto a la propiedad multinacional de las empresas y dejar su estipulación a protocolos especiales, cabe la posibilidad de que dichas empresas no sean efectivamente zonales y los beneficios generados por ellas se canalicen hacia el exterior.- No cabe duda que en la elaboración de los protocolos pueden contemplarse medidas que tiendan a evitar la posibilidad aludida, pero ello daría lugar a que los posibles inversionistas foráneos adoptasen posiciones de renuencia, en función de las restricciones que puedan afectar sus propias pretensiones.

Contrariamente, estimamos que si previamente se estipulan las "reglas del juego" para todas las inversiones del área, los interesados potenciales foráneos sabrían a priori a qué atenerse; sopesarían la situación y, al hacer sus decisiones de participar en una empresa determinada, implícitamente estarían aceptando las condiciones que se les impusiera.-

En ese sentido, si se efectuaran modificaciones de ese tipo al Convenio, éste podrá convertirse en factor plenamente coadyuvante para la formación de E.E.M.M.C.C., siempre que, además, se modifique el criterio de "equidad" utilizado, para efectos de beneficios derivados de la localización de las empresas, dado que dicha localización tiene que basarse en criterios económico-técnicos y no simplemente formalistas.-

4.3.1.2 Convenio Centroamericano de Incentivos Fiscales al Desarrollo Industrial.-

Concebido con miras a eliminar la nada beneficiosa competencia entre los países del área para atraer hacia cada uno de ellos las inversiones necesarias para su desarrollo industrial, o bien para poner en situación de ventaja competitiva a las empresas establecidas en cada país, respecto de las situadas en el resto de países de la zona, al uniformar y unificar disposiciones sobre incentivos fiscales, el convenio crea para el área una situación de "neutralidad" en cuanto a que se elimina la posibilidad de localización o flujo de inversiones en base a incentivos fiscales "atractivos" para los inversionistas, pero exageradamente onerosos para los

países receptores de inversiones, por sus implicaciones de gran sacrificio fiscal.-

Aunque el carácter de sus disposiciones es general en cuanto a las empresas que pueden acogerse al convenio y no contiene requerimientos en el sentido de que las empresas revistan un carácter multinacional en cuanto a su propiedad, el convenio puede considerarse como un elemento que coadyuvaría a la formación de EE.MM.CC., particularmente de carácter mixto y privado, dado que en la clasificación de las empresas, al menos para las del grupo A, las características requeridas tienden hacia la mayor utilización de insumos de origen centroamericano.- Además, en el segundo párrafo del artículo 4, cuando se refiere a la evaluación del aporte de las plantas al desarrollo económico, se establece que tendrá que tomarse en consideración, entre otros aspectos, el que "aumenten el empleo de los recursos naturales, humanos o de capital centroamericano."

No obstante lo anterior, estimamos que los incentivos que contiene el convenio son quizá extremadamente generosos y no contribuirían a aliviar el sacrificio fiscal de los países del área en grado significativo, si se comparan sus incentivos con los de las leyes nacionales; por tanto, merecería que se estudiase la forma de volverlos menos onerosos en el plazo mas breve posible.- Por otra parte, mientras la aplicación del convenio no se haga sobre base enteramente regional, cabe la posibilidad de que surjan problemas o conflictos originados por aplicación a nivel nacional.

4.3.1.3 Banco Centroamericano de Integración Económica.-

La existencia de esta institución enteramente regional, puede considerarse como uno de los factores que mas coadyuvarían a la creación de EE.MM.CC.- Basta tomar en cuenta lo estipulado en el artículo 2 de su convenio constitutivo, para confirmar nuestra apreciación.- En dicho artículo se expresa que, para el cumplimiento de su objetivo general (promover la integración económica y el desarrollo económico equilibrado de los países miembros), se atenderá principalmente los siguientes sectores de inversión:

a) Proyectos de infraestructura que completen los sistemas regionales existentes o que compensen disparidades en sectores básicos que dificulten el desarrollo equilibrado de Centroamérica.- Por consiguiente, el Banco no financiará proyectos de infraestructura de alcance puramente local

o nacional que no contribuyan a completar dichos sistemas o a compensar -
desequilibrios importantes entre los países miembros;

b) Proyectos de inversión a largo plazo en industrias de carácter re-
gional o de interés para el mercado centroamericano, que contribuyan a in-
crementar los bienes disponibles para intercambio centroamericano o para
éste y el sector exportador.- Quedará fuera de las actividades del Banco
la inversión en industrias de carácter esencialmente local;

c) Proyectos coordinados de especialización agropecuara que tengan
por objeto el mejoramiento, la ampliación o la sustitución de las explota-
ciones que conduzcan a un abastecimiento regional centroamericano;

d) Proyectos de financiamiento de empresas que requieran ampliar sus
operaciones, modernizar sus procesos o cambiar la estructura de su produc-
ción para mejorar su eficiencia y su capacidad competitiva dentro del mer-
cado común, a fin de facilitar el libre comercio centroamericano;

e) Proyectos de financiamiento de servicios que sean indispensables
para el funcionamiento del mercado común;

f) Otros proyectos productivos que tiendan a crear complementación
económica entre los países miembros y a aumentar el intercambio centroame-
ricano.-

Es de apreciarse que los campos que pueden ser atendidos financiera-
mente por el Banco, no se circunscriben al sector industrial sino que --
prácticamente abarcan todos los sectores básicos para el desarrollo de --
los países del área.- Además de eso, compete al BCIE, entre otras activi-
dades, el estudio de las oportunidades de inversión creadas por la inte-
gración, contribuir a la formación de un mercado regional de capitales, -
obtener empréstitos, créditos y garantías de instituciones financieras -
(sean centroamericanas o extranjeras) para reforzar sus propios recursos,
proporcionar asesoramiento directivo, administrativo y técnico a los soli-
citantes de crédito y en fin, efectuar todas las operaciones que resulta-
ren necesarias para su objeto y funcionamiento, conforme a su convenio de
constitución y sus reglamentos.-

4.3.1.4 Instituto Centroamericano de Investigación y Tecnología Industrial.-

Con la creación de este instituto se sentaron las bases para la es-
tructuración de una política de asistencia e investigación tecnológica ne-
cesaria e imprescindible en todo proceso de desarrollo.- Decimos ésto por

que los fines del instituto, de conformidad a lo estipulado en el artículo 2 del convenio sobre su establecimiento son tales que, de ser llevados a efecto en toda su extensión, constituirán sólidos pilares para la estructuración científico-tecnológica de la región.-(+)

Estos fines, sin duda alguna, hacen que al instituto lo consideremos de relevante importancia como factor coadyuvante a la formación y el funcionamiento del tipo de empresas que nos ocupa, importancia que está en función de la medida en que efectivamente cumpla con los aludidos fines.-

4.3.1.5 Otros elementos coadyuvantes.-

A los anteriores instrumentos de integración, que consideramos de --
mas estrecha vinculación positiva para la creación y funcionamiento de EE.
MM. subregionales, se pueden agregar otros tales como: la Cámara de Com--
pensación Centroamericana, el Acuerdo para el establecimiento de la Unión
Monetaria Centroamericana, el Instituto Centroamericano de Administración
Pública (antes ESAPAC), la Federación de Cámaras y Asociaciones Industria
les Centroamericanas y, en fin, todos aquellos organismos, tratados, con--
venios, protocolos, etc. que, en la medida que contribuyen al perfecciona
miento del proceso de integración, prcpenden a configurar un basamento q'.
en mayor o menor grado, afectará positivamente al propósito a que nos es--
tamos refiriendo.-

4.3.2 Factores obstaculizantes o limitativos.-

En términos generales, todo aquello que se opone al avance del proce
so integracionista, puede ser obviamente considerado como factor obstacu
lizante a la formación de EE.MM.CC.; esto es, actitudes localistas, deci
siones políticas, intereses creados regionales o foráneos, etc., en el --
grado en que restringen el proceso de integración, se constituyen en fac
tores de este tipo.- Empero, para ser un tanto mas concretos al respecto,
trataremos de resumir aquellas situaciones que afectan mas de cerca el pro
pósito que nos ocupa.- En tal sentido, prestamos especial atención a la --
falta de instrumentos de aplicación regional que signifiquen una acción -
mancomunada frente a diversos tipos de problemas; para el caso:

a) Se carece de normas que a nivel regional se apliquen a la inver--
sión extranjera, especialmente en lo que respecta a las condiciones de su

(+) Consultar en convenio respectivo, el artículo 2.-

ingreso a la zona, a mecanismos de control eficientes, a la regulación de las salidas de capital en concepto de utilidades, regalías, pagos de asistencia técnica, amortizaciones, etc.-;

b) No existe una armonización de los regímenes nacionales de tributación; la estructura de los mismos, al diferir de un país a otro por -- criterios y necesidades nacionales, presenta dificultades para el desarrollo de actividades industriales, comerciales, de servicios, etc., a nivel regional;

c) Hace falta una armonización adecuada y efectiva en materia laboral y de seguridad social, a fin de que la situación de los trabajadores del área puedan disfrutar de mejores condiciones de trabajo y de seguridad para sí y para los suyos.- En este sentido, la aplicación del Convenio Multilateral de Seguridad Social para Centroamérica y Panamá, podrá surtir efectos beneficiosos, por lo cual resulta de particular interés q' la ratificación del mismo sea efectuada a la mayor brevedad posible.- Asi mismo, es de esperarse que los esfuerzos emprendidos por el Consejo de Trabajo y Previsión Social de la ODECA, y los que pueda dedicar en el futuro en pro del bienestar de la clase laboral, no se vean frustrados.- Particular interés presentan los esfuerzos que puedan hacerse para garantizar una efectiva movilidad de la mano de obra, no solamente en el sentido tradicional "migratorio", sino en el de eliminación del criterio discriminatorio en base a la "nacionalidad", para efectos de empleo y prestaciones sociales;-

d) La estructuración de un régimen zonal, no existente en la actualidad, en materia de créditos, tendría positivos efectos, especialmente si se configura con miras a la atención de actividades básicas y al establecimiento de mecanismos de control efectivos y, asimismo, en cuanto pueda contemplar medidas discriminatorias entre usuarios de la región y los extranjeros, para que los recursos de la zona efectivamente sirvan a intereses centroamericanos y no, paradójicamente, resulten en beneficio de intereses foráneos; y

e) En general, la falta de programas nacionales de largo plazo, coordinados a nivel regional, impiden que pueda hacerse un realista examen de las posibilidades del desarrollo integrado, en el que puedan actuar beneficiosamente las EE.MM.CC.-

Al sopesar los pro y los contra de la situación centroamericana, nos atreveríamos a decir que existe un margen positivo de posibilidades para

la formación de empresas multinacionales de la región, pero quizá éstas no se podrían estructurar, digámoslo así, en forma plenamente satisfactoria.-

Esto último lo decimos porque a propósito hemos dejado de mencionar los obstáculos, difíciles de salvar de inmediato, que se derivan del conflicto bélico entre El Salvador y Honduras, así como de la posición adoptada por este último, al situarse prácticamente al margen del esquema integracionista.- Estos hechos mantienen en estado de crisis operativa al MCCA, crisis que a corto plazo no sería posible superar siguiendo los -- mismos lineamientos originales del proceso de integración; esto es, no -- sería posible esperar que en un período mas o menos corto, se puedan eliminar las diferencias que mantienen distanciados a los dos países y, por tanto, no es posible reconstruir a corto o mediano plazos, un esquema con plena participación de los cinco países.- Esta estimación confirmóla el -- hecho mismo de que no haya podido concretarse la suscripción del "Modus Operandi", en el cual dicho sea a propósito del tema que nos interesa, se contemplaban medidas --particularmente en lo referido a la política industrial de la zona-- basadas en criterios cuya aplicación "tendería a asegurar que se propicien y fortalezcan las interrelaciones industriales, con un enfoque de complementación y especialización a nivel regional, así como que se logre el impulso de proyectos ya en marcha, se acelere el desarrollo manufacturero de la región y se estimule la formación de empresas multinacionales."42/ Y, en lo que se refiere a la política agrícola regional, también se consideraban "una serie de orientaciones y actividades...que pueden resumirse [las primaras], en los siguientes objetivos: a) asegurar el mas adecuado abastecimiento, promover la sustitución de -- importaciones en condiciones económicas y diversificar la producción exportable a terceros países.- Para ello, se procurará establecer condiciones apropiadas para impulsar esta actividad en todos los países, teniendo en cuenta la dotación de recursos naturales, el incremento del empleo, el -- desarrollo equilibrado y los planes que en la actualidad se estén realizando a nivel nacional; b) propiciar una amplia movilidad de factores de la producción, incrementar el volumen de la producción y mejorar la pro-

42/ NN.UU., Consejo Económico y Social, "El Mercado Común Centroamericano y sus problemas recientes", E/CN.12/CCE/363/Rev. 1 (mimeografiado), 8 de marzo de 1971, p. 51.

ductividad del sector; c) ordenar, estabilizar y ampliar los mercados para garantizar el oportuno abastecimiento y los precios mas adecuados tanto para productores como para consumidores; y d) estrechar la vinculación entre este sector y el industrial, mediante el fomento de la producción de insumos de origen agrícola destinados a la industria y de productos industriales para la agricultura."43/

En razón de la mencionada crisis, no sería de esperar que en las EE. MM. que pudieren formarse, participasen los cinco países como sería deseable, particularmente en las de carácter estatal.- Cabría la posibilidad de formación de empresas mixtas y privadas; pero, mientras no se logren.- superar la serie de deficiencias en cuanto a la regulación posible de las mismas, tales empresas es probable que no rindiesen plenamente los frutos que sería deseable.-

RESUMEN DE CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

A.- CONCLUSIONES.-

1) Dada la situación actual de amplias brechas entre países del denominado "Tercer Mundo" y los países altamente desarrollados, que mantienen a los primeros en posición de plena o fuerte dependencia respecto de los segundos, aunado ésto a la perspectiva de un futuro no muy lejano en el que se vislumbra una situación de dominio a nivel mundial, por una relativamente reducida cantidad de monstruosas empresas pertenecientes a muy pocos países, resulta imprescindible que en los países de escaso desarrollo y especialmente en los latinoamericanos, se adopten medidas para tratar de cambiar esa perspectiva, siendo un medio posible para tal fin, la creación o formación de EE.MM.LL.-

2) Tales EE.MM., para que realmente puedan considerarse pertenecientes a la región, deberán, asimismo, ser estructuradas de manera que efectivamente sean latinoamericanas por su control.- Esto significa que las decisiones habrán de ser tomadas por latinoamericanos, aunque en las empresas puedan estar presentes intereses extrarregionales, puesto que no es posible, por ahora, prescindir de la afluencia de capitales extranjeros que complementan la escasez relativa de tal recurso en los países del área.-

3) La tendencia, no sólo en países en desarrollo, sino también en países desarrollados, pertenecientes tanto al sistema "capitalista" como al "socialista", es hacia una cooperación internacional, para efectos de complementación de recursos y esfuerzos, tendencia que resulta propicia a la formación de empresas y a la realización de proyectos multinacionales en diversos campos de la actividad económica, a lo cual puede llegarse por diferentes vías o formas de cooperación.-

4) En América Latina, a pesar de no existir estudios exhaustivos al respecto, se puede decir que operan empresas multinacionales de la región, pero constituyen una minoría frente a una gran cantidad de empresas internacionales, o sea empresas pertenecientes a determinados países extrazonales, especialmente estadounidenses, que actúan multinacionalmente en la región.-

5) La acción de esta gran cantidad de empresas foráneas en Latinoamérica, no resulta en beneficios plenos para el objetivo del desarrollo de nuestros países.- Es decir, si bien de una parte contribuyen a comple-

mentar las deficiencias de recursos, existentes en los países del área, - por otra, su forma de actuar obstaculiza el progreso y mejor aprovechamiento de los recursos con que se cuenta y contribuyen a agudizar el drenaje de los mismos, canalizándolos hacia el exterior.- Estos inconvenientes tienen por causa diversas actitudes, por parte de los intereses foráneos, manifestados principalmente en sus políticas de producción, de propiedad de las empresas, de discriminación en la toma de decisiones, de ampliación de inversiones o reinversiones, de transmisión de conocimientos, de empleo, etc., actitudes que las fundamentan en criterios propios sobre la situación "ambiental" en Latinoamérica.-

6) Las condiciones propicias de mercado ampliado que se presentan en los esquemas de integración (que es la vía adoptada por los países latinoamericanos, al igual que lo han hecho otros países europeos, africanos y asiáticos), han servido más para el beneficio de intereses extrazonales, que a intereses propios de la región, en la medida en que prolifera el establecimiento de empresas foráneas que se aprovechan de las mejores oportunidades de explotación, dedicándose a actividades que no son aprovechadas por los latinoamericanos, sea debido a actitudes negativas propias o bien por la situación desventajosa en que se encuentran para competir con los intereses extranjeros.-

7) El potencial latinoamericano de recursos es, en términos globales, suficiente para lograr superar el estado de los países de la región, especialmente manifestado en recursos naturales y humanos; pero la carencia relativa de recursos financieros, la inadecuada infraestructura física que impide u obstaculiza el aprovechamiento eficiente de los recursos naturales, la obsoleta superestructura político-institucional que impide reformas económico-sociales que permitan estructurar bases sólidas para la superación de la población, capacitándola científica y tecnológicamente y propiciándole medios que le permitan salir de su precaria situación general, representan lastres para que todo el potencial de recursos materiales y humanos de los países latinoamericanos pueda ser aprovechado efectivamente en pro del desarrollo de los mismos.-

8) La situación anterior presenta o señala la necesidad de que se formen unidades productivas de cooperación multinacional para que, aunando esfuerzos y voluntades, se pueda aprovechar ventajosamente el acervo de recursos con que se cuenta; pero, indudablemente, para que tales uni-

dades productivas puedan actuar o servir para tal propósito, tendrían que superarse y corregirse el cúmulo de factores que mantienen en situación precaria a la gran masa poblacional; esto es, que amerita una serie de reformas que, como las agrarias y educacionales, robustezcan la situación en que habrán de actuar aquellas unidades y, en tal sentido, la participación activa y decidida de los gobiernos tendrá que ser acorde con los intereses de las grandes mayorías, que no de minorías privilegiadas.-

9) Para que las EE.MM.LL. puedan efectivamente, como instrumentos de desarrollo, actuar en las situaciones que requieren de su acción, sus objetivos tendrán que ser encaminados hacia la cobertura de las deficiencias que los países del área presentan individualmente; esto es: reunir grandes capitales, producir en escalas adecuadas para aprovechar las economías resultantes de tal forma de producción, propiciar el desarrollo y aprovechamiento de los avances científicos y tecnológicos modernos, lograr el acceso a nuevos mercados para sus productos, propiciar la creación de mercados regionales de capital, fortalecer posiciones de negociación frente a terceros países, etc.; pero, sobre todo, destacar el objetivo de desarrollar, aprovechar y transmitir los conocimientos científico-tecnológicos, así como los que dan capacidad de dirección y organización.- Todo ello, en función del mejor aprovechamiento de las oportunidades que presentan la multiplicidad de campos de acción y actividades a que pueden dedicarse las citadas empresas.-

10) No obstante la conciencia que existe en cuanto a la necesidad de formar empresas multinacionales latinoamericanas, manifestada, por una parte a nivel gubernamental en la Declaración de Jefes de Estado de América, y de otra, por la actividad que en tal sentido se está haciendo en algunos países como los del Grupo Andino (uno de cuyos objetivos es precisamente la formación de empresas de este tipo), a tal formación o creación se anteponen obstáculos que, si bien no serían de fácil superación, tampoco pueden ser considerados imposibles de eliminar.- Aparte de los obstáculos que en términos generales afectan tanto al desarrollo como al proceso de integración y, por ende, a la formación de EE.MM.LL., los que de particular manera resaltan son los de tipo jurídico-económico; esto es, una carencia de legislación económica uniforme o al menos con armonización suficiente para que se viabilice la creación de tales empresas.- Esa legislación es la referida a aspectos tales como: regímenes tributario, de trata

miento a la inversión extranjera, cambiario, laboral-previsional, crédito, etc.- Dichos obstáculos se oponen particularmente a la creación de EE.MM. propiamente tales, puesto que en cuanto a la realización de proyectos multinacionales de infraestructura física, necesarios a no dudar, para el desarrollo, los obstáculos son mínimos o al menos no tienen la relevancia que presentan los que se oponen, repetimos, a la formación de empresas propiamente tales; es decir, que para la realización de proyectos multinacionales de infraestructura física, los problemas que se presentan pueden circunscribirse, en gran medida, a la adopción de las fórmulas jurídico-administrativas, aunque ello no quiere decir que no pueden presentarse problemas de otra índole.-

11) Si bien el sector privado puede y debe participar en la creación de EE.MM.LL., los Estados también deben actuar en tal sentido, particularmente porque la acción de los mismos no debe seguir manteniéndose al margen de las actividades productivas en general y las consideradas básicas, en particular.- La participación estatal en la actividad económica resulta conveniente y necesaria para que los beneficios del proceso de desarrollo se irradien a la colectividad; esto es, los gobiernos deben actuar -- mas agresivamente participando en mayor grado y amplitud dentro de la actividad económica.-

12) Específicamente en referencia al problema de la inversión extranjera, que resulta evidentemente necesaria para complementar las escaseces, como ya se ha dicho, de que adolecen nuestros países, se presenta una situación de conflicto, surgida de las posiciones que de cada parte (inversionistas y países receptores de inversiones) se adoptan y que, en gran medida, son diametralmente opuestas.- Ahora bien, si se acepta que tal -- fuente de recursos (la inversión extranjera) es necesaria, habrá que buscar la forma de dar solución al conflicto de las partes, vía una armonización de sus pretensiones.-

13) La participación en las empresas, por parte de la clase laboral, es otro problema que amerita buscarle solución.- Esta participación, obviamente, no es la de mero factor productivo que, como fuerza de trabajo, contribuye a la creación de medios satisfactores, sino que se trata de la participación en la política de producción de las empresas, en su dirección.- Esto constituye un problema espinoso, particularmente respecto del sector privado que, en un sistema como el imperante en nuestros países --

(no en todos, sin lugar a dudas, pero sí en la gran mayoría), muestran -- "impermeabilidad" en cuanto a aceptar ceder un lugar a la clase laboral -- en la conducción de las empresas. -- Por tanto, para el logro de esta conquista verdaderamente revolucionaria, habrá que emprenderse una ardua lucha en la que, tanto la clase laboral sindicalizada, como los gobiernos, tendrán un relevante rol. --

Aparte de las anteriores conclusiones generales para toda Latinoamérica y, por ende, válidas para la subregión centroamericana, cabe llegar a algunas referidas específicamente a esta zona. --

14) La particular situación en que se encuentran los países del Istmo centroamericano en su esquema de integración es tal que, mantiene a este último en precaria posición. -- Existe una crisis operativa en el mismo que pone en peligro la continuidad del proceso. --

15) No obstante que las causas son complejas a primera vista, en última instancia se pueden reducir a dos de gran trascendencia: la.) la disparidad del desarrollo relativo entre los países con la que ingresaron a -- participar del proceso de integración y que todavía se mantiene, por no haber podido ser eliminada o al menos reducida significativamente por las -- actividades dentro del MCCA; y 2a.) la insatisfacción que, en cuanto a la distribución de costos y beneficios de la integración, se manifiesta entre los países del área y que se vincula muy estrechamente con la primera -- causal de tipo estructural. --

16) Por la citada vinculación de las dos causales y en razón de que, respecto del problema que implica la primera puede lograrse algún grado -- de reducción si a su vez se logra encontrar viable solución al que implica la segunda, es que la atención hacia este último resulta quizá mas recomendable. -- Es decir, habría que encontrar y adoptar medidas que permitan una distribución satisfactoria de costos y beneficios de la integración, que no ha sido posible ni con la liberación del comercio, ni con la política de industrialización adoptada hasta la fecha, especialmente la -- que implica el Convenio sobre el Régimen de Industrias Centroamericanas -- de Integración que, a pesar de la buena intención que conlleva en tal sentido, adolece de algunos defectos. --

17) Como la creación o formación de EE.MM.CC. que difieran de las actuales EE.CC. de Integración, podría ser una de las medidas a adoptar, al ser examinadas las posibilidades que existen para el logro de tal propósito.

to, se encuentra un margen positivo neto; no obstante, habrá que realizar una serie de cambios o modificaciones innovadoras tendientes a viabilizar en mejor y mayor medida la creación de EE.MM.CC., o para convertir en instrumentos similares a las EE.CC. de Integración.-

B.- RECOMENDACIONES.-

1) Para contrarrestar la acción de las actuales grandes empresas internacionales que operan en el área, así como para tratar de evitar que pueda cumplirse la perspectiva futura de acción hegemónica de las mismas, resulta recomendable la creación o formación de EE.MM.LL., en el entendido que tales empresas operen con organización y dirección eficientes, para que efectivamente puedan contrarrestar los efectos nocivos de las grandes empresas foráneas.-

2) A efecto de que tales empresas puedan efectivamente ser consideradas pertenecientes a la región, su estructuración deberá ser tal que las tipifique como "Zonales-nacionales" o "Zonales-multinacionales", apégandose en lo posible a lo que hemos denominado "multinacionalidad por integración de factores".-

3) A fin de que la acción de las EE.MM.LL. propicie un mas amplio beneficio para las comunidades de los países del área, la participación estatal resulta conveniente y necesaria.- Esto significa que deberá dársele prioridad a la formación de empresas públicas o estatales y a las mixtas (capital privado y público), cuando las necesidades así lo requieran.- Es to es así porque son los Gobiernos estatales a quienes compete actuar de manera que se garantice el bienestar de sus comunidades, dado que se supone tienen la capacidad y el poder suficientes para que así sea.-

4) Para que las EE.MM.LL. puedan cumplir con sus objetivos tendientes a la superación de las deficiencias de que adolecen los países de la región, tendrán a su vez que superarse los obstáculos que se oponen a su creación.- En tal sentido, a fin de obviar, en primer lugar, los obstáculos de tipo legal que requerirían una complicada y ardua labor de armonización de legislaciones nacionales, se recomienda efectuar innovaciones legislativas especiales para la formación de EE.MM., o sea que, en lugar de seguir un lento y engorroso camino, se legisle específicamente con el propósito aludido.- Para el caso podrían tomarse en consideración las características de las propuestas que existen en la Comunidad Económica -

Europea, o sea: 1) la que contempla la creación de sociedades comerciales regionales mediante una ley uniforme aplicable solamente a tales empresas, coexistente con las distintas leyes nacionales sobre otras clases de sociedades; y 2) la que se inclina por la creación de similar tipo de empresas regionales, que coexistan con las sometidas a legislaciones nacionales, pero surgidas de un Derecho Comunitario; ello con el objeto de buscar una posible tercera alternativa que, adaptada a las condiciones latinoamericanas, combinase los mejores aspectos de las dos alternativas aludidas.-

5) Por otra parte, como las dificultades para la formación de EE.MM. LL. es mayor cuando se considera a toda la región, resulta conveniente y recomendable que se comience por la formación de empresas subregionales, como pueden ser calificadas las empresas centroamericanas, las del Grupo Andino, etc. que, en la medida en que la vinculación entre los países que configuran cada subregión es más estrecha, facilitan la solución de los problemas que puedan presentárseles.-

6) Otro aspecto que resultaría en beneficio de la más fácil, o menos difícil, manera de formar EE.MM., especialmente subregionales; es el de que se efectúen investigaciones para seleccionar entre las empresas públicas y privadas, las que por sus características de dinamicidad, eficiencia y organización, puedan servir como "base" a las multinacionales.-

7) Resulta de particular interés para la viabilización en la creación de EE.MM. regionales o subregionales, que a nivel de subregión primeramente, para después hacerlo a nivel regional, se establezcan normas respecto a: sistemas tributario en general y en particular para las sociedades anónimas y cualquiera otro tipo de asociaciones, que contemplen disposiciones que tiendan a poner en mejor situación a los intereses zonales frente a los foráneos; al tratamiento de la inversión extranjera, modificando o adoptando criterios respecto a franquicias y otros tipos de incentivos fiscales, para que éstos no resulten onerosos; a la estabilización y armonización de los sistemas cambiarios, estableciendo mecanismos administrativos de control con funcionamiento real y efectivo; al régimen de remesas de capital (amortización y repatriación) y de las transferencias de utilidades, intereses, regalías, pagos por asistencia técnica, etc.; al régimen laboral-previsional y al régimen crediticio, siempre tendiendo a la adopción de medidas que favorezcan a los nacionales de países de la zona, etc.-

8) Para ser un tanto mas específicos respecto de algunas de las anteriores medidas recomendadas, resulta necesario:

a) Respecto al tratamiento de la inversión extranjera y al conflicto que surge de la oposición de los puntos de vista de las partes interesadas, a efecto de que pueda lograrse conciliación entre las mismas, en las disposiciones que puedan contemplarse en un régimen regional o subregional de tratamiento a tal tipo de inversión, estarían de una parte (en favor de los países anfitriones), las que estipulen preferencia por la formación de empresas de capital mixto (nacional y extranjero); limitación o eliminación de la acción de empresas foráneas en actividades productivas básicas y estratégicas; cuidadosas normas relativas a posibles fusiones entre empresas nacionales, regionales o subregionales, con empresas extranjeras o bien respecto a la adquisición de empresas locales por parte de las foráneas; restricción o eliminación de la penetración de nuevos bancos comerciales y de otras instituciones financieras extrarregionales; normas que obliguen a las empresas extranjeras a aumentar el grado de elaboración o transformación de sus productos (previa a su exportación, para el caso de las empresas extractivas), o bien la ampliación en la variedad y complejidad de sus productos (para las manufactureras); regulación eficaz de acuerdos de asistencia técnica, sea entre matrices y subsidiarias, sea entre cualesquiera otras fuentes de tecnología y firmas nacionales o multinacionales de la zona; convenios que tiendan hacia una gradual nacionalización o regionalización futura de las empresas de capital mixto (nacional o zonal y extranjero) y de las de pleno control foráneo, etc.- A cambio de ésto, para favorecer a los inversionistas extranjeros, se establecerían medidas que garanticen a éstos, mercados dinámicos y crecientes, razonables utilidades y porcentajes de transferencia de las mismas, estabilidad en las normas jurídicas generales que afecten sus operaciones y cualesquiera otras medidas que, sin afectar negativamente a los intereses zonales, tiendan a presentar un mejor panorama "ambiental" para los inversionistas foráneos;-

b) Respecto al particular control de pagos por regalías, asistencia técnica y otros similares, en cuanto a su transferencia, las medidas recomendables a adoptarse serían aquellas similares a las contempladas en las leyes chilena y colombiana reguladoras de estos aspectos; y

c) Respecto a la participación de los trabajadores en la propiedad y dirección de las empresas, por un lado, y de la estatización y nacionaliza-

ción de estas últimas, por otro lado, lo recomendable (en la medida en que ello pueda ser posible), sería adoptar las disposiciones que en tales sentidos contempla la ley peruana de industrias.-

9) En lo que atañe a la formación de EE.MM.CC., puesto que resulta recomendable -como ya se ha dicho- que se creen primeramente empresas subregionales, y ante el margen positivo de posibilidades existente en el istmo para tal fin, las medidas que deben tomarse son, de una parte, efectuar las innovaciones de tipo jurídico que, al igual que se recomienda en términos generales para toda Latinoamérica, permitan la formación de tal tipo de empresas, o bien introducir las reformas respectivas al Convenio sobre el Régimen de Industrias Centroamericanas de Integración, para que las de integración se asimilen lo mas posible al tipo de empresas que se requieren; y de otra parte, que se armonicen y apliquen a nivel centroamericano, los regímenes que como los tributarios, de incentivos fiscales, -laboral-previsional, etc., en la medida en que no son realmente aplicados, constituyen factores obstaculizantes, no solamente para la creación y funcionamiento de las empresas regionales, sino también para la agilización del proceso mismo de integración que se encuentra en crisis.-

10) Asimismo, resulta conveniente y recomendable que se hagan estudios de factibilidad, investigando las oportunidades que puedan existir en los países de la zona, por parte de organismos tales como SIECA y BCIE, tanto referidos a actividades industriales, agropecuarias, de servicios, etc., como a obras de infraestructura física.- Para el caso de los servicios, -la formación de EE.MM. de transportes (marítimos, aéreos y terrestres) y de Seguros, resultaría de particular interés, para aliviar la presión sobre la balanza de pagos que tales rubros ejercen.-

PROYECTOS SELECCIONADOS PARA DESCRIPCION Y ANALISIS 1/

AMERICA LATINA 2/

- 1) *Puente de Simón Bolívar (Colombia-Venezuela)*
- 2) *Puente Ureña (Colombia-Venezuela)*
- 3) *Puente Arauca (Colombia-Venezuela)*
- 4) *Puente sobre el Río Paz (El Salvador-Guatemala)*
- 5) *Puente Macará (Ecuador-Perú)*
- 6) *Puente Huaquillas-Aguas Verdes (Ecuador-Perú)*
- 7) *Puente Rumichaca (Colombia-Ecuador)*
- 8) *Puente Anguiatú (El Salvador-Guatemala)*
- 9) *Puente Artigas-Quaraí (Brasil-Uruguay)*
- 10) *Puentes entre México y Estados Unidos (16 puentes internacionales)*
- 11) *Ferrocarril Salta-Antofagasta (Argentina-Chile)*
- 12) *Ferrocarril Mendoza-Los Andes (Argentina-Chile)*
- 13) *Oleoducto YPF-ENAP (Argentina-Chile)*
- 14) *Oleoducto Sica Sica-Arica (Bolivia-Chile)*
- 15) *Presa Falcón (México-Estados Unidos)*
- 16) *Presa La Amistad (México-Estados Unidos)*
- 17) *Presa Anzaldúas (México-Estados Unidos)*
- 18) *Presa Morelos (México-Estados Unidos)*
- 19) *Interconexión eléctrica entre Colombia y Venezuela*
- 20) *Interconexión eléctrica entre Paraguay y Argentina*
- 21) *Interconexión eléctrica entre Paraguay y Brasil*
- 22) *Interconexión eléctrica UTE-TERMOALE (Brasil-Uruguay)*
- 23) *Interconexión eléctrica UTE-CEEE (cuatro pares de ciudades fronterizas entre Brasil y Uruguay)*
- 24) *Interconexión eléctrica entre Salto y Concordia (Argentina-Uruguay)*
- 25) *Interconexiones eléctricas entre México y EUA (15 puntos fronterizos)*
- 26) *Red Centroamericana de Telecomunicaciones*

1/ El hecho de que entre la lista de casos analizados no se presente ninguno que se refiera a la construcción de carreteras, no significa que se hayan dejado de considerar.- Luego de analizar algunos casos seleccionados de carreteras internacionales, se consideró innecesario dedicarles mayores esfuerzos, debido a que representan el tipo mas simple de fórmulas jurídico-administrativas.-

2/ Se incluyen los proyectos en que algún país latinoamericano ha tenido participación.-

AMERICA DEL NORTE.

- 1) Presa hidroeléctrica del río San Lorenzo (Canadá-EUA)
- 2) Vía Marítima del Río San Lorenzo (Canadá-EUA)
- 3) Desarrollo conjunto del río Columbia (Canadá-EUA)
- 4) Gasoducto Trans-Canadá (Canadá-EUA)
- 5) Puente Sault St. Marie (Canadá-EUA)
- 6) Pool eléctrico del noroeste de Estados Unidos
- 7) INTELSAT

EUROPA.

- 1) Canalización del río Mosela (Francia-Luxemburgo-Alemania) (13 presas internacionales).
- 2) Acuerdo sobre el río Rin (Alemania-Francia) (2 presas internacionales)
- 3) Complejo hidroeléctrico de Mont-Jenis (Francia-Italia)
- 4) Complejo hidroeléctrico de Emosson (Francia-Suiza)
- 5) Túnel del Monte Blanco (Francia-Italia)
- 6) Puente Svinesund (Noruega-Suecia)
- 7) Aeropuerto Bale-Mulhouse (Francia-Suiza)

-o-o-o-o-

(Tomado de "PROYECTOS MULTINACIONALES DE INFRAESTRUCTURA FISICA. Fórmulas jurídico-administrativas", BID-INTAL, Estudios -2-, Buenos Aires; 1970, pp. 7/9)

-PUENTES INTERNACIONALES-

ESQUEMA DE LAS DIFERENTES ALTERNATIVAS ENCONTRADAS EN LOS CASOS ANALIZADOS, RESPECTO A LAS ETAPAS QUE COMPRENDE SU REALIZACION.

A. ESTUDIOS

I. Realización.

- a) Los hace todos una de las partes y son aprobados por la otra (Perú-Ecuador, Arauca, Ureña, Simón Bolívar).
- b) Se dividen los estudios, aprobando cada parte lo hecho por la otra (Anguiatú).
- c) Los hacen los dos países conjuntamente mediante un organismo conjunto creado ad-hoc (Svinesund).
- d) Los hace un tercero (firma privada, por ejemplo), controlado por ambos gobiernos (normalmente sería una variante del literal anterior, porque se utiliza un organismo conjunto de control).
- e) Los hace un tercero, contratado por un gobierno y aprobado por el otro.
- f) Cada país estudia su parte, cotejándola con el otro (México-Estados Unidos, en puentes sin concesión).
- g) Los hace una empresa en los dos lados, por medio de una concesión, aprobándose el proyecto por las autoridades de ambos países (México-Estados Unidos, en puentes con concesión).

II. Distribución de costos de los estudios.

- a) Se incluyen en los costos de construcción (todos los estudiados en América del Sur).
- b) No se incluyen en los costos de construcción y son absorbidos por cada país.- En este caso, lo común es que se tenga mas cuidado al dividir y distribuir los estudios para que sean equivalentes en su costo (Anguiatú).

B. CONSTRUCCION

I. Quién se encarga de realizarla.

- a) Cada país hace su parte (México-Estados Unidos, en puentes sin concesión).
- b) Se encarga uno de los países y el otro puede revisar los trabajos (Arauca, Simón Bolívar).
- c) Un contratista, mediante licitación internacional directa (Rumichaca).
- d) Esto implica la elaboración conjunta de las bases de licitación y la determinación de quién controla al contratista.

Las bases las puede preparar:

1. Uno de los países y ser supervisadas por el otro.
2. Una comisión conjunta creada al efecto (Rumichaca).

El control del contratista lo puede realizar:

1. Uno de los países.
2. Una comisión conjunta creada al efecto.

d) Lo hace una empresa privada que ha logrado la concesión en ambos lados (México-Estados Unidos).

e) Un organismo conjunto creado por los gobiernos, al que se le confiere o no la calidad de organismo internacional de derecho público.

Este puede realizar su labor:

1. Por administración directa: en este caso puede fijarse el porcentaje de personal nacional que se utilizará (Río Paz).
2. Por administración indirecta: contratos celebrados con un contratista, previa licitación, pudiendo presentarse a ella sólo firmas nacionales de los países (Artigas-Quaraí) y también internacionales (Anguiatú).

La fiscalización técnica de la obra la puede hacer:

1. El mismo organismo (Anguiatú).
2. Una institución nacional, por encargo (Artigas-Quaraí).

En caso de que se decida conferir al organismo conjunto la calidad de persona jurídica de derecho internacional y asignarle un patrimonio, surgen varios aspectos necesarios de regular:

1. Domicilio.
2. Origen de los aportes que constituyen el patrimonio.
3. Monto de los mismos.
4. Afectación del patrimonio (a un fin específico o no).
5. Reglas de administración del patrimonio.
6. Rendición de cuentas a los gobiernos.
7. Facultad de decidir sobre la licitación.
8. Facultad de celebrar contrato si hay licitación.
9. Establecer si tiene o no facultad de gestionar préstamos (COMPAU).
10. Establecer si tiene o no facultad de contratar préstamos internacionales (en América Latina ninguno de los casos estudiados lo facultan; se suscitarían problemas con el servicio de la deuda).

Sea cual fuere la calidad del organismo conjunto, normalmente se establece, además:

1. Constitución y remoción de los miembros.
2. Facultades para que elabore su propio reglamento de operación.

II. Distribución de costos.

a) Normalmente por mitades.

1. Se fija el monto de acuerdo con los estudios hechos en forma detallada (generalidad de los casos).
2. Se fija un monto estimado y luego, si hay diferencias con el costo real, éstas se absorben por mitades (Venezuela-Colombia).
3. La inversión la hace toda un país y luego el otro le reembolsa el 50% (Artigas-Quaraí).

b) Si se trata de dos puentes, se estiman equivalentes (Perú-Ecuador).

c) Cada país paga el porcentaje del puente que queda en su territorio (Proyecto Paysandú-Colón, Argentina-Uruguay).

d) Un solo país lo paga todo.

Como aspectos generales, normalmente se establece:

a) Moneda de pago.

b) Forma y lugar de pago.

C. MANTENIMIENTO.

I. Quién lo realiza.

a) Cada país; su lado (lo normal).

b) Tratándose de dos puentes, cada país se hace cargo de la mantención de un puente.

c) Se fija, una vez construido el puente (Venezuela-Colombia).

II. Distribución de costos.

a) Por mitades, salvo que una de las partes sea la que cause un daño en la obra (lo normal).

b) Si son dos puentes, cada país se responsabiliza de uno.-

D. OTRAS MATERIAS

I. Fijación del límite (real o convencional) para efectos jurisdiccionales.

II. Aspectos laborales.

- a) Fijación del porcentaje de personal a emplear de cada lado, -- sin especificar aspectos de salarios. .
- b) Igual que a) pero regulando problemas de diferencia de salarios (Venezuela-Colombia).

III. Origen de los materiales a emplear en la construcción.

-o-o-o-o-

(Tomado de "PROYECTOS MULTINACIONALES DE INFRAESTRUCTURA FISICA. Fórmulas jurídico-administrativas", BID-INTAL, ESTUDIOS -2-, - Buenos Aires, 1970, pp. 27/32).

-BIBLIOGRAFIA CONSULTADA-

1.- ESTUDIOS, LIBROS Y OTROS.

- Barros Charlín, Raymundo "Introducción al estudio de las Empresas - Multinacionales", Revista de Derecho Público No. 10, 1969, Universidad de Chile, Escuela de Derecho.-
- Bustamante, José C. "La Política Regional de Transportes en -- función de la Integración Latinoamericana", BID-INTAL, Revista de la Integración No. 1, noviembre 1967, Bs. As.-
- Byé, Maurice "Cooperación en la producción y Convergencia de los Sistemas Económicos", BID-INTAL Boletín de la Integración No. 8, julio -- 1966, Bs.As.-
- Cárdenas, José C. "Los Proyectos Multinacionales y la Integra ción de América Latina", BID-INTAL Boletín de la Integración No. 19, junio 1967, Bs.As.
- Cárdenas, José C. "La Experiencia de América Latina en mate- ria de Inversiones Multinacionales", BID, "Las Inversiones Multinacionales, Públicas y Privadas, en el Desarrollo y la Integra ción de América Latina" (Mesa Redonda, Bo- gotá, Colombia, abril 1968).
- Casas, Juan Carlos "La formación de grandes empresas interna- cionales bajo control latinoamericano", - BID-INTAL Revista de la Integración No. 6, mayo 1970, Bs. As.-
- Ceceña G., José Luis "Las Empresas Multinacionales, factores de progreso?", Revista Siempre! No. 920, fe- brero 10 de 1971, México D.F.-
- Demonts, R. "La Coproducción", BID-INTAL Boletín de la Integración No. 16, marzo de 1967, Bs. As.
- INTAL (grupo de investigado- res del) "Investigación sobre la infraestructura ju- rídico-institucional requerida para la -- creación y funcionamiento de Empresas Mul- tinacionales Latinoamericanas o para la e- jecución de Proyectos de infraestructura física de alcance multinacional", PART. - INTAL 29/dt. 1, 28-8-70 (mimeografiado)
- INTAL (grupo de investigado- res del) "Proyectos Multinacionales de Infraestructu- ra Física.- Fórmulas jurídico-administrati- vas", BID-INTAL, Estudios -2- 1970.

- INTAL "La Empresa Multinacional y la Integración" - (Editorial), BID-INTAL Revista de la Integración No. 2, mayo 1968, Bs. As.
- INTAL "La Integración y el concepto de equidad", - (Editorial), BID-INTAL Revista de la Integración No. 5, noviembre 1969, Bs. As.
- Kaplán, Marcos "Problemas del Desarrollo y de la Integración en América Latina", Monte Avila Editores C.A., Caracas, Venezuela, 1968.
- Kaplán, Marcos "Corporaciones Públicas Multinacionales: - posibles contribuciones al Desarrollo y a la Integración", Revista "Comercio Exterior" BNCE S.A., Vol. XX, Nos. 8 y 9, ago/sept. de 1970, México, D.F.
- Lagos, Gustavo "Empresas Multinacionales: aspectos socio-económicos, políticos e institucionales", BID-INTAL Revista de la Integración No. 2, mayo 1968, Bs. As.
- Lagos, Gustavo "Hacia una estrategia de los Polos de Integración", BID-INTAL Boletín de la Integración No. 4, marzo de 1966, Bs. As.
- NN. UU-CES "El Mercado Común Centroamericano y su problemas recientes", E/CN.12/CCE/363, Rev. 1 (mimeografiado), 8 de marzo de 1971.-
- OEA-IIE "América en Cifras 1970 - Situación Demográfica".
- Perroux, Francois "Las Inversiones Multinacionales y el análisis de los Polos de Desarrollo y de los Polos de Integración", BID "Las Inversiones Multinacionales, Públicas y Privadas, en el Desarrollo y la Integración de América Latina" (Mesa Redonda, Bogotá, Colombia, - abril de 1968).
- Plaza, Carlos "Los Recursos Naturales en la Integración - Latinoamericana", BID-INTAL Revista de la Integración No. 2, mayo 1968, Bs. As.
- Rosenstein Rodán, Paul N. "Las Inversiones Multinacionales en el marco de la Integración de América Latina", - BID "Las Inversiones Multinacionales, Públicas y Privadas, en el Desarrollo y la Integración de América Latina" (Mesa Redonda, Bogotá, Colombia, abril de 1968).
- Sábato, Jorge, y Botana, Natalio "La Ciencia y la Tecnología en el desarrollo futuro de América Latina", BID-INTAL Revista de la Integración No. 3, noviembre 1968.
- Servan-Schreiber, Jean J. "El Desafío Americano", Editorial Zig-Zag, 8a, edic., 1968, Santiago de Chile.-

Streeten, Paul

"La contribución de la Inversión Extranjera Directa al Desarrollo", Revista "Comercio Exterior" BNCE S.A., Vol. XX, No. 5, mayo 1970, México D.F.

Wionczek, Miguel S.

"La Integración Económica de América Latina y la Inversión Extranjera Privada", Revista "Comercio Exterior" BNCE S.A., Vol. XX, No. 9, sept. 1970, México, D.F.

"Control de los Pagos por Regalías en Chile y Colombia" (Artículo), Revista "Comercio Exterior" BNCE S.A.; Vol. XX, No. 8, agosto 1970, México, D.F.

"PERU: Nueva Ley de Industrias" (Comentario) Revista "Comercio Exterior" BNCE S.A., Vol. XX, No. 8, agosto 1970, México, D.F.

2.- DOCUMENTOS.-

- Acuerdo de la Cámara de Compensación Centroamericana
- Acuerdo para el establecimiento de la Unión Monetaria Centroamericana
- Convenio sobre el Régimen de Industrias Centroamericanas de Integración y sus protocolos I y II
- Convenio Centroamericano de Incentivos Fiscales al Desarrollo Industrial y Protocolo sobre el Trato Preferencial a Honduras.
- Convenio Constitutivo de la Cámara de Compensación Centroamericana
- Convenio Constitutivo del Banco Centroamericano de Integración Económica
- Convenio sobre el establecimiento del Instituto Centroamericano de Investigación y Tecnología Industrial.
- Declaración de los Presidentes de América (Punta del Este, Uruguay, 14-IV-67).-