

PROBLEMAS JURIDICOS DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES (*)

SUMARIO:

A modo de introito.—I. Definición.—II. Sociedades multinacionales y transnacionales.—III. Abusos de poder de las sociedades multinacionales.—IV. Anverso y reverso de las sociedades multinacionales.—V. Problemas sociales relacionados con las multinacionales.—VI. Multinacionales, autogestión y participación obrera en el capital social.—VII. Las empresas multinacionales y las inversiones en moneda extranjera.—VIII. Asociaciones de consumidores.—IX. Código de conducta y órgano supranacional.—X. Conclusiones.

A MODO DE INTROITO

Por amable invitación del Club de Aseguradores Internacionales, pronuncié, el 19 de junio de 1974, en el Salón de Actos del Sindicato Nacional del Seguro, la conferencia de clausura del ciclo organizado por dicho Club.

El tema elegido fue el de "Sociedades multinacionales". Ya desde el primer momento de la preparación de dicha conferencia, pude advertir lo ilusorio del propósito de desarrollar un tema tan denso dentro del razonable interregno de tiempo en que una disertación de esta clase debe discurrir. Tal imposibilidad impuso que mi conferencia fuese sólo un simple esquema de los diferentes fenómenos éticos, jurídicos, económicos y políticos a que las sociedades multinacionales han dado vida. No obstante, merced a la amabilidad de los organizadores, en el número 51 de la revista Seguros (julio-septiembre de 1974) se publicó una versión más amplia, de la que se obtuvieron las correspondientes separatas. Pero tampoco esta versión ampliada resultó suficiente para que quedaran, no ya agotados, sino ni siquiera esbozados, muchos aspectos de este apasionante tema que acapara la atención de juristas, economistas, sociólogos y políticos e, incluso, de personas que siempre se mostraron desinteresadas por esta clase de problemas.

Por eso, al ser invitado por la Facultad de Derecho de la Universidad de

(*) Conferencia pronunciada en la Facultad de Derecho de la Universidad de Varsovia, el día 22 de octubre de 1974.

Varsovia para pronunciar una conferencia, quise aprovechar la oportunidad para desarrollar el mismo tema, con el fin de recoger algunos aspectos que, por imperativos de tiempo, habían quedado sin tratamiento en mi anterior disertación.

Debo confesar que tampoco logré mi propósito, por las mismas razones de espacio, y así, anuncié que mi conferencia sería sólo un a modo de cuadro sinóptico del texto íntegro que después facilitaría para conocimiento de quienes mostrasen interés por conocer in extenso lo por mí preparado.

Este es el motivo de la publicación de este trabajo, y deseo aprovechar la ocasión para agradecer muy sinceramente a REVISTA DE ESTUDIOS POLÍTICOS el interés que ha mostrado, y que tanto me honra, por publicarlo en sus páginas.

Sólo me resta facilitar una explicación por la transcripción literal —que a muchos puede parecer excesiva— de textos de diversos autores. Podría haberme limitado a comentar esas opiniones o dar de ellas una interpretación personal; sin embargo, he creído preferible transcribirlas, en un intento de excitar la curiosidad de los estudiosos del tema sobre el contenido de las obras de donde dichos textos han sido extraídos.

También la voluminosa relación bibliográfica que aparece como anexo de este trabajo está inspirada en el mismo propósito. No ha sido mi intención abrumar al lector, sino ofrecer, a quien pueda estar interesado en profundizar en el tema, ese fondo bibliográfico que puede ser consultado en mi biblioteca y que con gusto pongo a su disposición.

I

DEFINICIÓN

El fenómeno de las empresas multinacionales, «"institución maestra" de nuestro orden económico y social» (1), reclama, de forma perentoria, la atención de cada día más amplios estratos: «preocupa a los Estados porque las empresas multinacionales son poderosas; preocupa al jurista porque altera en su raíz la razón misma de las normas jurídicas; preocupa al economista, que se enfrenta a sujetos de la actividad económica capaces por sí mismos de modificar sus previsiones, de trastocar sus cálculos e, incluso, sus políticas económicas; preocupa a los sociólogos y políticos; el individuo mismo se ve in-

(1) C. EUGSTER: «Les Sociétés multinationales», en *Revue Economique et Sociale*, Lausanne, marzo 1973, pág. 53.

merso en el fenómeno de la empresa multinacional que cambia sus coordenadas vitales tradicionales (se ha llegado a decir que el hombre ya no es nacional del Estado o país donde ha nacido, sino nacional de la empresa multinacional que le emplea)». (2).

Según el profesor Sampedro (3) las multinacionales son hoy lo típico y característico, lo más representativo del moderno capitalismo y «tienen repercusiones muy considerables y en muchas esferas de las unidades nacionales: balanza de pagos, hacienda pública, desarrollo, problemas laborales, tecnología, etc.».

«... Se mueven en un espacio por encima de la geografía política, viven y crecen por encima de las naciones, rebasan las fronteras y, en conclusión, escapan, en mayor o menor grado, a la soberanía nacional». No ha de olvidarse que tienen ya hoy un alcance y trascendencia que superan en magnitud a muchos países.

Para el profesor Dunning (4) «la empresa multinacional está aproximándose a una encrucijada de su desarrollo en la economía mundial. Tras una insólita y casi incontrolada expansión de sus actividades en las décadas de los años cincuenta y sesenta, su futuro rol en el desarrollo económico está siendo cuestionado cada vez con mayor energía. No hace mucho tiempo se preveía con confianza en un futuro no demasiado remoto las 300 ó 400 primeras sociedades con inversiones extranjeras directas representarían el 60-70 por 100 de la producción industrial del mundo fuera de las economías centralmente planificadas. En el entorno económico y político de mediados de la década de los setenta, esta predicción parece altamente utópica. En particular, durante los últimos cinco años han tenido lugar cambios espectaculares tendentes a sugerir que en los próximos años podrá hacerse necesaria una drástica reforma del orden económico internacional».

Para el profesor Jakubowski (5), «los aspectos económicos y políticos de los fenómenos denominados sociedades y empresas multinacionales son relativamente conocidos. En cambio, los problemas jurídicos que se refieren a los mismos lo son menos. Las dificultades que esos fenómenos plantean a la ciencia del Derecho empiezan por la terminología. Es, pues, indispensable

(2) JOSÉ LUIS DE JUAN PEÑALOSA: *Coloquio de la XXII Semana de Estudios de Derecho financiero*, «El fenómeno de la empresa multinacional», Madrid, 1974, pág. 72.

(3) JOSÉ L. SAMPEDRO SÁEZ, en el mismo *Coloquio*, pág. 81.

(4) JOHN H. DUNNING: «The future of the multinational enterprise», en *Lloyds Bank Review*, núm. 113, julio 1974, págs. 15 a 32.

(5) JERZY JAKUBOWSKI: *Le Droit applicable aux entreprises multinationales*. Informes polacos presentados al IX Congreso Internacional de Derecho Comparado. Extracto, págs. 75 y sigs. Ossolineum, 1974.

hacer preceder por observaciones terminológicas las reflexiones sobre el Derecho aplicable a esas sociedades y empresas.

»En las consideraciones sobre la terminología y las clasificaciones, el punto de partida puede consistir en distinguir las empresas y sociedades internacionales en sentido jurídico de las sociedades y empresas internacionales desde el punto de vista económico y político. De modo general puede decirse que lo que decide, en sentido económico y político, el carácter internacional de la sociedad o de la empresa es el origen del capital y/o de los mandos procedentes de diferentes países. Se da el caso de que los economistas y los politicólogos aplican otros criterios, tales como la red ramificada de sucursales y filiales que la sociedad posee en el extranjero o bien la cotización de sus acciones en las Bolsas de diferentes países. Eso no basta para distinguir a las empresas y sociedades internacionales en sentido jurídico, dado que para reconocer a una unidad determinada el carácter de empresa o sociedad internacional desde ese punto de vista, es imprescindible que tenga la nacionalidad de dos o más Estados y que su estatuto personal esté regido por las normas creadas por esos Estados en el ámbito internacional.

»El concepto de empresa o sociedad internacional es, pues, en sentido jurídico, un concepto más estricto que el de la sociedad o empresa internacional en sentido económico y político. Cabe decir que, en sentido jurídico, toda sociedad o empresa internacional es, al propio tiempo, una sociedad o empresa internacional en sentido económico y político, pero que toda sociedad o empresa internacional en sentido económico y político no es necesariamente una sociedad o empresa internacional en sentido jurídico.

»La doctrina suele emplear, para designar a las sociedades o empresas internacionales únicamente en sentido político y económico, los términos "sociedad multinacional" y "empresa multinacional". Estos términos están muy extendidos y, por lo tanto, los utilizaré en el presente estudio. Las sociedades mercantiles serán denominadas en este estudio sociedades multinacionales, y los *trust* que no tienen personalidad jurídica serán denominados empresas multinacionales. En cambio, el término "sociedad (empresa) internacional" designará a las personas civiles de carácter jurídico internacional, es decir, que pertenecen a dos o más Estados y cuyo estatuto personal es internacional.

»A fin de examinar más a fondo el problema del Derecho aplicable a las sociedades y empresas multinacionales, parece útil presentar ese problema igualmente en relación con las empresas y sociedades internacionales.

»Contrariamente al fenómeno de las sociedades y empresas multinacionales, el de las empresas y sociedades internacionales no tiene carácter masivo.

»En el mundo socialista apenas existen algunas empresas internacionales.

les. No pueden ser consideradas como tales las organizaciones internacionales de las ramas de los países del Consejo de Asistencia Económica Mutua, por ejemplo, la Organización para la cooperación en el terreno de la metalurgia, del hierro y el acero INTERMETAL, con sede en Budapest o la Organización para la cooperación de la industria de los cojinetes, con sede en Varsovia, pues no son empresas, es decir, unidades encargadas de desplegar una actividad económica operativa según los principios del cálculo económico. Se puede, por el contrario, considerar como empresa internacional al establecimiento común creado en 1972 en Zawiercie (Polonia) por las organizaciones económicas respectivas de Polonia y la República Democrática Alemana para la producción de hilaturas. Su estatuto personal está, en principio, regulado por el plano internacional.

»Se han realizado trabajos dentro del marco del C. A. E. M. con miras a uniformar la situación jurídica de las unidades económicas comunes (...).

»Una unión industrial o una empresa común de los países del C. A. E. M. está sometida, en principio, al Derecho del país en el cual tiene su sede, con la reserva de que, si es creada por medio de un acuerdo internacional, el estatuto personal puede ser regulado en el plano internacional.»

Y como observaciones finales, expone: «En cuanto a las empresas y sociedades internacionales, es visible la tendencia a internacionalizar su estatuto personal, es decir, a reglamentar las cuestiones relativas a su estatuto personal a nivel internacional. Ello es comprensible, dado que tales personas jurídicas internacionales se organizan bajo el control común de los Estados. Pero el Derecho vigente en el territorio de la sede de la empresa o de la sociedad tiene igualmente una seria importancia, aunque variable según los casos.

«Sin permanecer, hasta ahora, bajo el control común de los Estados, las sociedades y empresas multinacionales no tienen estatuto personal de carácter internacional. Ellas o sus partes integrantes están sometidas al Derecho nacional. Tal como hemos tratado de demostrar en el apartado 3, lo mejor sería aplicar en este terreno el Derecho del país en el cual tienen su sede real las personas jurídicas que son sociedades multinacionales o partes integrantes de empresas multinacionales.»

Organos tan prestigiosos como la «International Law Association», la «International Bar Association» y, muy principalmente, las Naciones Unidas, vienen, de forma creciente, mostrando su preocupación, hasta tal punto que cada día nos trae noticia de algún estudio, dictamen, recomendación o resolución sobre el tema. Análoga actividad se observa en las legislaciones nacionales, si bien los tratamientos que ofrecen difieren según se trate de países desarrollados o subdesarrollados o en vías de desarrollo (lo que equivale a decir más o menos sometidos, precisamente, a las empresas multinacionales). Este

distinto enfoque es, quizá, el principal obstáculo para lograr fórmulas que permitan llegar a una norma universalmente admitida.

En una conferencia internacional celebrada en agosto de 1971 bajo los auspicios del «Institute of Comparative Law», la «Faculty of Management» y el «Department of Economics» de la Universidad MacGill de Montreal, se discutieron los problemas que plantea la «era de las empresas multinacionales» desde su triple aspecto: jurídico, económico y de gerencia («management»). Los juristas las analizaron, obteniendo la conclusión de que habían desbordado los ordenamientos jurídicos de las sociedades nacionales; los economistas lo hicieron dentro del marco de las economías nacionales; los ejecutivos directores centraron sus estudios en su funcionamiento, en sus modos de acción. Todas las posturas estuvieron representadas, desde aquellos que consideran la empresa multinacional como la cúspide o cima de las sociedades que se desarrollaron a lo largo del siglo XIX y primera mitad del XX, llegando a las actuales sociedades «cosmogónicas» hasta los que la consideran como una excrescencia parasitaria de la economía de los países receptores y una amenaza a sus valores culturales. Otros pensaban que la solución reside en el término medio y que, de un modo general, los beneficios que aporta la multinacional pueden ser superiores a sus desventajas siempre y cuando su natural exuberancia sea medida y controlada en función del interés nacional. Para el Canadá, lugar de la conferencia, el problema es candente pues rara es la multinacional norteamericana, inglesa u holandesa que no haya extendido sus actividades al país (6).

Imposible extenderse sobre cada uno de esos fenómenos que en la literatura política y ahora económica y, en consecuencia, en la jurídica, se plantean, pero sí, en cambio, podemos decir que hasta ahora no se ha logrado una nomenclatura uniforme por todos aceptada. Como dice Gunther (7), «la terminología en este campo no es unívoca. Los términos "empresa", "sociedad", "corporación", y los calificativos "multinacional", "transnacional", "plurinacional" o "internacional" son los que están más en juego, si bien todas las combinaciones posibles entre sustantivos calificativos, son más o menos utili-

(6) Recogiendo lo dicho en aquella conferencia (en la que participaron canadienses, norteamericanos, franceses, belgas, ingleses y alemanes) y ampliándola, se ha publicado un libro, cuya lectura recomendamos, redactado por H. R. HAHLO, J. GRAHAM SMITH y RICHARD W. WRIGHT: *Nationalism and the Multinational Enterprise*, ed. A. W. Sijthoff, Leyden, 1973.

(7) HANS GUNTHER: *Transnational industrial relations. The impact of multinational corporations and economic regionalism on industrial relations*. A Symposium held at Geneva by the International Institute for Labour Studies. The Macmillan Press Ltd., Londres, 1972.

zadas. Un gran número de definiciones ha sido propuesto». «El título de empresa multinacional, como dice muy bien Hellmann (8), no está protegido por la ley».

Cruz Roche (9) entiende se trata de una empresa con una nacionalidad que opera en un conjunto de países, o bien nos enfrentamos con una empresa cuyos intereses están divorciados de los de su país de residencia, es decir, una empresa «anacional» no vinculada expresamente a ningún país; y, citando a P. M. Sweezy y M. Magdoff (10), dice: «Dentro de este intento de conceptualización de la empresa multinacional, y como conclusión, se puede afirmar: "Es necesario comprender la naturaleza precisa y los límites de la multinacionalidad de las empresas multinacionales. Estas lo son en el sentido de que operan en varias naciones con el propósito de maximizar sus beneficios, no el de las unidades nacionales sobre una base nacional, sino los del grupo en su conjunto..., siendo esta única razón válida para emplear el término multinacional, porque en los demás aspectos decisivos estamos ante empresas nacionales. En particular, propiedad y control están localizados en una nación y no dispersados a través del sistema de la empresa"».

En las Naciones Unidas, donde se han adoptado gran número de acuerdos, se designan estos entes como «empresa multinacional» o simplemente «multinacional» y no parece haber mayor preocupación por diversificar la nomenclatura; a lo sumo, se habla de «empresas privadas multinacionales» y «empresas públicas multinacionales». Ese mismo vocabulario lo emplean también otras organizaciones internacionales, tales como el Instituto para la Integración de América Latina (INTAL). El Instituto de Derecho Internacional, en su reunión de septiembre de 1973, en Roma, así como el cuestionario de la CNUDC, distribuido a los miembros de la Comisión y el *rapport* publicado en 12 de agosto de dicho año por la O. N. U., parecen confirmarlo. Es la misma nomenclatura que aparece en las traducciones de artículos de escritores de habla inglesa, como, por ejemplo, los de John Diebeld (11) y los de Robert L. Helbrener (12). Este vocabulario ha sido aceptado también por escritores en lenguas romances.

(8) RAINER HELLMANN: *Puissance et limites des multinationales*. Traducido del alemán. Ed. Maison Mame, 1973, pág. 35.

(9) IGNACIO CRUZ ROCHE: «La empresa multinacional: un análisis introductorio», en *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, núm. 8, Madrid, 1974.

(10) P. M. SWEEZY y M. MAGDOFF: «The Dynamics of U. S. Capitalism», en *Monthly Review Press*, New York, 1972, pág. 90.

(11) Citado por R. LARA VELADO en *Las Sociedades multinacionales*. Anteproyecto de ponencia al X Congreso del Instituto Hispano-Luso-Americano de Derecho Internacional. Méjico-Guanajuato, 15-27 de septiembre de 1974.

(12) Citado por R. LARA VELADO en *Las Sociedades multinacionales*.

· Siguiendo a Lara (13), el vocablo «corporación» (14) se encuentra, por ejemplo, en la compilación de Marcos Kaplan, titulada *Corporaciones públicas multinacionales para el desarrollo y la integración de América latina*, y los profesores que han escrito los capítulos de aquella compilación, entre ellos Pierre Vellas (15), las denominan «empresas multinacionales regionales» y distinguen:

a) Empresas públicas multinacionales, que son verdaderos entes intergubernamentales.

b) Empresas mixtas multinacionales, que admiten como miembros no solamente Estados, sino, también, otras personas jurídicas de derecho público...

c) Empresas privadas multinacionales, integradas totalmente por personas jurídicas de Derecho privado y por personas naturales.

Lo que caracteriza a todos los entes estudiados por Vellas es que tienen por objeto resolver, a través de la cooperación internacional, problemas comunes a las distintas naciones de una región dada. Zacharías Sudtrem las llama «corporaciones públicas internacionales» y las considera como entes intergubernamentales, reservando el nombre de «corporaciones multinacionales» a las compañías privadas formadas con capital de diversas procedencias internacionales. Carlos Fliger las titula «empresas públicas multinacionales», y Lester Nurik (16), «organizaciones públicas internacionales».

Para el profesor Dunning (17) «una empresa multinacional es una empresa que practica la inversión extranjera directa, es decir, que posee o controla activos que permiten obtener ganancias en más de un solo país, y al hacerlo produce bienes o servicios fuera de su país de origen, esto es, se dedica a una producción internacional. Las empresas multinacionales pueden ser de propiedad pública o privada... Cabe prever que el número de multinacionales de propiedad estatal se incrementará en los años venideros, particularmente atendido que cada vez más países de orientación socialista y países en vías de desarrollo organizan sus propias multinacionales».

El «Canadian Task Force Report» diferencia las empresas «multinacionales» («sensibles a las tradiciones locales y respetando las políticas locales») y las corporaciones «internacionales» («fuera del alcance efectivo de las políti-

(13) R. LARA VELADO: *Las Sociedades multinacionales*.

(14) El vocablo «corporation» es término inglés que equivale a Sociedad.

(15) Citado por R. LARA VELADO en *Las Sociedades multinacionales*.

(16) Citado por R. LARA VELADO en *Las Sociedades multinacionales*.

(17) JOHN H. DUNNING, Op. cit., págs. 15 y 16.

cas nacionales... libres, hasta cierto punto, de tomar unas decisiones sólo por el interés del rendimiento de la sociedad») (18). Mark Kaplan las titula (19) «corporaciones públicas multinacionales».

Tugendhat (20), afirma, por su parte, que «no existe definición universalmente aceptada de sociedad multinacional, sino las palabras "internacional" y "transnacional", que son también ampliamente utilizadas. Poco satisfechos con esta terminología, algunos autores (por ejemplo, Permutter (21) que basa sus definiciones sobre el comportamiento) prefieren clasificar las empresas según sean "etnocéntricas", "policéntricas" o "geocéntricas"». «Séame, pues, permitido —añade— dar una definición a mis propios términos. Emplearía, generalmente, la palabra "internacionales" para describir a las empresas que manufacturan y venden sus productos en diversos países. Reservaría el término "multinacionales" a las empresas de gran envergadura cuyos intereses son particularmente vastos: por ejemplo, Ford, IBM, Shell, y que, por otra parte, suponen un "investissement direct" en una pluralidad de países» (22).

Richard Robinson (23) distingue tres categorías: la empresa internacional, la empresa multinacional y la empresa transnacional. Esta última deviene, desde su punto de vista, cuando la empresa matriz es internacional y cuando las decisiones que adopta tanto respecto del mercado interior como del mercado exterior, se sitúan totalmente fuera del cuadro de la ética nacional. Sin embargo, debe tenerse en cuenta que, aparte algunas raras excepciones (Unilever, Shell, Nestlé), la mayor parte de las empresas internacionales continúan siendo identificadas en su país de origen; la dirección e incluso el accionista pueden allí ser centralizados normalmente (24).

Para la O. C. D. E., una empresa «es internacional... cuando ejerce sus

(18) Vid. *Foreign Ownership and the structure of Canadian Industry: Report of the Task Force on the structure of Canadian Industry*, Ottawa, 1968.

(19) MARCOS KAPLAN: *Corporaciones públicas multinacionales para el desarrollo y la integración de la América latina*. Fondo de Cultura Económica, Méjico, 1972.

(20) CHRISTOPHER TUGENDHAT: *The Multinationale*. Eyre & Spottiswoode, Londres, 1972.

(21) HOWARD V. PERMUTTER: «L'entreprise internationale: trois conceptions», en *Revue Economique et Sociale*, 23 (2), mayo 1965.

(22) El término «inversion direct» está tomado aquí con la acepción dada, con más o menos uniformidad, por el *Manual de la Balanza de Pagos* del F. M. I. y por el *Código de Liberación de los Movimientos de Capital* de la O. C. D. E.

(23) RICHARD ROBINSON: «The global firm-to-be: who need equity?», en *Columbia Journal of World Business*, 3 (1), jan.-feb. 1968.

(24) Vid., a. este respecto, SIDNEY E. ROLFE: *The Multinational Corporation in the World Economy*, Praeger Publishers, 1972, pág. 16.

principales actividades, fabricaciones o prestaciones de servicios en dos países al menos» (25).

De Luis Díaz-Monasterio (26) estima que esas definiciones pueden, por el hecho mismo de su carácter general, constituir un punto de partida, pero que para reflejar la verdadera esencia de estas empresas es necesario añadir otras características como, por ejemplo: que constituyan un complejo formado por sociedades pertenecientes a diversos países, que estén unidas entre sí por vínculos jurídicos de distinta naturaleza, que exista una dirección común que marque una estrategia general para todas las sociedades del grupo, aunque pueda dárseles un cierto margen de autonomía en su actuación, que entre ellas se produzcan importantes corrientes de bienes y servicios y flujos financieros que se rijan por reglas distintas a las que se aplican entre empresas independientes; su poderío económico y la enorme cuantía de las magnitudes referentes a las mismas. De Luis cita, en apoyo de su tesis, a Ch. Tugendhat (op. cit., págs. 2 y 3).

«Aunque los términos "corporación", "firma" y "compañía" se utilizan, en general, en forma indistinta, a veces se prefiere el término "empresa" porque denota claramente una red de entidades de existencia real e ideal situadas en diferentes países y relacionadas por vínculos de propiedad. En el presente trabajo, la palabra "corporación" no tiene connotaciones jurídicas, sino que se emplea conforme al uso habitual que se refleja en la redacción de la resolución 1.721 (LIII) del Consejo Económico y Social.

»El término "multinacional" indica que las actividades de la corporación o empresa abarcan más de una nación. A menudo se utilizan ciertos criterios mínimos determinantes con respecto al tipo de actividad o la importancia del componente extranjero de la actividad total. La actividad elegida puede referirse a las ventas, la producción, los activos, el empleo o los beneficios de las sucursales y filiales extranjeras.

»Una sucursal extranjera es una parte de una empresa que realiza operaciones en el extranjero. Una filial es una empresa que funciona bajo el control efectivo de una compañía matriz y puede ser una subsidiaria (en la que la compañía matriz tiene una mayoría de las acciones con derecho a voto o, a veces, sólo controla el 25 por 100 de ellas) o una asociada (en cuyo caso puede considerarse que, para cumplir con el criterio, basta con controlar el 10 por 100 de las acciones con derecho a voto). En el sentido más amplio,

(25) Documento publicado por la O. C. D. E. dentro de los estudios realizados por «un grupo de trabajo del Comité sobre empresas internacionales de la O. C. D. E.», que terminaron a finales de 1972.

(26) FÉLIX DE LUIS DÍAZ-MONASTERIO, en *Coloquio XXII Semana de Estudios de Derecho Financiero*, cit., pág. 632.

puede considerarse multinacional cualquier corporación que tenga una o más sucursales o filiales extranjeras que realicen cualquiera de las actividades mencionadas. En sentido más estricto, pueden añadirse otras condiciones cuyo cumplimiento es necesario para que se reconozca el carácter multinacional: la realización de un tipo especial de actividad (por ejemplo, producción), la existencia de un número mínimo de filiales en el exterior (por ejemplo, seis), o la realización en el extranjero de una parte mínima de las actividades (por ejemplo, 25 por 100 de las ventas o de los activos)» (27).

Yuste (28) cree «se podría afirmar que acaso pueda haber una ambigüedad terminológica al hablar de empresas multinacionales, por la propia ambigüedad del concepto de nación». Diferencia el concepto nación «que es un concepto no jurídico, sino un concepto ingrávito, un concepto emocional» del concepto Estado «que tiene rigor a nivel del análisis jurídico, que viene a ser una especie de centro supremo de competencias en un marco territorial. El concepto de nación es un concepto que todavía es indefinible...».

En el informe del Comité Económico y Social (29) realizado a petición del Consejo de las Comunidades Europeas, de fecha 29 de noviembre de 1973, se dice, entre otras cosas: la noción misma de empresa multinacional, la cual, de otra parte, no está claramente definida en dicha comunicación del Consejo, está todavía sujeta a discusión.

Estamos de acuerdo con quienes opinan que para formular una propuesta de solución satisfactoria al problema de la nomenclatura, se habrá de partir de la relación bien conocida entre el Derecho internacional privado y el De-

(27) *Las Corporaciones multinacionales en el desarrollo mundial*, ed. por Naciones Unidas, Nueva York, 1973, págs. 4 y 5.

Se trata de un informe establecido por el Departamento de Asuntos Económicos y Sociales del Secretariado de la Organización de las Naciones Unidas para facilitar los estudios del grupo de eminentes personalidades designadas «para estudiar el papel y los efectos de las sociedades multinacionales en el proceso de desarrollo, particularmente de los países en vías de desarrollo, y sus incidencias sobre las relaciones internacionales, para formular unas conclusiones susceptibles de ser tomadas en consideración por los Gobiernos cuando ajusten soberanamente sus políticas nacionales en esta materia y para presentar recomendaciones en vista de una acción internacional adecuada». (Hemos tenido a la vista tanto la versión española como la francesa del Informe, publicadas ambas por las Naciones Unidas. Las citas que se hacen al citado Informe en este trabajo se refieren a la versión española y hemos de advertir que entre uno y otro texto existen grandes diferencias que, en algunos puntos, son importantes.)

(28) JOSÉ LUIS YUSTE GRIJALBA en *Coloquio XXII Semana de Estudios de Derecho Financiero*, cit., págs. 117-8.

(29) «Avis sur une communication de la Commission au Conseil concernant les entreprises multinationales dans le contexte des règlements communautaire», en *Journal Officiel des Communautés Européennes*, núm. C 116, 30 septiembre 1974.

recho material a que pertenece el tema concreto que se trata de enfocar. El Derecho material es el que proporciona los conceptos fundamentales, así como la regulación básica, reservando al Derecho internacional privado el señalamiento de las normas de conflicto, la determinación de los límites de aplicabilidad de un Derecho dado y la fijación de los lineamientos formales de la cooperación internacional que verse sobre la materia en cuestión. Supuesto lo anterior, consideramos que ese problema ha de resolverse de acuerdo con los conceptos que sobre los vocablos en juego proporcione el Derecho material respectivo.

No creemos se pueda dudar de que el estudio de los citados entes pertenece al Derecho mercantil internacional; incluso las llamadas empresas o corporaciones públicas internacionales, pues aunque se trate de entes de Derecho público su actividad sigue, con más o menos acierto, los cauces del Derecho mercantil, sin desconocer el Derecho laboral, y de ahí su íntima relación con esa rama de la ciencia jurídica.

La empresa es cosa típicamente mercantil (30): es el instrumento mediante el cual su titular ejerce el comercio. La empresa es un ente universal, un conjunto de elementos cuya unidad está reconocida por la ley, y entre los cuales hay cosas materiales y bienes intangibles. Este conjunto reviste unidad jurídica, unidad económica y unidad contable. Todos sus elementos convergen a una unidad de destino: el de realizar la finalidad de la empresa, o sea, la actividad a que está dedicada, que normalmente debe ofrecer sistemáticamente, con carácter permanente y ánimo de lucro, bienes o servicios.

La empresa, como se sabe, es fácilmente concebible, pero no lo es tanto, en cambio, su encaje o definición jurídica.

Y he ahí donde encontramos la primera y más importante observación: distinguir empresa de sociedad. Aquélla dispone de una mayor amplitud en las diferentes estructuras posibles y, además, posee la ventaja de evitar la ambigüedad de la expresión «sociedad internacional», que puede hacer creer en la existencia de una verdadera sociedad ligada a la comunidad de naciones. Es más fácilmente concebible una empresa multi o transnacional que una sociedad de análogos adjetivos, ya que, si se presta un poco de atención, adviértese que la «empresa» puede tener «partículas» que den vida al producto en diversos lugares, aun cuando admitamos que la «sociedad» sea su titular.

Por eso preferimos el concepto «empresa» al de «sociedad», ya sea «internacional», «multinacional», «extranacional», «supranacional», «transnacio-

(30) «Les Institutions juridiques du Gouvernement de l'Economie dans les pays occidentaux et socialistes». Coloquio organizado por el «Institut d'Etudes Européennes», Bruselas, mayo 1966.

nal», etc., no obstante reconocer que el problema de su definición jurídica presenta probablemente, entre la multiplicidad de temas que suscita, la mayor dificultad.

Es de sobra conocida la vieja expresión romana según la cual *omnis definitio periculosa*. No se trata de un peligro lógico de que la definición resulte corta o larga, dialéctica o lógicamente correcta, sino de un efectivo peligro que escapa al campo dogmático y de la lógica para entrar en el de la realidad o explicación práctica.

El problema se agudiza cuando se observa que gran parte de las sociedades multinacionales diversifican hoy sus actividades, es decir, no se trata ya de empresa con actividad única, sino, por el contrario, de varias empresas dedicadas a muy diferentes aspectos dentro de la misma sociedad. Una empresa tradicional como la Radio Corporation of America alquila automóviles, publica libros, fabrica ordenadores; una empresa de transportes aéreos, la TWA, constituye al mismo tiempo una de las cadenas más importantes de hoteles en el mundo, contando a la vez con importante actividad de agencias de turismo; Westinghouse fabrica reactores nucleares, construye fábricas de desalinización del agua del mar, explota directamente y por arriendo fincas rústicas e, incluso, se dedica a la venta de botellas.

La definición basada en primer lugar en la idea de empresa, servirá a la multiplicidad de formas que el Derecho comparado y el propio Derecho nacional de cada país permite adoptar. Es, pues, el primer elemento que hay que tener en cuenta para una definición lo más comprensiva y precisa posible. El segundo elemento ha de ser necesariamente el que hace relación al aspecto operacional, esto es, la operación en distintas naciones. El tercero, el estructural, dentro del cual las empresas, operando en distintos países, están conjuntadas en una cierta relación de estructura en su sentido sociológico y jurídico. La idea de estructura elimina, pues, toda la enorme gama de filiales, subsidiarias, empresas con capital mayoritario, minoritario, *trust*, etc.

De cualquier modo, bueno es señalar e insistir en que, con todo, incluso esta definición abarca el sentido más genérico de la empresa multinacional. Cuando se trate de problemas específicos, habrá de acudir necesariamente a un trasfondo económico de grupos de poder y de auténtica estructura, desdiciendo apariencias jurídicas de suma o vinculación racional de empresas (31).

(31) *Las Corporaciones multinacionales en el desarrollo mundial*, ed. por Naciones Unidas, Nueva York, op. cit., págs. 24, 25, y 38.

«La corporación multinacional típica es una empresa grande, predominantemente oligopólica, con ventas que llegan a los cientos de millones de dólares y filiales en muchos países. Otra característica importante es que la mayoría de las compañías matrices de corporaciones multinacionales están situadas en países desarrollados. Más de la

Como muy bien dicen los profesores Brooke y Mitton (32) «el crecimiento de la empresa multinacional no sólo preocupa a políticos y sindicalistas; constituye también una considerable preocupación para los gerentes de las sociedades multinacionales, tanto en la sede central como en las filiales. Nadie

mitad de las corporaciones multinacionales con ventas anuales totales de manufacturas de más de mil millones de dólares están en los Estados Unidos, país al que también corresponde más de la mitad del total del valor contable estimado de las inversiones, que para 1971 habían llegado a unos 160.000 millones de dólares. Los Estados Unidos, juntamente con el Reino Unido, Francia y la República Federal de Alemania, copan el 80 por 100 de las actividades extranjeras de las corporaciones multinacionales.

»Las corporaciones multinacionales, especialmente las del Japón, la República Federal de Alemania y los Estados Unidos, han crecido espectacularmente en los dos últimos decenios, reflejando el rápido crecimiento económico de la posguerra, los avances tecnológicos, la búsqueda intensificada de fuentes de materias primas y de mercados y los cambios en el poderío económico relativo de los principales países industriales. Aunque durante el decenio de 1960 las actividades de las corporaciones multinacionales aumentaron más rápidamente en los países receptores desarrollados que en los países en desarrollo, y aunque, en cuanto al total estimado de capital de inversión directa estos últimos han recibido sólo la mitad de lo que ha ido a parar a los países desarrollados, la presencia de corporaciones multinacionales extranjeras en los países en desarrollo reviste, en general, mayor importancia relativa pues sus economías en total equivalen a mucho menos de la mitad del total de las economías del mercado desarrolladas.

... ..

»En las economías de planificación centralizada, la presencia moderada, pero creciente, de las corporaciones multinacionales se ha adoptado una forma diversa, como reflejo del sistema político y económico legal. Si bien sólo unos pocos países permiten la participación minoritaria en el capital social, las relaciones de las corporaciones multinacionales con las economías de planificación centralizada han entrañado habitualmente acuerdos de cooperación industrial, transferencia de tecnología y comercialización, principalmente en las esferas del aprovechamiento de los recursos naturales y la alta tecnología.

... ..

»Como consecuencia de las enormes dimensiones y difusión de las corporaciones multinacionales y de su rápido crecimiento en los últimos decenios, han aumentado vertiginosamente las esferas en las que tales sociedades pueden influir en las relaciones internacionales y el desarrollo económico. Ahora bien, todas las medidas que se adopten respecto de tales empresas deben basarse en una comprensión profunda de su carácter, motivos y formas de proceder.

»Las empresas adquieren carácter multinacional por diversas razones, generalmente relacionadas con la protección de su posición oligopolítica. Para ellas la reducción de incertidumbres, el crecimiento ininterrumpido y la conservación o ampliación de su parte del mercado mundial pueden ser objetivos tan importantes como la obtención de beneficios inmediatos. Inicialmente, el deseo de controlar las materias primas se reflejó en su expansión dinámica en la esfera de los recursos naturales. El declive de su posición dominante en esta esfera refleja tanto la disminución gradual de la ven-

ha solucionado todavía este problema de mando, control y coordinación. Pero los esfuerzos por adaptarse a un contexto multinacional ofrecen a todo gerente nuevas perspectivas».

Asimismo, C. W. Robinson (33), dice: «Las MNCs ("Multinational corporations") deben sensibilizarse a los objetivos legítimos de los países donde operan. Esto requiere un cambio fundamental de actitudes y políticas, particularmente por lo que respecta a las grandes sociedades dotadas de fuerza suficiente para influir en su entorno».

Y sir Ernest Woodroffe (34), manifiesta: «El mayor peligro que acecha a la sociedad multinacional estriba en que el país anfitrión la considera extran-

taja que tenían al suministrar fondos, tecnología y personal calificado, como las medidas adoptadas por muchos países receptores.

»En las manufacturas, las inversiones en el extranjero se vieron estimuladas por el hecho de que el aumento de las barreras arancelarias constituía una amenaza a las exportaciones. Las industrias basadas en una innovación tecnológica, en una fase avanzada de la vida de un producto, pueden resultar más ventajosas en el extranjero que en el país en que se inventó tal producto. Sin embargo, más recientemente, algunas fábricas especializadas que producen piezas para ser enviadas a otros países, por razones de costo están adquiriendo cada vez mayor importancia.

»La rápida expansión de las corporaciones multinacionales ha requerido la adopción de complejos esquemas de organización. En la mayoría de los casos un mayor control centralizado ha venido a sustituir a sistemas más flexibles. La centralización es más estricta en algunas esferas, tales como las finanzas, aunque existen ciertas variaciones según productos, nacionalidades y zonas. En un contexto global, el libre movimiento de fondos es lo que da vida a la empresa. Esto se logra por diversos métodos que no son siempre sencillos, entre los que figuran el pago de dividendos y el pago de regalías. Para lograr esta finalidad se recurre también ampliamente a la fijación de precios de transferencia entre las filiales y a otras prácticas. Los métodos y la organización de la empresa son objeto de una constante adaptación. La necesidad de ejercer control se refleja en que las corporaciones multinacionales prefieren tener la propiedad exclusiva de las filiales, aunque a veces el control puede lograrse mediante empresas mixtas e incluso mediante posiciones minoritarias. Es frecuente que la estrategia de expansión de una empresa determine su política concreta en cuanto al régimen de propiedad.

»En conjunto, la evidente riqueza de recursos y la flexibilidad de las corporaciones multinacionales frente a los cambios de las fuerzas internas y externas indica que su capacidad de adaptación es casi ilimitada. Esta virtud les permitiría ajustarse a las nuevas situaciones que surjan de los esfuerzos que realicen los Gobiernos, a nivel nacional, regional e internacional, para impedir que las corporaciones multinacionales ejerzan una influencia indebida.»

(32) MICHEL BROOKE y ALAN MITTON: «How to manage multi-nationals», en *Management Today*, julio 1974.

(33) C. W. ROBINSON: «The multinational company: What lies ahead?», en *Financial Executive*, diciembre 1973.

(34) SIR ERNEST WOODROFFE: «The multinational company: Solving social problems», en *Financial Executive*, diciembre 1974.

jera y, por tanto, poco de fiar. Pero la sociedad multinacional se encuentra a veces con que la acusan de violación precisamente quienes con más empeño pretenden seducirla».

II

SOCIEDADES MULTINACIONALES Y TRANSNACIONALES

Las multinacionales, en su casi infinita variedad de formas, aparecieron aisladamente en el siglo pasado y proliferaron hasta el punto de crear un grave problema de índole financiera e internacional después de la segunda guerra mundial, período de su gran expansión.

A dicho fenómeno, ligado a la desaparición de las antiguas formas de colonialismo, comenzó a denominársele «neocapitalismo».

Su gestación tuvo lugar en el ambiente de las corrientes mercantilistas que favorecían la circulación internacional de capitales. En muchos casos el inversor extranjero disfrutaba, no sólo de un trato justo de reciprocidad, sino, incluso, de un trato de favor que se vería reflejado sustancialmente en el aspecto fiscal.

Animado por estas perspectivas de colonialismo decimonónico impuso en la mayoría de los países que lo sufrieron una creciente sangría de sus capitales y, lo que es más grave, de sus recursos naturales. No obstante, es preciso advertir la existencia de efectos positivos a que más adelante haremos referencia, pero que conviene dejar aquí apuntados. En cualquier caso, los perjuicios ocasionados por la abstención estatal frente al inversor extranjero hicieron reaccionar, lenta pero progresivamente, las legislaciones nacionales al objeto de regular las condiciones en que los capitales foráneos pueden establecerse en el país receptor.

Con ello se comenzaba a delimitar, desde la perspectiva del Derecho interno de cada país, el marco legal de actuación de las futuras compañías multinacionales. Ahora bien, la inversión de capitales en un país extranjero no determinaba por sí sola la aparición de la sociedad multinacional. Todo lo más a que podía llegarse con esta simple fórmula es a la constitución de «empresas internacionales». El surgimiento de las sociedades multinacionales fue debido a un doble orden de consideraciones: por una parte, a las circunstancias peculiares de cada país, que determinaron, por razones muy diversas, la aparición de «mancomunidades empresariales» cuyo ámbito de actuación desbordaba las fronteras del Estado donde se gestaron. Esta primera perspectiva elimina *per se* a todos aquellos países calificados como subdesarrollados. De otro lado, se encuentran las condiciones, tanto políticas como jurídicas y

económicas de los países receptores, en los que la empresa multinacional desarrolla su actividad. De forma contraria a lo que acontece con la premisa anterior, en este grupo pueden y deben analizarse tanto las condiciones relativas a los países subdesarrollados como las correspondientes a los desarrollados e, incluso, superdesarrollados. Así como la génesis de la sociedad multinacional necesita, *necesariamente*, un entorno político, económico y jurídico desarrollado, su actuación posterior puede estar dirigida a cualquier tipo de condiciones exteriores.

Por lo que se refiere a la primera de las perspectivas anteriormente enunciadas (esto es, la relativa al nacimiento de la sociedad multinacional), y ante la imposibilidad de examinar aquí la totalidad de los países implicados, tomaremos como ejemplo el que quizá sea más típico, tanto por su importancia cuantitativa como por sus peculiares condiciones: Estados Unidos. En este país la evolución legislativa reguladora de la libertad de mercado fue el motivo determinante de que las compañías más importantes optasen por el mercado exterior. En efecto, la ley Sherman de 1890, posteriormente adicionada con la enmienda Clayton y la ley Robinson-Patman, supusieron un obstáculo, poco menos que insoluble, para el crecimiento de las empresas americanas dentro del ámbito del territorio federal (35).

En cuanto el crecimiento de una empresa superaba determinados porcentajes de acaparamiento del mercado, corría el riesgo de que la División Antitrust o alguno de sus competidores iniciase un proceso por actividades monopolísticas. Debido a ello, las empresas que alcanzaban un determinado grado de crecimiento debían buscar su expansión mediante la inversión en países extranjeros (36). Una vez iniciado el experimento por los primeros pioneros, se pusieron de manifiesto las mayores ventajas (de tipo fiscal y laboral principalmente, por las posibilidades de evasión fiscal y la baratura de la mano de obra) que ofrecía el sistema, iniciándose un éxodo de capitales dirigido, fundamentalmente, a Hispanoamérica y Europa (37).

(35) Desde 1890 a 1959 fueron 758 los expedientes incoados por violaciones de la ley Sherman en vía civil y 708 en vía criminal. La proporción de los casos que ganó el Estado en esta época es de cuatro y medio a uno en vía civil y de tres cuartos a uno en vía penal. (Datos extraídos de DONALD S. WATSON: *Economic Policy Business and Government*, Houghton Mifflin Company, Boston. The Riverside Press, Cambridge, Mass.)

(36) El profesor VILLEGAS abunda en la opinión de que fueron las leyes antitrust las que permitieron, precisamente, el crecimiento internacional de las macroempresas americanas. Vid. JAIME VILLEGAS: *Monopolio y competencia*, Madrid, 1970.

(37) Téngase en cuenta, no obstante, que las leyes antimonopolio alcanzaban, igualmente, a las actividades de las empresas americanas en el extranjero, siempre que su-

Por lo que se refiere al segundo de los aspectos anteriormente aludidos —condiciones de los países receptores— es preciso efectuar una doble consideración. De un lado se encuentran los países que podríamos calificar como desarrollados; de otro, los países subdesarrollados o en vías de desarrollo.

Por lo que respecta a la primera categoría de países, las condiciones de fomento o entorpecimiento de las inversiones extranjeras, vienen determinadas, en gran parte, por las medidas de tipo fiscal (38), cuyo estudio excede de las posibilidades de este trabajo.

Las alternativas externas se mueven entre la evasión (consentida o fraudulenta) y la doble imposición. Por otra parte, se encuentran determinadas medidas que tienden a fomentar el establecimiento de las sociedades multinacionales. Estas medidas, por lo general, no suponen un «trato de favor al extranjero», sino que pueden venir indirectamente determinadas por la escasa presión fiscal existente, lo cual determinaría un aliciente para el inversor extranjero habituado a una presión superior, propia de los países desarrollados (39). En última instancia, y sin ánimo exhaustivo, es preciso aludir también a las prácticas genuinamente discriminatorias de algunos Estados, que tienden a evitar una entrada de capital extranjero. Paradigma ya clásico de este sistema es el régimen fiscal argentino, donde el impuesto para las sociedades nacionales es tan sólo del 24 por 100, mientras que para el inversor extranjero es del 30 por 100 (40).

pusieran «una restricción a la competencia en los Estados Unidos». Es de señalar, por otra parte, que el fomento a la inversión extranjera fue iniciado por la «Wess-Pomerence Act» que permitió la agrupación de empresas para el comercio exterior. Vid., a este respecto, KINGMAN BREWSTER, Jr.: *Antitrust and American Business Abroad*. N. Y., McGraw-Hill, 1958.

(38) Puede consultarse, a este respecto, el *General Report submitted to the VII Congress to the International Academy of Comparative Law*, elaborado por el profesor CORTINA, de la Universidad de Méjico, correspondiente a la lección IV, p. e. s. p. 2 de la Agenda, y MARIAN WERALKI, profesor de la Universidad de Varsovia: *L'organisation et le Régime Fiscal des entreprises multinationales en Pologne*, Rapports polonais présentés au Neuvième Congrès International de Droit Comparé, que se refiere a un análisis de los problemas de organización y de la fiscalidad de las empresas multinacionales con participación de capitales extranjeros y polacos sobre el territorio de Polonia.

(39) Los sistemas de «evaluación global», como el existente en España para ciertos impuestos directos que gravan a las sociedades, es un ejemplo típico de los sistemas fiscales a que aludimos.

(40) Vid. *Factors Limiting U. S. Investment Abroad*, Part. I. U. S. Dept of Commerce, 1954, pág. 12.

Ante la imposibilidad de proceder a una enumeración exhaustiva y pormenorizada ofrecemos el siguiente cuadro sinóptico:

1. Medidas de tipo fiscal (41).
2. Medidas reguladoras de tipo general.
 - 2.1. Países que autorizan una participación total extranjera en las sociedades.
 - 2.2. Admisión de la participación extranjera total en las sociedades, con determinadas excepciones.
 - 2.2.1. Necesidad de autorización previa administrativa.
 - 2.2.2. Prohibición de invertir en determinados sectores de la economía.
 - 2.2.3. Admisión de la participación extranjera total con restricciones en la repatriación de beneficios o capitales.
 - 2.3. Países que obligan a la existencia de una participación nacional: Doctrina del «National Partnership».
 - 2.4. Países que obligan a la existencia de determinados porcentajes de mano de obra nacional.

A la vista de las consideraciones expuestas puede fácilmente deducirse que la existencia y actuación de las sociedades multinacionales se encuentra determinada por la conjunción de dos suertes de elementos: primero, por las condiciones de desarrollo económico, jurídico e incluso político del país propio de la sociedad matriz; segundo, por las peculiaridades existentes en cada uno de los Estados receptores. La primera cuestión hace referencia, como ya hemos visto, al «nacimiento» y «gestación» de la sociedad, en tanto que la segunda determina el desarrollo de su actividad. En términos generales, cuanto mayor sea el desarrollo de un país mejores serán las condiciones para el surgimiento de la sociedad multinacional. De igual forma, cuanto menores sean las barreras y limitaciones existentes en los países receptores mayores posibilidades existirán de que las sociedades multinacionales decidan instalar allí sus filiales.

Este planteamiento, sin embargo, es preciso matizarlo por lo que respecta a la última conclusión apuntada. En efecto, las limitaciones a que se ha hecho referencia obedecen a reacciones legislativas recientes de los países afectados frente a la explotación sufrida por parte de las compañías multinacionales. La gran mayoría de las inversiones extranjeras eran ya un hecho al

(41) Vid. MARIAN WERAŁSKI: *L'organisation et le Régime Fiscal des entreprises multinationales en Pologne*, cit.

producirse estos cambios legislativos, por lo que *de facto* produjeron un gran movimiento hacia la nacionalización de las empresas extranjeras. Basta recordar a este respecto lo sucedido en los países sudamericanos que, como afirma el profesor Carlos M. Rama, «fueron el primer campo de experimentación de la acción internacional de las llamadas empresas multinacionales» (42).

La succión de capitales y recursos naturales producida por las grandes empresas multinacionales se agrava al tener en cuenta la transformación operada en los países receptores. «Si bien es cierto que les lleva a producir un alto volumen de productos que no necesitan para su consumo, les esclaviza en la necesidad de adquirir en el extranjero lo que no producen» (43) y, lo que es más grave, obligan a polarizar los capitales y recursos del país en un solo tipo de producto. Las cifras proporcionadas a este respecto por la O. E. A. son ciertamente ilustrativas de los porcentajes que alcanzan en ciertos países las exportaciones de un solo producto (o a lo sumo de dos o tres del mismo origen), para 1960: Argentina, 66,2 por 100 en carnes, cereales y lana; Bolivia, 71,8 por 100 en estaño; Brasil, 62 por 100 en café; Colombia, 71,7 por 100 en café; Chile, 81,2 por 100 en cobre; Ecuador, 61,2 por 100 en plátanos; Uruguay, 81,1 por 100 en lanas, cueros y carnes; etc. (44).

De los estudios de las Naciones Unidas últimamente efectuados, con toda la carga polémica e internacional con que los mismos se realizan, apareció el dato de que los países ricos, es decir, superdesarrollados, tienen solamente un 18 por 100 de la población mundial; mientras disfrutan de un 67 por 100 de la renta también mundial. Prescindiendo de los niveles intermedios, los países infradesarrollados, que significan un 67 por 100 de la población mundial, pueden disponer, sin embargo, tan sólo del 15 por 100 de la renta mundial.

Ello engendra una evidente situación en que las sociedades multinacionales o transnacionales aparecen como grandes pólipos de succión de renta en beneficio de los países superdesarrollados y en perjuicio de los subdesarrollados.

Como ha indicado el Nobel de economía Hicks, las desigualdades de niveles de renta dentro de un país pueden provenir, y de hecho en gran parte así sucede, de diferentes coeficientes intelectuales, capacidad de trabajo, vocación profesional, salud física; es decir, de una serie de imponderables, cuyo dominio no está de modo total en manos de los políticos; pero cuando se trata de comparación entre países diferentes y concretamente entre aquellos que

(42) Vid. «Antecedentes de la acción de las empresas multinacionales en los países latinoamericanos», en *Sistema*, núm. 6, pág. 31.

(43) CARLOS M. RAMA, *Op. cit.*, pág. 34.

(44) O. E. A.: *América en cifras*, Washington, 1965, citado por C. M. RAMA en *op. cit.*

están polarmente distanciados, esto es, los subdesarrollados y los superdesarrollados muchas de estas razones tienden a desaparecer. De esta manera, la sensación de injusticia a escala mundial en la comparación entre países, es infinitamente mayor que la correspondiente dentro de un único país.

Si esto sucede respecto de la comparación entre porcentajes de población y de renta mundial, algo todavía más significativo acontece con las cifras relativas al comercio internacional, pues la paradoja máxima aparece cuando se observa en la geografía mundial que las grandes reservas de materias primas están cabalmente ubicadas en su mayor parte en los países subdesarrollados. Pese a ello, la relación de participación en el comercio internacional entre países subdesarrollados y superdesarrollados es justamente la inversa de lo que el potencial de las materias primas podría hacer suponer.

Igual sucede con las cifras relativas a inversiones de capital extranjero en países subdesarrollados, que podrían, en principio, suponer un considerable alivio como fórmula de perecuación. En 1960 estos países recibieron un volumen de inversiones de 70 mil millones de dólares. Diez años después, en 1970, la cantidad descendía a 14 mil millones de dólares, y, por contradictorio que parezca, la corriente financiera entre países infra y superdesarrollados se iba incrementando a una tasa media del 5,4 por 100 anual.

Todo el fundamento económico ricardiano de la división del trabajo y de colaboración mundial en la economía, viene a quedar contradicho por estas reveladoras cifras. Es más, los países subdesarrollados, titulares de la mayor parte de las materias primas, tenían que cederlas a los países superdesarrollados a precios forzados, recibiendo a veces, por el contrario, una serie de mercancías manufacturadas, incluso de cosas absolutamente inadecuadas al nivel del país.

Claro que actualmente parece que las cosas van cambiando dada la reciente reacción de los países poseedores de materias primas, como está sucediendo en el caso del petróleo y ya es bien significativo que Irán haya comprado una cuarta parte de los altos hornos Krupp. Vemos así que Persia, la «nueva rica» (gracias a su petróleo), dispone del 25 por 100 del capital de una empresa alemana que jamás había tenido ni un *pfennig* de participación extranjera.

De esta forma, y gracias al poder de su dinero, los países productores de petróleo —los nuevos ricos del Tercer Mundo— empiezan a tener voz y voto en la gran industria de las potencias superdesarrolladas.

Irán se beneficiará también de su participación en Krupp, a través de una sociedad germano-persa constituida con sede en Zurich, a través de la cual discurrirán en el futuro los negocios de Krupp fuera de Alemania.

«La sociedad nacional iraní de petroquímica y la Dow Chemical de los Estados Unidos se han puesto de acuerdo para la creación en común, al Sur de Irán, de un complejo petroquímico, cuyo coste total alcanzará 500 millones de dólares, se anuncia el lunes de buena tinta. Un protocolo de acuerdo en este sentido ha sido firmado entre las dos partes, pero no se tiene más detalles sobre este proyecto.

»La misma fuente anuncia igualmente la conclusión de un acuerdo entre un cierto número de sociedades industriales y de Bancos iraníes en particular el "grupo industrial de Behchahr", por una parte, y la Du Pont de Nemours de los Estados Unidos, por otra parte, para la creación en Irán de una fábrica de fibras textiles.

»El costo total de este proyecto común es de 250 millones de dólares. La fábrica, que será construida cerca de Ispahan, podría emplear 1.600 personas. Una parte de la producción de esta fábrica se destina a la exportación» (45).

Con esta sensacional adquisición de una parte del antiguo imperio de Krupp por parte de Teherán y con los citados acuerdos, se abre, sin duda, un nuevo capítulo en la historia de las finanzas mundiales: en el futuro, los jeques del petróleo se irán convirtiendo en grandes accionistas de consorcios internacionales.

Kuwait acaba de lanzar una O. P. A. («Offre publique d'achat») para la adquisición de la empresa inmobiliaria inglesa St. Martins Property Corporation, por la que ha ofrecido 72 millones de libras esterlinas y de la que poseía ya el 8 por 100.

Es claro que si una tal incorporación de los países subdesarrollados al mundo de las finanzas internacionales por sus jerarcas no hubiera de traducirse en salir de su infraestructura, asistiríamos a una agravación del mal de consecuencias incalculables. La ética y la calidad del factor humano es la raíz de no pocos errores, injusticias y desigualdades.

También recientemente, la prensa mundial se ha hecho eco de una noticia que, si ha pasado inadvertida para el gran público, ha causado verdadera conmoción en los círculos preocupados por los nuevos giros —mejor diríamos convulsiones— que, en los últimos tiempos, está experimentando la economía mundial: nos referimos a la primera compañía multinacional del COMECON (Interatominstrument), que se anuncia realizará sus primeras operaciones comerciales con Occidente con motivo de la exhibición nuclear que tendrá lugar el año próximo en Basilea (Suiza).

Algún comentarista ha llegado a afirmar que Interatominstrument, constituida por empresas fabricantes de instrumentos nucleares en seis países del

(45) *Journal de Genève*, 13 de agosto de 1974.

COMECON (Bulgaria, Checoslovaquia, República Democrática Alemana, Hungría, Polonia y Unión Soviética), puede considerarse como el prototipo de las multinacionales en la Europa del Este; pese a la creencia generalizada en Occidente de que la falta de regulación en el COMECON de las compañías internacionales, constituye un serio obstáculo para la formación de éstas y el control de sus actividades.

Lo evidente es que cada día se producen nuevos fenómenos, inimaginables hace sólo algunos años, que ponen de relieve esa convulsión del sistema económico mundial a que antes aludíamos.

Antes de terminar este apartado creemos interesa recoger algo de lo que ha publicado el profesor Drucker (46):

«En el estudio del negocio de las multinacionales y los países en vías de desarrollo se suelen formular cuatro supuestos tanto por los amigos como por los enemigos de las multinacionales. Estos supuestos constituyen *grosso modo* las políticas tanto de los países en vías de desarrollo como de las sociedades multinacionales. Sin embargo, los cuatro supuestos son falsos, lo cual explica en gran medida la acrimonia del debate, así como la esterilidad de tantas políticas de desarrollo.

«Los datos publicados —aunque todavía escasos e inadecuados— muestran los mismos hechos. Sólo para las industrias de extracción los países en vías de desarrollo —y aun así sólo muy pocos de ellos— han sido de alguna importancia ya sea como fuente de beneficios, como lugares de crecimiento o como zonas de inversión.

«La razón de ello es, desde luego, que —contrariamente a la antigua teoría nuevamente en boga del "imperialismo capitalista"— las ventas, el crecimiento y los beneficios se encuentran allí donde están el mercado y el poder de adquisición.

«Para el país en vías de desarrollo, sin embargo, la multinacional es a la vez sumamente importante y sumamente visible.

«El descuido y la indiferencia más bien que la "explotación" constituyen la queja justificada de los países en vías de desarrollo con respecto a las multinacionales. Lo cierto es que los máximos dirigentes de las principales multinacionales que están personalmente interesados en los países en vías de desarrollo se ven constantemente criticados por descuidar las áreas importantes y por dedicar demasiada parte de su tiempo y su atención a "intereses exteriores", y, vistas las realidades del negocio, sus mercados, las oportunas oportunidades de crecimiento y beneficio, esta crítica es válida.

(46) Profesor PETER F. DRUCKER: *The multinationals and the developing countries. Myths and realities.*

»La discrepancia entre la relativa insignificancia para la multinacional de la filial en un país en vías de desarrollo y su importancia y visibilidad para el país anfitrión plantea, empero, un gran problema también para las multinacionales. El hombre que tiene a su cargo el negocio en el país en vías de desarrollo, con sus 750 empleados y sus ocho millones de dólares de venta, ha de ser una persona importante en el país. Aun cuando su negocio es ínfimo en comparación con el negocio de la sociedad en Alemania, Gran Bretaña o los Estados Unidos, la dirección del mismo es igualmente difícil; en realidad puede ser mucho más difícil, arriesgada y exigente. Y el hombre que dirige ese negocio ha de tratar de igual a igual con los dirigentes gubernamentales, los banqueros y los jefes de empresa del país en que se encuentra, personas a las cuales el jefe de ventas de distrito con residencia en Hamburgo, Rotterdam o Kansas City no llega ni siquiera a ver nunca. Sin embargo, sus ventas y beneficios son inferiores a los de Hamburgo, Rotterdam o Kansas City, y su potencial de crecimiento es, en la mayoría de los casos, incluso menor.

»Este choque entre dos realidades: la calidad y competencia personales, la posición, el prestigio y el poder que necesitan los máximos dirigentes de la filial para realizar su trabajo en el país en vías de desarrollo y la realidad de un "distrito de ventas" en términos absolutos y cuantitativos, no puede, sin embargo, ser resuelto por la tradicional estructura social de las multinacionales.

»El segundo gran supuesto subyacente en el estudio de las multinacionales y los países en vías de desarrollo es la creencia de que los recursos procedentes del extranjero y, especialmente el capital procedente del extranjero, pueden "desarrollar" un país.

»Lo cierto, en primer lugar, es que ningún país es "subdesarrollado" porque carece de recursos. El "subdesarrollo" es la incapacidad para obtener un pleno rendimiento de los recursos. En realidad, tendríamos que hablar de países de mayor o menor productividad más bien que de países "desarrollados" o "subdesarrollados". En particular, poquísimos países —Tíbet puede ser una de las raras excepciones— carecen de capitales. Los países en vías de desarrollo tienen, casi por definición, más capitales de los que emplean con fines productivos. De lo que carecen los países "en vías de desarrollo" es de la plena capacidad para movilizar sus recursos, ya sean recursos humanos, recursos de capital o recursos físicos. Lo que necesitan son "fulminantes", estímulos procedentes del extranjero y de los países más altamente desarrollados, que vigorizan los recursos del país y tendrán un "impacto multiplicador".

»Un país en vías de desarrollo obtendrá el máximo de los recursos disponibles en el extranjero —especialmente capitales— si los canaliza hacia donde

tienen el mayor "impacto multiplicador". Debe canalizarlos, sobre todo, hacia donde un dólar de capital importado generará el mayor número de dólares internos en inversiones, tanto en la propia inversión originaria como en la inversión-impacto (por ejemplo, los puestos de gasolina, moteles y talleres de reparación de coches a que da origen una fábrica de automóviles) y hacia donde un tipo de puesto de trabajo creado por la inversión originaria genera directa e indirectamente muchos más puestos de trabajo (también una industria automovilística es un buen ejemplo).

»Por encima de todo, la inversión debe ser canalizada hacia donde produzca el máximo número de dirigentes y empresarios locales y genere el máximo de competencia gerencial y empresarial. Pues el dar plena efectividad a los recursos depende de la utilización y competencia de los recursos gerenciales y empresariales.

»Según todas las cifras, el dinero estatal tiene un impacto multiplicador muy inferior al que tiene el dinero privado. Desde luego, donde esto resulta más patente es en los países del bloque comunista; la baja, muy baja, productividad del capital es la principal debilidad de las economías comunistas, ya sea la de Rusia o la de sus satélites europeos. Pero esto también es cierto por lo que se refiere al dinero estatal o de instituciones públicas (por ejemplo, el Banco Mundial) en otras partes. Genera pocas, si es que genera algunas, inversiones adicionales ya sea desde dentro o desde fuera del país receptor.

»Para la multinacional dedicada a la fabricación, distribución o financiación en un país en vías de desarrollo, el rápido desarrollo económico del país anfitrión es lo que ofrece mejores probabilidades de crecimiento y rentabilidad. Por lo tanto, tiene un claro interés propio en el impacto "multiplicador" de su inversión, sus productos y su tecnología. Hará bien en considerar el capital que ella misma aporta como "gasto para fomentar la industria" más bien que como "combustible". Cuantos más dólares (o pesos, o cruzeiros) de capital interno genere cada uno de sus propios dólares de inversión, tanto mayor será el impacto de desarrollo de sus inversiones, así como sus probabilidades de éxito. Lo mismo cabe decir por lo que respecta al país en vías de desarrollo. Su tarea consiste igualmente en maximizar el impacto de desarrollo de cada dólar importado.

»Lo que todo país en vías de desarrollo necesita es una estrategia que considere los recursos extranjeros disponibles, especialmente de capital, como el "fulminante" para poner en marcha el máximo despliegue de los propios recursos del país y para que tenga el máximo "efecto multiplicador". Tal estrategia ve en la multinacional un medio de vigorizar el potencial interno —y especialmente de crear competencia empresarial y gerencial interna—, más bien

que un sustitutivo de los recursos internos, de los esfuerzos internos e incluso del capital interno.

»Tan vano y autoengañoso es utilizar capital extranjero como un medio para asustar e intimidar a la comunidad de negocios interna —como al parecer quisieron hacerlo los brillantes jóvenes de los primeros tiempos de la "Alianza para el Progreso"— como lo es movilizar a la comunidad de negocios interna contra la "malvada multinacional imperialista".

»La multinacional, se dice, tiende a distribuir la producción con arreglo a la política económica global de la economía mundial. Esto es perfectamente correcto, si bien hasta ahora muy pocas sociedades tienen efectivamente una estrategia global. Pero lejos de ser una amenaza para el país en vías de desarrollo, es potencialmente el naípe-triunfo del país en vías de desarrollo en la economía mundial. Lejos de privar a los Gobiernos de los países en vías de desarrollo del poder de adoptar decisiones, la estrategia global de las multinacionales puede ser el único medio por el cual esos Gobiernos pueden obtener algún poder efectivo de control y de negociación.

»Lo que los países en vías de desarrollo necesitan es a la vez ingresos de divisas e instalaciones de producción suficientemente grandes para desarrollar una economía en gran escala y, con ella, un número sustancial de puestos de trabajo. Esto sólo pueden lograrlo si consiguen integrar sus nacientes instalaciones de producción —ya sea de mercancías manufacturadas o de productos agrícolas tales como frutas y vino— con la mayor y más rápidamente creciente economía circundante, es decir, el mercado mundial.

»La capacidad de las multinacionales para distribuir la producción más allá de las fronteras nacionales y de conformidad con la lógica del mercado mundial debe, pues, ser un gran aliado de los países en vías de desarrollo. Cuanto más racionalmente y más "globalmente" se distribuye la producción, tantas más posibilidades tienen estos últimos de salir ganando. Una sociedad multinacional, por definición, puede igualar el coste del capital por encima de las fronteras nacionales (en considerable medida, al menos). Puede igualar en gran medida los recursos de dirección, es decir, puede mover ejecutivos de un lado a otro, puede entrenarlos, etc. El único recurso que no puede mover libremente es la mano de obra, y ese es precisamente el recurso en el cual llevan ventaja los países en vías de desarrollo.

»Esta ventaja es susceptible de aumentar. A menos que haya una prolongada depresión de ámbito mundial, la mano de obra en los países desarrollados va a ser cada vez más escasa y cara —aunque sólo sea debido a los bajos índices de natalidad—, mientras que la migración en gran escala de gentes de las áreas pre-industriales hacia los países desarrollados, como ocurre con la migración masiva de negros norteamericanos hacia las ciudades del Norte

o la migración masiva de "obreros invitados" hacia la Europa Occidental, es evidente que ya no es posible, política ni socialmente.

»Pero a menos que las multinacionales sean utilizadas para integrar los recursos productivos de los países desarrollados en la red de producción de la economía mundial —y especialmente en los sistemas de producción y comercialización de las propias multinacionales—, es sumamente improbable que surjan rápidamente y de modo efectivo grandes mercados de exportación para la producción de los países en vías de desarrollo, y ello tanto debido a las dificultades y costes inherentes a la comercialización como debido a la resistencia proteccionista.

«Parece, pues, que la estrategia más ventajosa para los países en vías de desarrollo sería la de reemplazar —o como mínimo complementar— la política de "producto interno" por una política que utilizara la capacidad integradora de las multinacionales para montar grandes instalaciones productivas con acceso a los mercados del mundo desarrollado. Podría ser una buena idea estimular las inversiones de las multinacionales con planes concretos —y eventualmente compromisos firmes— de producir para exportar, especialmente dentro de su propio sistema multinacional. Parece desde luego que sería más lógico convertirse en el más eficaz gran proveedor en el ámbito mundial de un modelo o un componente que ser un pequeño productor a elevado coste de todo el producto o de toda una serie de productos. Ello crearía más puestos de trabajo; haría que el producto terminado llegase a precios más bajos a los consumidores del propio país, y daría como resultado unos ingresos mucho mayores de divisas.

»Mucho más importante me parece a mi sería un requisito por parte del país en vías de desarrollo en el sentido de que la multinacional integrase dentro de sus planes de desarrollo gerencial de ámbito mundial al personal directivo y profesional que emplea en ese país y especialmente que destinase un número adecuado de su personal más apto y más joven de su filial instalada en el país en vías de desarrollo, por espacio de tres a cinco años, a realizar trabajos gerenciales y profesionales en uno de los países desarrollados. Hasta ahora, que yo sepa, esto sólo lo hacen sistemáticamente algunos de los grandes Bancos norteamericanos, así como Alcan y Nestlé. Sin embargo, es el personal y su competencia lo que impulsa el desarrollo; y la competencia más importante que se necesita no es la competencia técnica, es decir, lo que se puede aprender en un curso de ingeniería o contabilidad, sino competencia para la dirección del personal, para la comercialización, para las finanzas y un conocimiento de primera mano de la economía de los países desarrollados.

»En suma, desde el punto de vista de los países en vías de desarrollo, la

optimización transnacional de los recursos de la cual la multinacional es —o debe ser— capaz, puede muy bien ser el elemento más positivo en la economía mundial de hoy.

»Que la propiedad de un 1 por 100 por parte de la "sociedad matriz" es la única y exclusiva estructura social para la multinacional, no ha sido nunca cierto, aunque existe una amplia creencia afirmativa en ese sentido.

»Pero es cierto que históricamente el 100 por 100 de propiedad ha sido considerado como la forma preferida, y todo lo que no sea eso ha sido considerado como susceptible de entrañar grandes dificultades para lograr la unidad de acción, de visión y de estrategia.

»Pero el péndulo es cada vez más susceptible de ir hacia el otro lado (y puede no ser disparatado imaginar que, dentro de unos años, el sentimiento "anti-extranjero" pueda adoptar la forma de exigir un 100 por 100 de inversión del capital extranjero en la sociedad nacional del país en vías de desarrollo y poner fuera de la ley las asociaciones o empresas conjuntas con capital nacional como una sangría para los débiles recursos de capital del país). Para la multinacional resultará cada vez más ventajoso estructurar la propiedad en una diversidad de formas y especialmente en formas que le permitan tener acceso tanto al capital local como al talento local.

»Los mercados de capitales se vuelven rápidamente "policéntricos". Las multinacionales tendrán, por lo tanto, que aprender a estructurar sus negocios de tal modo que puedan intervenir en cualquier mercado de capitales, ya sea en los Estados Unidos, en Europa Occidental, en Japón, en Brasil, en Beirut o donde sea. La monolítica "sociedad matriz" con "sucursales de su propiedad en un 100 por 100" no es fácilmente capaz de lograr esto (aunque sólo sea porque los inversores locales, por ejemplo, los de Europa Occidental, suelen preferir instrumentos financieros, tales como obligaciones convertibles, que a sus propios mercados de capitales nacionales, por ejemplo, el norteamericano, no les gustan mucho y no pueden manejar fácilmente).

»Pero es probable que el capital escasee en los próximos años, amén de la posibilidad de una gran depresión de ámbito mundial. Y esto puede muy bien significar que las multinacionales sólo querrán y podrán invertir en mercados pequeños, menos provechosos y de crecimiento más lento, es decir, en los países en vías de desarrollo, si estos países aportan una gran parte del capital necesario, más bien que hacer que el inversor extranjero lo aporte todo.

»El ejemplo del Japón demuestra que esto ya está ocurriendo. Se esperaba que el levantamiento de las restricciones japonesas sobre las inversiones extranjeras comportaría una carrera masiva de ofertas de *take-over* y de empresas de propiedad extranjera en un 100 por 100. En vez de eso, es ahora cada vez más el inversor occidental, norteamericano o europeo, quien pre-

siona para la creación de empresas conjuntas en el Japón y quien espera que el socio japonés aporte el capital mientras él aporte la tecnología y el conocimiento de los productos.

»Los directores de la filial en un país en vías de desarrollo han de establecer un equilibrio entre un negocio nacional y una estrategia de ámbito mundial. Han de ser "alta dirección" en su propio país y tratar, con carácter local, unas relaciones económicas, financieras, políticas y laborales sumamente complejas y, además, actuar como miembros plenos de un equipo de "dirección de sistema" de ámbito mundial. Hacer esto como un "subordinado" es casi imposible. Hay que ser un "igual", con un mando propio verdaderamente autónomo.

»En el ámbito interno, hace mucho tiempo aprendimos que el "control" se ha divorciado de la "propiedad" y sin duda se está volviendo rápidamente del todo independiente de la "propiedad". No hay razón alguna para que este hecho no se produzca en la esfera internacional y ello por las dos mismas razones.

»La propiedad mixta tiene serios problemas; pero no parecen insuperables, tal como lo demuestra la empresa conjunta japonesa. Pero también tiene sus ventajas; y en un período de escasez mundial de capitales, la principal beneficiaria parece que ha de ser la multinacional. Se podría muy bien argumentar, naturalmente, que los países en vías de desarrollo, si quieren atraer inversiones extranjeras en un período así, pueden tener que ofrecer capital de co-inversión y que las disposiciones para la participación de inversión interna en la propiedad pasarán a ser consideradas (y presumiblemente criticadas) como favorecedoras del inversor extranjero más bien que como limitadoras del mismo.

»La multinacional, al tiempo que es la innovación más importante y más visible del período de la postguerra en el campo económico, es primordialmente un síntoma de un cambio mucho mayor. Es la respuesta a la aparición de una auténtica economía mundial. Esta economía mundial no es un conglomerado de economías nacionales como lo fue la "economía internacional" de la teoría decimonónica del comercio internacional. Es fundamentalmente autónoma, tiene su propia dinámica, sus propios patrones de demanda, sus propias instituciones y en los derechos especiales de giro incluso su propio sistema monetario y crediticio en forma embrionaria. Por primera vez en cuatrocientos años —desde fines del siglo XVI, en que fue inicialmente acuñada la palabra "soberanía"—, la unidad política aislada, es decir, el territorio, y la unidad económica aislada ya no son términos congruentes.

»Esto, lógicamente, aparece como una amenaza a los Gobiernos nacionales. La amenaza se ve agravada por el hecho de que por ahora nadie tiene

una teoría válida de la economía mundial. Como consecuencia de ello, en la actualidad no hay ninguna política económica probada, efectiva, predecible, como lo demuestra la impotencia de los Gobiernos frente a la inflación mundial.

»Las multinacionales no son más que un síntoma. La supresión de las mismas, predeciblemente, sólo puede agravar la enfermedad; pero siempre ha sido tentador combatir los síntomas en vez de tratar de curar. Por lo tanto, es enteramente posible que las multinacionales se vean gravemente perjudicadas y quizá incluso destruidas en el término del próximo decenio. Pero si esto es así, lo harán los Gobiernos de los países desarrollados y, especialmente, los Gobiernos de los países de origen de las multinacionales: Estados Unidos, Gran Bretaña, Alemania, Francia, Japón, Suecia, Holanda y Suiza; los países en que está domiciliado el 95 por 100 de las multinacionales del mundo y que, en conjunto, cuentan con algo así como las tres cuartas partes de los negocios y beneficios de las multinacionales. Las naciones en vías de desarrollo pueden aportar emocionalismo y retórica a las decisiones, pero muy poca cosa más. Sencillamente no son lo suficientemente importantes para las multinacionales (o para la economía mundial) para producir un gran impacto.

»Al propio tiempo la aparición de una auténtica economía mundial es la única esperanza real para la mayoría de los países en vías de desarrollo, en especial para la gran mayoría que por sí mismos son demasiado pequeños para ser viables como "economías nacionales" con arreglo a las actuales tecnologías, a necesidades de investigación, a necesidades de capitales e instalaciones de transporte y comunicaciones. Los próximos diez años son los años en que más necesitarán a las multinacionales y en que mayor oportunidad tendrán de beneficiarse de ellas.

»Y los puestos de trabajo que los países en vías de desarrollo necesitarán de modo tan desesperado en el curso de los próximos diez años tendrán en muy gran medida necesidad de las multinacionales, de sus inversiones, de su tecnología y de su competencia directiva y, sobre todo, de sus capacidades de comercialización y exportación.

»La mejor esperanza para los países en vías de desarrollo, tanto para alcanzar el carácter de verdaderas naciones en el aspecto político y cultural como para obtener las oportunidades de empleo y los ingresos por exportación que necesitan, está en el poder integrativo de la economía mundial. Y su herramienta, con sólo que estén dispuestos a utilizarla, es, por encima de todo la sociedad multinacional, precisamente porque representa a la economía mundial y actúa por encima de las fronteras nacionales.

»La multinacional, si sobrevive, tendrá seguramente mañana un aspecto diferente, tendrá una estructura diferente y será "transnacional" más bien que "multinacional". Pero incluso la multinacional de hoy es —o al menos—

debería serlo— un medio sumamente efectivo para que los países del mundo en vías de desarrollo alcancen la categoría de verdaderas naciones en todos los sentidos de la palabra.»

III

ABUSOS DE PODER DE LAS SOCIEDADES MULTINACIONALES

La «leyenda negra» de las sociedades multinacionales comienza por una simple situación de hecho: la abismal diferencia de renta, inversiones, comercio exterior y, sobre todo, la tendencia a que este hiato entre países ricos y pobres se vaya aumentando, tal como las curvas de tendencia antes expuestas ponen de relieve. Pero esta «leyenda negra» —llamada así aun cuando no siempre lo sea— de las sociedades multinacionales, no concluye aquí. Su mismo poderío supone por sí mismo una gran concentración de poder decisorio, no solamente en el país de destino, sino, lo que puede ser más grave, incluso en el propio país de origen. Son conocidas las conexiones y el enorme poder decisorio en el terreno de la política, de las grandes empresas General Motors y su conexión con la Opel en Alemania; la Compañía Holden en Australia y la Waushall en Inglaterra o la IBM, la Dupont de Nemours o la Ford, tanto en el país de origen como en sus filiales extranjeras; la Imperial Chemical Industries británica; la Olivetti y la Fiat en Italia o la Unilever y la Philips en Holanda. Se ha podido así llegar a decir que menos de mil hombres controlan la economía mundial y es un hecho que no nos parece discutible que el control económico implica en gran medida también el control político.

No se trata sólo de que exista un gran poder detrás de una gran sociedad multinacional. A ello se añade la estrategia y las finalidades de la sociedad multinacional. En principio, la sociedad multinacional surge en gran parte como reacción ante los movimientos arancelarios de importación de los diferentes países y el deseo de trocar beneficios de ventas, cambiándolos por el conjunto de dividendos y *royalties*. Con ello, se pretendía también dar en muchos casos una cierta imagen nacionalista *sui generis* a cada una de las empresas filiales, que las amparase ante las oscilaciones autárquicas nacionalistas o socializadoras de los países hasta donde llegaban sus ramificaciones.

Durante la 57 sesión celebrada por el Consejo Económico y Social de la O. N. U. en julio del año 1974, que constituye un verdadero crisol de las ideas y soluciones relativas a los problemas económicos y sociales que se presentan para los países miembros de la O. N. U. (47), se consideró que

(47) *Journal de Genève*, 8 de julio de 1974.

«la ESOSOC deberá decidir la creación de una Comisión permanente sobre las sociedades multinacionales, encargada de examinar sus actividades y elaborar un código de conducta».

Hay que recordar que la O. N. U. había reunido un grupo de personalidades cuya tarea era proponer diversas soluciones, permitiendo a un organismo internacional controlar las actividades de aquellas sociedades que escapan a la vigilancia de los Gobiernos nacionales. Además de la creación de la Comisión permanente, el grupo de expertos ha propuesto diversas medidas:

— Ha recomendado que los Gobiernos definan las actividades públicas a que las sociedades multinacionales se pueden dedicar y precisen las sanciones en caso de violación. También sería preciso que los Gobiernos otorguen a esas sociedades un trato justo y que las intervenciones políticas subversivas de aquellas sociedades sean condenadas.

— Ha propuesto que los Estados de origen soliciten de las sociedades multinacionales no establecerse en los países donde los derechos sindicales no estén respetados.

Recientemente, y bajo el lema «La iniciativa sindical y la lucha de los trabajadores contra el poderío arbitrario y las nefastas actividades de las empresas multinacionales», se ha celebrado en Damasco una reunión sindical a la que han asistido unas quince organizaciones sindicales. En dicha reunión se ha puesto el acento, principalmente por los representantes de las Uniones internacionales de rama, en la necesidad de elaborar programas reivindicativos para los trabajadores de una misma empresa multinacional.

Y la Conferencia Mundial del Trabajo, en comunicación dirigida al secretario general de la O. N. U., hecha pública hace sólo algunas semanas, plantea el problema del control político de las actividades de las multinacionales y pide que las Naciones Unidas lleven a cabo una acción global frente a dichas sociedades.

Un ejemplo vivo, quizá el más ilustrativo, del desordenado apetito de beneficios y poder de las empresas multinacionales, lo ofrece, sin duda, el comportamiento que han observado en el candente y dramático problema de la crisis petrolífera.

En un reciente trabajo publicado por Frank Ackerman y Arthur Mac Ewan, colaboradores del Departamento de Economía de la Universidad de Harvard, miembros de la Union for Radical Political Economics y del New American Movement (48), se comenta, con amarga ironía y con toda la autoridad que

(48) Fuente: *Información Comercial Española*, núm. 490, Madrid, pág. 100 (traducido de *Monthly Review*, enero 1974).

su nacionalidad, preparación y cualidad les confiere, las manipulaciones y excesos a que han llegado las empresas multinacionales estadounidenses del sector con ocasión de la crisis del petróleo.

En dicho trabajo se denuncia la falaz e insincera campaña de publicidad lanzada por algunas de dichas empresas, exhortando a consumir menos energía, creando en el público una psicosis de culpabilidad en la crisis actual y ofreciendo la falsa imagen de unas compañías que hacen todo lo que pueden para resolver el problema, a pesar de la avaricia de los países árabes productores del petróleo y de los fanáticos de la ecología.

Este pánico respecto a la energía, creado artificialmente, puede resultar muy provechoso para las grandes compañías energéticas, pues les proporciona la base necesaria para realizar un contraataque a la exigencia de protección del medio ambiente que en los últimos años se había convertido en una amenaza para sus beneficios. Estos falsos temores han servido ya para aplastar cualquier oposición al proyectado oleoducto de Alaska y han hecho que se retirara la mayoría de los controles a la industria petrolífera y a los usuarios y creado un ambiente favorable para que los Estados Unidos lleven a cabo una política exterior más intervencionista, en beneficio de las compañías petroleras. Finalmente, la actual situación ha servido de justificante para que las compañías petroleras subieran los precios.

La crisis actual, según los autores antes mencionados, es una crisis maquinada. Niegan —y lo razonan— que la escasez de petróleo pueda crear problemas a corto plazo y afirman que el problema con que hoy se enfrenta Estados Unidos no es el de la escasez de crudos, sino la deficitaria capacidad de refino, que debió ser resuelta hace mucho tiempo, pues su predicción era fácil. A juzgar por las apariencias, existían sobradas razones para que las compañías petroleras mantuviesen su capacidad de refino a nivel de demanda. Hacerlo les hubiera supuesto un aumento en la venta del producto y, teóricamente, en sus ingresos; sin embargo, esta lógica sencilla de la oferta y la demanda no sirve para una industria monopolista como la del petróleo. Dado que el petróleo es un bien esencial, la estructura monopolista de la industria hace que si todas las compañías actúan de acuerdo para subir los precios y restringir la oferta, el aumento de precio compense con creces la pérdida que supone la venta de una cantidad menor.

Exista o no crisis petrolífera, lo cierto es que no existe crisis en los beneficios de las compañías petroleras.

El trabajo que venimos comentando se ocupa luego del aumento impuesto por los países de la O. P. E. P. que, afirman, no constituía un gran problema para las compañías por haber conseguido éstas del Gobierno de los Estados Unidos una disposición por la cual dichos pagos crecientes pueden ser dedu-

cidos de los impuestos, por lo que su función se limitaba a la de depositarias de unos impuestos que recolectaban de todo el mundo y que como parte del precio de sus adquisiciones entregaban a los países de la O. P. E. P.

Los incrementos de precios tenían, por otra parte, sus ventajas para las compañías petroleras y para el Gobierno de los Estados Unidos, lo que explica, sin duda, la escasa oposición que tales incrementos encontraron. Para las compañías, estos aumentos sirven de pretexto para aumentar los precios en forma más proporcional, aumentando así sus beneficios.

El trabajo de Ackerman y Mac Ewan, cuya lectura íntegra recomendamos, termina diciendo:

«Es difícil predecir con exactitud la forma que asumirá la respuesta popular a la crisis energética: pero algo es seguro: tan pronto como la gente se quede sin gasolina y tenga frío, también se pondrá furiosa. Los verdaderos problemas ocultos tras la crisis energética se hacen cada vez más visibles (problemas de poder político, de control de recursos y el objetivo y la dirección de la actividad productiva) gracias a los medios de comunicación de masas y a los funcionarios públicos. Así, existe por fin una posibilidad de que la ira de muchos americanos se dirija esta vez contra las causas reales de la crisis energética.»

Por su parte Latorre (49), aludiendo a que ahora (6-10-74) hace un año de la «guerra del Ramadán», considera que la evolución es más favorable para los árabes que para Israel pues «gracias a los nuevos precios de los crudos, se han convertido, al decir de muchos economistas, en los verdaderos dueños de las finanzas mundiales»; y añade: «Lo que no pudo en su día Nasser o lo que no pueden conseguir las ideologías, fragmentada toda la nación árabe en veinte Estados, algunos de ellos minúsculos, lo están consiguiendo los intereses derivados de la riqueza petrolífera. Por lo pronto, el petróleo ha trastocado la imagen de ambos continentes... los árabes son presentados ante el mundo entero con la arrogancia que da el dinero, mientras que Israel se presenta ante el mundo abandonado de todos, casi estranguladas su economía y supervivencia. La arrogancia ha cambiado de campo.

»¿Es cierta esta mutación o, como otras muchas cosas, ha sido hábilmente manipulada en pro de ocultos y diabólicos propósitos? ¿Son los árabes los verdaderos culpables de la inflación galopante que padece el mundo? Y si no lo son, ¿no hay otros cómplices que influyen para colocar a los árabes en la picota ante la opinión mundial? No deja de ser extraño que mientras el jeque saudí Al Yamani se desgañita por esos mundos pidiendo la reducción del precio del petróleo, sean precisamente Indonesia, Nigeria y, sobre

(49) FERNANDO LATORRE: «Mañana, a un año de la "guerra del Ramadán". Las espadas en alto», en *Pueblo*, Madrid, 5 de octubre de 1974.

todo Irán, firmes baluartes norteamericanos, los que insisten en una subida impopular que puede conducir, según las veladas amenazas de Ford y Kissinger, a una catástrofe mundial. Y uno piensa si no será precisamente ésta una nueva táctica del judaísmo internacional: presentar a los árabes como los enemigos del confort y de la industria europea para cambiar la mentalidad del mundo respecto a unos derechos que parecen inalienables. Israel sabe que tarde o temprano tendrá que ceder ante las presiones que ejerzan sobre las autoridades de Tel-Aviv los Estados Unidos, antes de desencadenar una confrontación producida por la "imperiosa" necesidad de ocupar militarmente los yacimientos petrolíferos. Y antes de verse obligado a renunciar a todo o a parte de su territorio, no sería extraño que Israel manejase desde las sombras las alzas de los crudos, sobre todo si tenemos en cuenta que estos precios, en realidad, son manipulados por las grandes compañías multinacionales en poder de los judíos».

A los problemas jurídicos, económicos y de todo orden que las empresas multinacionales han planteado, vienen a sumarse otros de carácter político. Un ejemplo vivo de esta afirmación lo ofrece el caso de Chile, donde, al parecer, la poderosa I. T. T. desempeñó un papel decisivo en el derrocamiento del régimen del Presidente Allende. Pero, con ser ello sumamente alarmante, el caso reviste aún mayor importancia si se advierte que, según los indicios, en el golpe de Estado chileno no fue sólo la I. T. T. quien intervino, sino que, además, colaboró con ella, y muy eficazmente por cierto, la C. I. A., es decir, un organismo oficial dependiente, al menos en apariencia, de la propia Administración de Estados Unidos. Así parece demostrarlo que el Senado norteamericano se muestre decidido a reanudar sus investigaciones acerca de la intervención de aquel organismo en el golpe de Estado chileno, lo que permite al menos sospechar existen muchas probabilidades de que detrás de esas macroempresas se hallen determinados canales que alcanzan a organismos de ciertos Estados que, de otra forma, intervienen en la política exterior del país donde se encuentra la casa matriz de la empresa multinacional de que se trate.

En reciente trabajo publicado por Michel Quévit (50), al referirse al «interés "multinacional" americano», dice: «Nosotros no podemos abstenernos de señalar la singular concordancia entre el esquema político de Mr. Kissinger y la estrategia de las sociedades multinacionales».

En reciente noticia (51) publicada por la prensa se da a conocer: «Las

(50) MICHEL QUÉVIT: «Europe-USA: Le véritable enjeu», en *La Revue Nouvelle*, Bruselas, julio-agosto 1974.

(51) «Francia: escándalo de las multinacionales», en *El Noticiero Universal*, Barcelona, 8 de noviembre de 1974.

sociedades petroleras no pagan prácticamente impuestos en el precio de los crudos, se entienden para organizar los mercados y los precios y mantienen relaciones ambiguas con la Administración.» Estas son las conclusiones de la comisión de encuesta parlamentaria sobre las actividades de las citadas compañías, cuyo informe —del que es ponente el diputado de la U. D. R. Julien Schwartz— fue hecho público ayer en París.

«El resultado, dice el documento, es el siguiente: "ELF y la Compañía Francesa de Petróleos (firmas estatales) no pagan ningún impuesto en Francia a título de impuesto sobre las sociedades y sus filiales se beneficiaron incluso de una deducción de un tercio de lo que debían a Hacienda". En lo que respecta a las filiales francesas de las grandes sociedades internacionales, sólo pagan, a título de impuesto sobre las sociedades, sumas irrisorias... algunas de ellas (ESSO y más recientemente Shell) se benefician del mecanismo de la provisión para la reconstitución de yacimientos.

»Resulta de ello un coste medio de acceso de las compañías al petróleo inferior al coste medio teórico calculado a partir de las declaraciones de la OPEP. Es decir, el sistema de cálculo empleado por las compañías equivale a considerar como superior a la realidad el gasto que les ocasiona la compra del crudo.»

La Declaración del Departamento Social de la Conferencia Episcopal norteamericana publica (51 bis): «El departamento para el desarrollo social y la paz mundial de la Conferencia Episcopal norteamericana ha publicado un comunicado en el que delata la creciente evidencia de que el poder concentrado "en unas pocas compañías multinacionales y Bancos impide el desarrollo internacional y desanima el proceso para conseguir la justicia en el país y en el extranjero"».

El comunicado se titula «Desarrollo y dependencia: el papel de las compañías multinacionales».

Es el momento de preguntarnos —dice el comunicado— no solamente por el enorme poder detentado por unas pocas personas e instituciones, sino también, más fundamentalmente, de preguntarnos por las motivaciones que subyacen detrás de ese poder incontrolado. Porque la motivación de acrecentar continuamente los beneficios nace de valores que promueven con exceso el individualismo, el consumo innecesario y el menosprecio por la cualidad de la vida humana, todos ellos contrarios a los valores más profundos de la tradición judeo-cristiana.

(51 bis) «Las compañías multinacionales impiden el desarrollo de los pueblos pobres», en *La Vanguardia Española*, Barcelona, 30 de octubre de 1974. También es interesante *Forum de Developpement*, Publié par le Centre de l'Information Economique et Sociales de l'ONU/OPI de las Nations Unies, núm. 5, diciembre 1973.

El comunicado de los obispos americanos es una reflexión sobre unas palabras de Paulo VI que pronunció en 1971 sobre las compañías internacionales y su independencia de acción.

Refiriéndose especialmente a América latina dicen los obispos americanos: «El crecimiento del llamado desarrollo económico y el aumento del producto nacional bruto (P. N. B.) no asegura el mejoramiento de las duras condiciones de vida de la amplia mayoría de la población del Tercer Mundo. Las condiciones opresivas de pobreza y marginación provienen con frecuencia del influjo del capital privado extranjero. El poder económico concentrado hace que el 30 por 100 de la población hispanoamericana se enriquezca a costa del otro 70 por 100, lo que es el mayor impedimento para la justicia en el mundo».

IV

ANVERSO Y REVERSO DE LAS SOCIEDADES MULTINACIONALES

Quizá no haya en el mundo de los negocios un fenómeno que acapare tanta atención como la que se ha prestado y se está prestando a las «multinacionales. Han sido investigadas, estudiadas e incluso diseccionadas (52) por la prensa, los intelectuales y los Gobiernos, con el fin de definir claramente lo que la sociedad multinacional representa, cómo opera, qué beneficios y desventajas aporta (53) y si lo hace buscando unas posiciones dominantes que excluyen la libre y necesaria competencia. Como cualquier otra empresa, multinacional o no, puede aportar beneficios o desventajas a un país determinado, dependiente, fundamentalmente, del sector en que opera, de su real necesidad para el país, dadas su psicología y cultura, y de la integración que busque y realice en cada nación.

La actuación de la sociedad multinacional ofrece, por tanto, una doble vertiente, puesta ya de manifiesto por el profesor Jean Pierre Sortais al expresar que «las inversiones internacionales implican a países, unos de los cuales son desarrollados, a veces superdesarrollados y los demás, al contrario, subdes-

(52) Vid. H. R. HAHLO; J. GRAHAM SMITH y RICHARD W. WRIGHT: *Nationalism and the Multinational Enterprise*, cit.

(53) IGNACIO CRUZ ROCHE, Op. cit.: «Los defensores de la multinacionalidad prevén un futuro de empresas internacionales en las que el capital y la dirección sean aportados por muchos países. En apoyo de estas teorías citan dos fenómenos: a) El progresivo aumento de las inversiones europeas en Estados Unidos; y b) La creciente participación de personal no proveniente del país de origen en las empresas multinacionales. Vid. ANTHONY LEJEUNE: «Un voto a favor de las empresas multinacionales», en *Elements*, núm. 9, 1974.

arrollados. ¿Cómo procurar que las inversiones internacionales logren terminar con el subdesarrollo y no agravarlo como sucede demasiado a menudo? Corresponde al economista proponer los medios propios a su realización.

El papel del jurista, en este sentido, no queda, sin embargo, relegado, puesto que, en palabras de este mismo autor, debe concentrarse en el establecimiento de una conciliación y un equilibrio entre aquellos intereses que, si bien a veces son convergentes, en la mayoría de los supuestos resultan contradictorios. «Por lo tanto —dice—, el jurista debe tener en cuenta los intereses de los países acogedores de capitales, que pueden tener interés en ver los capitales extranjeros invertirse en su país, pero que en nombre de su supremacía nacional entienden —y es legítimo— quedarse dueños en su casa (y con esta supremacía —uno no se sorprenderá— ellos están más atados cuanto más recientemente la han adquirido)».

En pocas palabras y a fuer de pragmáticos, en principio, las empresas multinacionales no son sino una inversión extranjera y, como todas ellas, debe ser juzgada con criterios circunstancialmente determinados. El criterio básico, pensamos, debe responder al de la selectividad, corrección de conductas y lealtad, terminando así ya con la aceptación casi indiscriminada de capitales extranjeros.

En un primer momento de voluntad de desarrollo, las inversiones quizá pudieron suponer una valiosa ayuda: hoy las circunstancias han cambiado.

Las relaciones entre las sociedades multinacionales y los países en vías de desarrollo y los beneficios que ello representa para ambas partes, varían en carácter respecto a las relaciones entre tales empresas y los países industrializados y su cultura, psicología y moralidad. Los problemas básicos que originan estas relaciones son, por ello, distintos en cuanto a su tipo y a su importancia, por lo cual constituyen temas separados.

La actuación de las sociedades multinacionales frente a los países en vías de desarrollo o subdesarrollados, ofrece, tal como se expuso anteriormente, un doble elemento de juicio: de una parte, se encuentran aquellas actividades perjudiciales para el país receptor, que ya fueron analizadas en el epígrafe anterior; de otra, se encuentran los efectos favorables que dan lugar, casi simultáneamente, a una serie de medidas tendentes a la captación del capital extranjero como medio necesario para la evolución económica de los países subdesarrollados.

Entre las medidas más utilizadas como aliciente para esta atracción pueden señalarse las siguientes:

1. Beneficios y desgravaciones fiscales.
2. Descuento de las depreciaciones y planes acelerados de amortización.

3. Repatriación de beneficios.
4. Exención fiscal por los intereses de los préstamos concedidos.
5. Liberalización arancelaria de la maquinaria a importar por las nuevas industrias.

En principio, las sociedades multinacionales debieran representar una poderosa máquina generadora de crecimiento económico en los países en vías de desarrollo, de tecnología y capacidad empresarial. En un momento en que la ayuda oficial a los países en desarrollo se va debilitando, la contribución de las sociedades multinacionales podría resultar especialmente valiosa.

De otra forma resumida podrían agruparse las principales ventajas que aportan la actuación de las multinacionales en los países en vías de desarrollo, en el siguiente esquema:

1. Creación de la infraestructura económica.
2. Servicios públicos.
3. Política de pleno empleo.
4. Formación de mano de obra especializada y técnica: Trasplante de instituciones.
5. Efecto multiplicador de la economía.
6. Efecto compensador de la balanza de pagos.

Dentro del factor de la producción, las compañías multinacionales se benefician de una economía de base global, consistente en aprovechar las técnicas de ingeniería e investigación, muy costosas por cierto, que se realizan en los distintos países donde están localizadas, extrayendo, de esta forma, un rendimiento óptimo a los medios localizados en cada país. Tal operatividad significa, por otro lado, «economía de medios» que sirve para activar aún más la investigación y el desarrollo.

De otro lado, la utilización de materias primas no responde siempre a técnicas económicas de localización óptima. Si el viejo Von Thünen levantara la cabeza se sorprendería por la apariencia de localizaciones óptimas: fábricas, refinerías, industria de transformación minera al lado de los yacimientos; pero habría que explicarle este colosal escándalo internacional que está significando en nuestros días, a ojos vistas, a ciencia y paciencia de tres mil millones de hombres y de una Europa económica en declive, las enormes ganancias de las compañías petroleras americanas y la imputación a los países árabes, especie de chivos expiatorios, de la crisis energética mundial. Cier-

to que cabe preguntarse por el grado de ética política con que actúan algunos de los Gobiernos implicados en el problema (54).

(54) *Las Corporaciones multinacionales en el desarrollo mundial*, ed. por Naciones Unidas, Nueva York, 1973, págs. 69-70.

«Uno de los principales actores en las relaciones internacionales contemporáneas es la corporación multinacional. Aunque sus intereses y objetivos van, por lo general, más allá de los de los países de origen y receptores, la corporación internacional puede, a su vez, verse afectada por las relaciones intergubernamentales e incluso puede ser utilizada por algunos Gobiernos como instrumento de política exterior. Su poder y su dispersión le permiten influir, directa o indirectamente, en las políticas y medidas de los países de origen y receptores y, a veces, contribuir a colocar a los países en posiciones de dependencia o interdependencia. Las corporaciones multinacionales pueden, en cierta medida, causar controversias jurisdiccionales entre los Gobiernos y, a veces, cuando logran arrastrar a sus países de origen a sus propios litigios con los países receptores, enfrentamientos políticos.

»Las relaciones entre las corporaciones multinacionales y los Estados nacionales pueden producir tensiones y conflictos. Las divergencias en cuanto a objetivos y esfera de operaciones se ven agudizadas por diferencias de poder. Tradicionalmente, los países receptores y, recientemente, también algunos países de origen, han descubierto que el contexto global en que funcionan esas empresas y las muchas opciones de que disponen pueden restringir la eficacia de las políticas gubernamentales.

... ..

»El impacto económico constituye sólo un aspecto de los efectos de las empresas multinacionales. La reacción de los Gobiernos o grupos sociales ante ellas debe verse también en el contexto social y cultural. La visible amenaza a las tradiciones y patrimonio del país ofende, a menudo, a las fuerzas nacionalistas o reformistas del país receptor.

... ..

»En el plano internacional, las corporaciones multinacionales también están relacionadas con los principales problemas jurisdiccionales que se plantean entre los Gobiernos. Además de las cuestiones que se suscitan en cuanto a las consecuencias de la nacionalización y la "extraterritorialidad", la tributación de las empresas multinacionales crea muchos problemas espinosos.

... ..

»Para muchos países receptores —en particular países en desarrollo— la ubicación de Centros de adopción de decisiones fuera de sus fronteras es indicio de que las empresas multinacionales pueden fomentar una estructura de división internacional del trabajo que perpetúa la dependencia político-económica. Varios países receptores desarrollados también consideran que la presencia cada vez más notoria de corporaciones multinacionales en sectores clave atenta contra su independencia.

... ..

»También han surgido tensiones entre las corporaciones multinacionales y los países de origen. En los Estados Unidos, la cuestión de los efectos de las corporaciones multi-

Entre los meses de abril y mayo del año en curso (55) se ha celebrado la VI Asamblea General extraordinaria de las Naciones Unidas. A iniciativa del Presidente de Argelia, Hiauri Bumediène, fue convocada para estudiar el problema de las materias primas. Por primera vez en la historia de la O. N. U. las delegaciones de 136 Estados han tenido la oportunidad de pronunciarse sobre la crisis energética provocada por la ofensiva política del petróleo. La Asamblea ha terminado en el mayor reto lanzado por los países del Tercer Mundo al neocolonialismo internacional. Por primera vez se han dejado oír colectivamente.

El debate pudo degenerar en enfrentamientos inútiles si la serenidad y el equilibrio de ciertos representantes no hubieran salvado el diálogo. El delegado de la República Popular China se arrogó el papel de abogado del Tercer Mundo contra la «demagogia» de las superpotencias. Y el Presidente de Argelia leyó el pliego de acusaciones y reivindicaciones económicas del Tercer Mundo.

Los países desarrollados han podido fijar a voluntad los precios de los productos básicos que toman de los países subdesarrollados, al tener en sus manos los mercados de las materias primas, el monopolio de fabricación de los productos manufacturados y los bienes de capital. Se hallan en posición de poder frenar en su provecho los recursos de los países subdesarrollados.

Nosotros, los países del Tercer Mundo, ha concluido el delegado de Guinea, producimos materias en beneficio de los países ricos, que las revenden a un precio cuatro veces mayor. Nuestras materias primas han servido para enriquecer a los países industrializados, cuyos habitantes gozan de todas las comodidades posibles, mientras los habitantes de los países productores de las materias primas viven en las condiciones más humillantes.

Los países industrializados aumentan el precio de sus productos. Los precios de los fertilizantes que utilizan con mayor frecuencia los países en desarrollo y que los países industrializados controlan en más de nueve décimas partes, casi se duplicaron entre junio de 1972 y septiembre de 1973. El precio del trigo se duplicó entre julio de 1972 y 1973 y casi se duplicó nuevamente durante el segundo semestre de 1973. El precio del acero se multiplicó por tres en los últimos cinco años; el del cemento, por cuatro; el de la madera, por dos y medio, y el de los tractores, por dos.

nacionales en el empleo y la balanza de pagos preocupa a las organizaciones sindicales, mientras que otros grupos están estudiando a fondo sus efectos en las relaciones internacionales. También se ha dicho de la corporación multinacional que afecta a las políticas monetarias, fiscales y comerciales.»

(55) Ya, Madrid, 2-5 de junio de 1974.

Las obligaciones que los países del Tercer Mundo deben a los países industrializados alcanzan aproximadamente 80.000 millones de dólares. Los intereses de esa deuda (9.000 millones cada año) constituyen uno de los factores que obligan a los países en desarrollo a pedir préstamos continuamente y así agravar crónicamente en mayor medida aún su posición en la balanza de pagos. Las manipulaciones de las divisas por parte de las diez naciones más ricas del mundo, impulsaron el incremento de la deuda en un 3,6 por 100 en 1971 y otro aumento de un 3,1 por 100 en 1973.

¿Podemos seguir disimulando —preguntaba el delegado del Camerún— nuestra miseria y nuestra indignación cuando se compromete trágicamente la vida de millones de hombres debido a mecanismos económicos injustos? La dialéctica de la emancipación y de la recuperación se enfrenta con la dialéctica de la dominación y de la expoliación. Los países del Tercer Mundo están decididos a recuperar el fruto de sus recursos naturales y consagrarlo a su propio desarrollo. Pero surge la pregunta: ¿Están todos en condiciones de hacerlo y de llegar a resultados que beneficien a sus súbditos y a la economía de su país? ¿No somos, en muchas ocasiones, espectadores de decisiones y actos de gobierno alejados del sentido indispensable de ética política y de conveniencia de los pueblos, sacrificados muchas veces a impulsos que nada tienen que ver con el amparo que merecen las clases necesitadas de algunos países?

Este principio fue, de alguna forma, reconocido por la Asamblea general de las Naciones Unidas, en su Resolución 626 (VII) del 2 de diciembre de 1952, que se refería al «derecho de los pueblos libres para usar y explotar sus riquezas naturales y recursos» como «inherente a su soberanía, de acuerdo con los principios de la Carta de las Naciones Unidas». La resolución anteriormente citada, fue invocada por el Gobierno de Guatemala en apoyo de la nacionalización de una filial de la United Fruit Company (56), así como en el caso de la Anglo-Iranian Oil Co. Ltd. *versus* S. U. P. O. R. por el Tribunal Civil de Roma (57).

El derecho a la nacionalización ha sido, sin embargo, considerado por la Cámara Internacional de Comercio, como «uno de los principales impedimentos para la circulación del capital internacional» (58). Debido a ello muchos países receptores de capital han establecido medidas dirigidas a asegurar

(56) Vid. JAMES ISYDE: «Permanent Sovereignty over Natural Wealth and Resources», en *American Journal of International Law*, vol. L, 1956, pág. 854.

(57) Vid. *International Law Reports*, 1955, pág. 41.

(58) Vid. I. C. C. Brochure 200 *Attracting Foreign Investment*, marzo 1959, citado por B. I. NWOGUGU en *The legal problem of foreign investment in developing countries*, Manchester University Press, USA, Oceana Publications, Inc., pág. 54.

a los inversores frente al riesgo de la nacionalización, como sucedió en la India en 1949, al declarar: «Si se adquiere cualquier empresa extranjera por expropiación, el Gobierno tiene que pagar una retribución sobre una base honrada y equitativa» (59).

De otra parte, los países del Tercer Mundo exigen que se les reconozca y acepten las consecuencias que se desprenden de la soberanía de los pueblos sobre sus recursos naturales, mediante la nacionalización de la explotación de estos recursos y el control de los mecanismos que determinan la fijación de precios.

Exigen la disminución progresiva de las cargas financieras que pesan actualmente sobre los países en desarrollo y que a menudo anulan los resultados de los esfuerzos y sacrificios que los países pobres realizan.

Exigen modificar profundamente las estructuras comerciales existentes, con una participación real de los países en vías de desarrollo, revalorizando el precio de los productos de base y teniendo en cuenta el coste real de sus productos y las compensaciones automáticas debidas a la inflación y a las fluctuaciones monetarias.

Exigen el reparto internacional del trabajo en el dominio industrial según los costos y las aptitudes de las diferentes regiones económicas y sobre la base de relaciones de cambio más justas.

En igual sentido se pronuncian las legislaciones de diversos países, como la República de Taiwan, Indonesia, Birmania, Ghana, etc.

En cualquier caso, la regla que internacionalmente rige a este respecto consiste en la no discriminación de tales medidas. «Bajo la ley internacional, la medida de nacionalización se debe aplicar a todas las propiedades en la misma situación y no tratar desfavorablemente a los extranjeros o a cualquier grupo particular de extranjeros» (60). A esta directriz deben igualmente añadirse la «necesidad de utilidad pública» y la «necesidad de compensación» al objeto de salvaguardar los principios de igualdad y de justicia distributiva.

Un reciente «rapport» de la O. N. U. sobre las sociedades multinacionales (61), redactado por un grupo de personalidades eminentes (el profesor Pierre Uri, de la Universidad de París; el profesor Ryutaro Komiya, de la Universidad de Tokyo; M. Sicco Mansholt, Países Bajos, antiguo presidente de la Comisión económica de la C. E. E.; el profesor Ivanov, de la Academia soviética de Ciencias, y el senador por Nueva York, M. Jacob Javits),

(59) U. N. Doc. E/3.492, 18 de mayo de 1961, pág. 89, citado por NWOGUGU, *Op. cit.*, pág. 54.

(60) Vid. ZOUHAIR A. KRONFOL: *Protection of Foreign Investment*, A. W. Sijthoff, Leiden, 1972, pág. 24.

(61) Ver *L'Echo de la Bourse*, Bruselas, 8-9-10 de junio de 1974.

encargadas por el Consejo Económico y Social de la O. N. U. de estudiar «el impacto de las corporaciones multinacionales sobre el desarrollo y las relaciones internacionales», declara que estas corporaciones tienen «capacidades particulares» que pueden ser puestas al servicio del desarrollo, principalmente en lo que concierne al empleo de recursos financieros, materiales y humanos, a través del mundo; pero subraya que estas capacidades no están orientadas hacia el desarrollo y que es necesario, por tanto, definir sus limitaciones.

Comparando este informe con el antes mencionado de la O. C. D. E. (62), se desprende claramente un mayor rigor científico en el tratamiento del tema, con afirmaciones nada favorecedoras para las multinacionales. Y es que mientras la O. C. D. E. está compuesta en su mayoría de países origen de muchas empresas internacionales, las Naciones Unidas tienen entre sus componentes a todos los países del globo: de ellos, la mayoría pertenece al llamado «Tercer Mundo», y son estos países «en vías de desarrollo» los principales receptores de tales empresas. Su juicio sobre ellas, lógicamente, no es el mismo que el de los países «desarrollados».

En definitiva, las diferencias entre los informes de las Naciones Unidas y de la O. C. D. E. sobre las «multinacionales» explican la contradicción (a nivel de organismos internacionales) existente entre países «desarrollados» (O. C. D. E.) y «subdesarrollados» (O. N. U., donde éstos son mayoría), aunque sólo sea a nivel de «efectuar estudios» y «proponer medidas» por parte de la O. N. U., pues las pocas facultades ejecutivas de dicho organismo no son competencia de su Asamblea general.

El informe (63) que el Comité económico y social ha elevado al Consejo de las Comunidades europeas el 26 de junio de 1974, consecuencia de la comunicación que éste le dirigió el 29 de noviembre de 1973, después de constatar que el proyecto de resolución anexo a dicha comunicación constituye la conclusión del mismo, dice:

«Por una parte, este proyecto de resolución confirma la intención de estatuir, en los plazos previstos en los programas, en relación con las propuestas relativas a los despidos colectivos, sobre la protección de los derechos adquiridos de los trabajadores en casos de fusión, concentración o racionalización, sobre la garantía de las inversiones en terceros países, sobre fusiones internas de sociedades, sobre el estatuto de sociedad anónima europea, sobre la estructura de las sociedades anónimas y sobre el control de las concentraciones.

(62) *Información Comercial Española*, Madrid, 8 de agosto de 1974.

(63) «Avis sur une communication de la Commission au Conseil concernant les entreprises multinationales dans le contexte des règlements communautaires», en *Journal Officiel des Communautés Européennes*, núm. C 116, 30 de septiembre de 1974.

»Por otra parte, el proyecto enumera un cierto número de decisiones a adoptar y toma nota de la intención de la Comisión de someter, en cuanto sea posible, propuestas relativas a la protección de los trabajadores con motivo de operaciones de adquisición de empresas, establecimiento de normas comunitarias referentes especialmente a las operaciones bursátiles y origen de los fondos invertidos, establecimiento de la concertación de los organismos nacionales de control de operaciones de Bolsa, medidas de ayuda y cooperación internacionales en materia de información, control y recaudación fiscal, y, especialmente, definición de un régimen común de los precios de transferencia y de cánones de licencias, un derecho de grupos de sociedades y la compilación de informaciones adecuadas sobre la actividad internacional de las empresas.

»A reserva de las observaciones formuladas a propósito de la comunicación que antecede, el Comité puede, en principio, aprobar las líneas generales del proyecto de resolución.

»Aun cuando los considerandos de este proyecto de resolución recogen la aprobación del Comité, las actuaciones contempladas tropiezan con puntos de vista divergentes.»

ANTONIO RODRÍGUEZ SASTRE

(Continuará.)

R É S U M É

Le phénomène des entreprises multinationales est un thème passionnant qui attire l'attention des juristes, économistes, sociologues, politiciens et même du grand public qui s'est toujours désintéressé de ce genre de problèmes. Les difficultés que ce phénomène pose à la science juridique, commencent par la terminologie, ce qui rend indispensable d'établir une définition de ces entreprises.

La "légende noire" des sociétés multinationales commence par une simple situation de fait: l'énorme différence des revenus, des inversions, du commerce extérieur et, surtout, la tendance croissante de ce hiatus entre pays riches et pays pauvres. Sa puissance même implique une grande concentration de pouvoir de décision, non seulement dans le pays de destination, mais encore, ce qui peut être plus grave, dans le pays d'origine.

Mais tout n'est pas négatif dans cette forme d'entreprises: elles possèdent également des capacités particulières qui peuvent être mises au service du dé-

veloppement, principalement en ce qui concerne l'emploi des ressources financières, matérielles et humaines.

Parmi les nombreux problèmes qu'ont posés l'apparition de ces sociétés et leur rapide prolifération, l'un des plus importants est sans doute celui des implications de caractère social et laboral, entre lesquelles, et seulement à titre indicatif, on peut signaler les transferts des installations industrielles d'un pays à un autre, avec la correspondante séquelle de licenciements en masse. La façon souvent brutale et deshumanisée de leur comportement, a servi de révélateur et provoqué une prise de conscience de la part des syndicats ouvriers des différents pays, qui s'appêtent à lutter contre cette forme de pression. Dans le cadre de la C. E. E., la Commission Européenne a présenté l'année dernière au Conseil des Ministres, une communication relative à la protection des travailleurs dans les sociétés multinationales.

La forme de pénétration la plus courante des entreprises multinationales est généralement l'investissement en monnaie étrangère. Celles-ci s'empressent de tirer profit des ressources du pays récepteur afin de développer le complexe industriel qui va y être implanté. De cette façon naît quelquefois la branche nationale de l'entreprise étrangère multinationale, et dans ce cas l'entreprise multinationale considère comme investissement étranger propre cet investissement réalisé avec des ressources extraites du pays récepteur.

Les entreprises multinationales ont rendu, et continuent à le faire, de grands services à la communauté nationale, particulièrement celles qui doivent investir en recherche de grandes masses de capital, bien souvent à fonds perdus; mais il est nécessaire d'exiger que ces services soient également rendus au bénéfice des pays sous-développés ou en voie de développement. Par conséquent doit être établi un système de réglementation de l'opérativité et de la conduite de ces entreprises, en promulguant un Code de conduite et en créant un organe supranational de contrôle.

S U M M A R Y

The phenomenon of the multinational company is one that has engaged the passionate interest of jurists, economists, sociologists, politicians and even the general public, which, as a rule, is indifferent to problems of this kind. The difficulties which the phenomenon raises for the science of Law begin with the very words in which the concept is enshrined, for which reason it is indispensable to have a proper definition of the entity in question.

The "bad press" accorded to multinational companies started with a simple reality: the abysmal differences between the rich countries and the

poor ones in income, spending and foreign trade; and, above all, the tendency of this gap to grow. The very power of the rich countries implies in itself an enormous concentration of authority and decision-making, not only for the poorer countries which are subordinated to it, but also —and this may be more serious— for the countries from which this power emanates.

Not all, however, is negative in this kind of company: it can do specific things that can be put to the service of development, especially where it comes to providing financial, material and human resources.

Among the many problems which the appearance of these companies and their rapid multiplication has brought about perhaps one of the most important is the social and labour issue, of which the transfer of industrial plants from one country to another with the consequent wholesale dismissal of workers is only an example. The brutal and inhuman manner in which these companies have on occasion behaved has brought about a reaction against them and led the labour unions in different countries to take the offensive. Within the framework of the E. E. C., the European Commission last year sent the Council of Ministers a communication concerning the protection of workers in multinational companies.

The commonest way for a multinational company to set itself up is to invest foreign currency to start with and then make use of the resources of the host country for the development of an industrial plant in it. This sometimes results in the establishment of a national branch of the foreign multinational company; and, when this happens, the multinational company considers the investment made with resources drawn from the host country to be a "foreign" investment in the company.

Multinational companies have done, and can still continue to do, great services to the international community. Especially those which have to spend huge sums of capital, often irredeemable, on research. But they must be required to provide these good services for the frankly underdeveloped and the developing countries. As a rider to that, it is essential that legislation be introduced to govern the functioning and professional behaviour of such companies, for which an appropriate Statute should be prepared, observance being controlled by a supranational body.

