

El tema de la empresa multinacional, en tres documentos de organizaciones latinoamericanas

JOSE ENRIQUE GREÑO VELASCO

I

Con un intervalo de pocos meses, tres organizaciones latinoamericanas —ALALC, INTAL y AILA— han dado a conocer sendos documentos coincidentes en el estudio de las empresas multinacionales en este área geográfica. El documento de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), identificado como DPT/II/di 8, del 4 de mayo de 1970, reproduce un informe del doctor Bernardo Supervielle, vicepresidente de la Sección Uruguaya del CYCPYC. El trabajo elaborado por el INTAL (Instituto para la Integración de América Latina, departamento de investigación del Banco Interamericano de Desarrollo) fue discutido en el seminario sobre cooperación industrial e integración económica, realizado en julio de 1971 en Berlín, y presentado al Primer Congreso Metalúrgico de la Subregión Andina, celebrado en Santiago de Chile, en agosto de 1971. El último de los documentos de trabajo mencionados, fue examinado en el VII Congreso Latinoamericano de Industriales, convocado por la Asociación Latinoamericana de Industriales (AILA) y auspiciado por el Consejo Venezolano de la Industria. Se llevó a cabo en el mes de abril de 1971, en la ciudad de Caracas.

Resulta por demás sintomático, que motivos de tan diferente significado y en lugares distantes entre sí, por miles de kilómetros, haya una coincidencia tan clara respecto a uno de los problemas de extrema actualidad en el contexto de las soluciones urgentes en el mundo hispanoamericano. No es tampoco casual que instituciones de distinto carácter, como las responsables de la presentación de los documentos que estudiaremos, hayan coincidido en presentar, en teatros y foros de profesionales de diferentes naciones, un tema que ahonda en la complicada vida institucional de este Continente con características nuevas y perfiles de acusada originalidad.

Nuestro intento es presentar el análisis de los tres importantes documentos de referencia, en el contorno más adecuado a su comprensión y lineamientos, para en uso de una metodología comparada

abordar sus semejanzas y diferencias y las causas de una continuidad formal, que hacen a cada uno de ellos pieza indispensable de la consideración ulterior de los subsiguientes. Antes nos parece indispensable situar el tema en el cuadro general de los tratados y declaraciones en el Continente.

II

En el plano interamericano, el ascenso internacional de los empresarios se realiza primero tímidamente, a través del art. 43 del Tratado de Montevideo de 1960, por el que se instituye la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), en el que se expresa: "A fin de facilitar el estudio de los problemas específicos, el Comité podrá establecer comisiones consultivas, integradas por representantes de los diversos sectores de las actividades económicas de cada una de las partes."

Este reconocimiento se amplía en la reforma a la Carta de la Organización de los Estados Americanos. Por el art. 31, inciso *m*), los Estados miembros, a fin de acelerar el proceso de desarrollo de conformidad con sus propias modalidades y procedimientos en el marco de los principios democráticos y de las instituciones del sistema interamericano, se comprometen a dedicar sus máximos esfuerzos al logro, entre otras metas, de la "promoción de la iniciativa y la inversión privada con la acción del sector público". Dentro del mismo espíritu, la Declaración de Bogotá de agosto de 1966 afirma explícitamente que "la adopción de proyectos en que participen empresarios y capitales de varios países latinoamericanos facilitará el proceso de integración, una especialización razonable y la distribución equitativa de las inversiones dentro de la zona. Se apoyará, en consecuencia, el estudio de proyectos de esa índole, y para estimular su ejecución se adoptarán medidas destinadas a abolir la doble tributación y cualesquiera otros obstáculos a las transferencias intrazonales de capital, lo mismo que las que provean a la asistencia técnica entre los diferentes países participantes, y a una financiación adecuada".

La Declaración de los Presidentes de América —en abril de 1967— hace reiterada referencia al sector privado. En el preámbulo mismo del importante texto, al destacar las ventajas derivadas de la constitución de un mercado común para América Latina, consigna textualmente: "Esta magna tarea reforzará nuestros vínculos históricos, promoverá el desarrollo industrial y el fortalecimiento de las empresas industriales latinoamericanas, así como una más eficiente producción y nuevas oportunidades de empleo, que permitirán que la región desempeñe en el orden internacional, el papel destacado que le corresponde."

La misma Declaración, al presentar el programa de actividades en el capítulo primero, sobre integración económica y desarrollo, consigna: "La integración debe estar plenamente al servicio de América

Latina, lo cual requiere un fortalecimiento de la empresa latinoamericana mediante un riguroso respaldo financiero y técnico, que le permita desarrollar y abastecer en forma eficiente el mercado regional. La iniciativa extranjera podrá cumplir una función importante para asegurar el logro de los objetivos de la integración dentro de las políticas aplicables.”

Como medidas concretas, los Presidentes de América acordaron: b), movilizar recursos públicos y privados dentro y fuera del Continente para impulsar el desarrollo industrial dentro del proceso de integración de los planes nacionales de desarrollo; c), movilizar recursos financieros y técnicos, a fin de llevar a cabo estudios específicos sobre la factibilidad de proyectos industriales de empresas latinoamericanas de alcance multinacional, así como coadyuvar a su ejecución; d), acelerar los estudios que se están llevando a cabo por diversos órganos interamericanos para promover el fortalecimiento de los mercados de capitales, así como la posible formación de un mercado latinoamericano de valores.

Ya en avanzada de tiempo, la Resolución número 157 (VI) de la ALALC manifiesta el interés de utilizar a la “empresa multinacional latinoamericana” como un instrumento al servicio del objetivo del desarrollo equilibrado de la región, cuando se establece, que un modo de estimular en forma directa el aprovechamiento por parte de los países de menor desarrollo económico relativo de las concesiones no extensivas, sería el que las Partes Contratantes estimulen la “creación de empresas multinacionales con el aporte conjunto de empresarios de países de menor desarrollo y de sus propios países. Para concretar esta aspiración los países interesados podrán establecer bilateralmente los estímulos requeridos para facilitar la concertación de los acuerdos correspondientes, por parte de los sectores empresariales. A tal fin, el Comité Ejecutivo Permanente debe realizar los estudios necesarios para la determinación de los siguientes aspectos: i), estímulos que deberían aplicar los países en cuyo territorio se instale una industria programada; ii), estímulos que deberían otorgar el resto de los países frente a las industrias programadas en otro u otros países de la región; iii), procedimientos para la preferente utilización de equipos, materiales y capitales zonales en condiciones de competencia”.

La interpretación de estos textos, como bien lo señala Lagos (1), y especialmente la Declaración de los Presidentes, debe realizarse tomando en cuenta dos aspectos: 1), la realidad de la corporación internacional tal como se ha dado históricamente en el mundo y en América Latina; 2), el tipo de empresa multinacional latinoamericana que permitirá acelerar el desarrollo económico integrado de la región y mantener su carácter latinoamericano.

(1) En el documento presentado en la reunión anual de la Asamblea de Gobernadores del B. I. D. celebrada en Bogotá —abril 1968— con el título “Empresas multinacionales: aspectos socio-económicos, jurídicos e institucionales”, Banco Interamericano de Desarrollo, pág. 213.

En esta realidad es donde se circunscriben los tres documentos que pasamos a estudiar.

III

Elegimos presentar en primer término el trabajo realizado por INTAL, pese a ser posterior en orden de aparición a los dos cuyo estudio abordaremos. La elección —como se verá— no es arbitraria. El encuadramiento del campo a considerar está dado en el documento de referencia en una sistematización fundada en un presupuesto conceptual que facilita —notablemente— la posición relativa de cada uno de ellos y la exploración y explicación de los resultados, con miras a una descripción coherente.

III-1. DOCUMENTO DEL INTAL

a) *Entorno conceptual.*— El tema está considerado desde una perspectiva latinoamericana y en relación con la integración económica de la región. Se tiene especialmente en cuenta problemas organizativos concretos-estructurales y de los instrumentos jurídicos que pueden ser necesarios para facilitar la creación y funcionamiento de las empresas multinacionales. La EMLA se considera como instrumento de cooperación y de integración industrial, aun cuando también se especifican instrumentos alternativos a los que puede recurrirse para lograr efectos similares: asociación contractual no institucional, participaciones, contratos de montaje, contrato de suministros de bienes de capital...

b) *Delimitación terminológica y asociación con otros fenómenos económicos.*— La idea de EM se asocia: 1. Con la transferencia de recursos o servicios (capital, tecnología y capacidad empresarial) provenientes de países altamente industrializados. En esta perspectiva el interés por el tema EM está íntimamente asociado con toda la temática de la inversión extranjera y de la transferencia de tecnología y de capacidad empresarial provenientes de economías desarrolladas. 2. Con el objetivo nacional de los principales países latinoamericanos de fomentar las exportaciones de manufacturas dentro y fuera de la región. 3. Con la idea misma de integración económica entre un grupo de países en la medida que ella implica el redimensionamiento del campo de acción de algunas de las empresas localizadas en el espacio integrado. 4. Con la necesidad de organizar la estructura empresarial que tenga a su cargo la realización de proyectos industriales conjuntos entre un grupo de países. En este último caso, surge con toda claridad la importancia de la EMLA en función de objetivos de integración económica regional (Acuerdo de Cartagena y Resolución 157 de la ALALC).

c) *El concepto de EMLA.*— Reserva el concepto de EMLA para

aquellas de mercado, capital y centro de decisión multinacional en la medida en que, además, quienes controlen dicho capital y los órganos de dirección y de gestión sean latinoamericanos. El concepto ideal de EMLA tiende a identificarse con aquella empresa que es multinacional por su mercado, su capital y su centro de decisión y latinoamericana por su control real.

d) *Tipos de empresa multinacional.*—Una tipología de las EMLA tiene importancia para la elaboración de una política económica y legislativa orientada a fomentar la creación y funcionamiento de dichas empresas. La elección del tipo o los tipos depende de una serie de factores: 1. Actividad económica a desarrollar. 2. Existencia o no de un proceso de integración económica. 3. La clase de mercado en que actuará la empresa: competitivo, monopólico u oligopólico. 4. La forma de asociación de la empresa y las motivaciones políticas y económicas de la decisión de utilizar el instrumento EM en relación a cada uno de esos fenómenos. 5. El rol que debe asignarse en cada caso al capital público, al privado, al nacional y al extranjero.

Todos los tipos creados por relación a estas variantes, están caracterizados por el mercado multinacional y varían de acuerdo a la estructura y origen del capital y al grado de multinacionalidad del control.

e) *Enfoque jurídico de la EMLA.*—Debe actuarse con suficiente flexibilidad para adecuar todas las gamas posibles de situaciones, en forma tal que la fórmula jurídica no sea obstáculo al proceso de negociación entre países interesados en tales tipos de EM, en contra del sentido práctico y de la efectividad necesaria. Desde el punto de vista de la forma jurídica, no existen mayores dificultades derivadas de la pluralidad de legislaciones nacionales o de la ausencia de un régimen común de sociedades para utilizar cualquiera de las técnicas jurídicas más conocidas en el campo internacional para las asociaciones interempresariales.

f) *La relación objetivo e instrumento en el tema EM.*—En el proceso de integración económica de AL, la empresa multinacional sólo cobra sentido como un medio para obtener determinados fines de tipo político o de tipo económico. Si bien la EM puede tener justificación económica y cumplir funciones económicas, sólo tiene sentido cuestionarse acerca de la misma, situándola en la perspectiva de una estrategia de desarrollo industrial intrarregional y de inserción de las economías nacionales en el sistema internacional. Preguntarse cómo hacer para tener empresas multinacionales en el plano industrial, significa responder primero a la pregunta de cómo y por qué lograr la cooperación e integración industrial o el desarrollo de complejos industriales conjuntos, entre países determinados y en determinados sectores.

g) *Conclusiones.*—1. Es necesario analizar el fenómeno de la empresa multinacional en América Latina en relación con otros fenómenos económicos con los cuales está relacionado (acción en la región de corporaciones internacionales, formación de un mercado común, exportación de manufacturas —dentro y fuera de la región—, proyec-

tos industriales conjuntos a nivel sectorial). 2. Es posible imaginar distintos tipos de EM, todos ellos caracterizados por la multinacionalidad del mercado, pero variando según la estructura y origen de capital social y el grado de multinacionalidad del control de las decisiones. 3. Las ventajas o desventajas de cada uno de los tipos de EM sólo pueden establecerse en cada caso concreto, teniendo en cuenta una serie de variables significativas: tipo de producción o servicio existente entre los países involucrados, la motivación económica o política del proyecto, el origen del capital (público, privado, nacional, extranjero o mixto), e inclusive las características políticas de los países envueltos en el proyecto. 4. Es posible imaginar múltiples alternativas a los distintos tipos de EM (fórmulas de asociación interempresarial, no institucional, que permitan cumplir en forma similar las funciones atribuidas a la EM. 5. Toda formulación jurídica de la EM debe efectuarse con la suficiente flexibilidad, en forma que no entorpezca o dificulte las soluciones más adecuadas a cada supuesto o proyecto industrial. 6. No existen obstáculos significativos en la legislación de los países latinoamericanos, para crear y mantener en funcionamiento distintos tipos de empresas multinacionales o para recurrir a distintas fórmulas de asociación interempresarial. 7. Los problemas de gestión más importantes podrían estar relacionados con la composición multinacional del centro de decisión, con la necesidad de compatibilizar una centralización de las decisiones, con una descentralización operativa en el caso de existencia de varias plantas productoras, con la distribución de los beneficios de la empresa, con el impacto del proyecto que encara la empresa en la distribución de los beneficios económicos de la integración, con la política de crecimiento de la empresa, con la política frente a los asociados extranjeros, con la distribución de poder empresarial y la necesidad de que no se desvirtúe por la utilización de técnicas de control, ajenas a la estructura de capital social. 8. Con respecto a los incentivos que pueden estimular a un inversor, se puede recurrir a toda la gama que ofrece la experiencia nacional en materia de fomento industrial. Más importante que los incentivos pueden resultar las garantías ofrecidas al inversor, frente a las posibles alteraciones de las reglas de juego por parte del país de localización. Un acuerdo internacional puede constituir a este efecto una mayor garantía que induzca al capital privado a participar en esas empresas.

III-2. DOCUMENTO DE LA ALALC. — DPT/II/DI 8, DEL 4 DE MAYO DE 1970

a) *Entorno conceptual.*—La creación de la zona de libre comercio por medio del Tratado de Montevideo, como el Mercado Común Centroamericano, y en el futuro el Mercado Común Latinoamericano, exigen la intervención dinámica de los agentes que ponen en actividad la economía —es decir, de empresas privadas—, de organismos esta-

tales o, finalmente, de empresas mixtas, todo ello concebido a escala multinacional. La supresión de las fronteras económicas, la ampliación de las dimensiones de las empresas y la creación del medio en el que debe admitirse necesariamente la libre circulación de los factores esenciales de la producción —mano de obra, capitales y mercaderías— desemboca en la idea de la EM, ya sea privada, estatal o mixta. Lo que se pretende es fomentar una serie de entidades o corporaciones que actúen con vistas a un criterio económico, cuya meta sea el desarrollo de la región, sin perjuicio de que puedan recibir la ayuda a la asistencia técnica y financiera de carácter extrazonal.

La necesidad de fomentar EMLA responde a exigencias impuestas por el propio desarrollo económico, por la integración y por la coyuntura internacional.

b) *Delimitación terminológica.*—La expresión no tiene un sentido definido en la terminología económica ni en el ámbito de las categorías jurídicas. Se trata de un fenómeno reciente que se vincula a la expansión del comercio, a las transferencias de capitales, a la creación y desenvolvimiento de nuevos polos de desarrollo y, por sobre todo, a un fenómeno integracionista que responde a una coyuntura especial de la economía impostada en el orden internacional.

c) *Concepto de EM.*—Aun cuando puede calificarse de multinacional a una empresa que actúa en distintos países simultáneamente, con establecimientos vinculados o no jurídicamente, pero con radicación e irradiación desde el punto de vista económico en diferentes naciones, vinculamos este concepto al programa de integración económica de AL, tal como fue complementándose en los distintos documentos, declaraciones y acuerdos internacionales, y traduce cierto tipo de empresa que actúa en un espacio económico que cubre más de un país, ejerce su acción en más de una nación y pertenece a intereses o personas del mismo origen en que se exhibe su influencia.

d) *Caracteres.*—La EMLA se tipifica por los siguientes aspectos:

1. Que el origen del capital provenga de los países latinoamericanos.
2. Que el control de sus decisiones fundamentales dependa de la voluntad de los empresarios latinoamericanos.
3. Que la entidad tenga por objeto esencial una finalidad económica de tipo regional.

e) *Clasificación de las EMLA.*—1. Desde el punto de vista de su titularidad: empresas multinacionales privadas (fusionan intereses de empresarios particulares pertenecientes a diferentes nacionalidades), empresas multinacionales públicas (tendrían como objeto principal la administración de ciertos complejos comerciales o industriales que por su dimensión se confían a un servicio público), empresas mixtas (existen mezclados en proporción variable de los intereses del Gobierno con participaciones del sector privado). 2. EMLA típicamente regionales y EM con participación extrazonal no mayoritaria. 3. Un tercer criterio de clasificación estaría dado por los propios objetivos de la EM (científico, tecnológico, cultural, económico: obras, explotaciones de infraestructura, utilización de energía, industrias de base, laboratorios de investigación...).

f) *Aspectos jurídicos e institucionales.*—El establecimiento de sociedades comerciales en la región debe examinarse con referencia a la legislación, más concretamente al Derecho internacional privado, y también de “*lege ferenda*”, en vista de una modificación o implantación de un sistema especial que debería negociarse por medio de un convenio intergubernamental. La actuación de una EMLA en la región plantea diversos problemas, y entre ellos: 1. El reconocimiento de la personalidad jurídica. 2. La cuestión de la nacionalidad. 3. La competencia legislativa y jurisdiccional en lo que se refiere a la instalación de sucursales y agencias; y 4. Las cuestiones que plantea la moratoria, la insolvencia, el concordato o la quiebra de una sociedad extranjera, aun perteneciente a la región.

El documento indica las soluciones más adecuadas a los problemas propuestos, tomando como referencia los Tratados internacionales de Montevideo de 1889 y 1940 y la doctrina internacional más conceptualizada.

Respecto a la implantación de un régimen jurídico común, los obstáculos jurídicos provenientes de las distintas fronteras que el derecho interno prevé, obligan a encarar, si no dentro de un futuro inmediato, por lo menos en futuro campo de la integración de un mercado común latinoamericano, ciertas perspectivas que habrán de ser consideradas con el tiempo suficiente para madurar las soluciones. Ello podrá lograrse en base a dos procedimientos: 1. Uniformización de las legislaciones nacionales con vistas a establecer un tratamiento semejante. 2. Solución de derecho común (estatuto de derecho regional). Por el momento una discusión sobre el estatuto jurídico de la sociedad multinacional latinoamericana, constituye una divagación con poca incidencia práctica.

g) *Promoción de la EMLA.*—El documento de la ALALC sigue la problemática propuesta por Lagos (2), señalando tres metas esenciales: 1. Identificación de oportunidades para la creación de los distintos tipos de empresas multinacionales de acuerdo con su mayor viabilidad política y económica. 2. Régimen de fortalecimiento de la actividad empresarial nacional y multinacional en aquellos sectores estratégicamente seleccionados; y 3. Creación de órganos multinacionales de promoción que permitan inducir y combinar los denominados factores internos en la expansión de las empresas.

h) *Aplicaciones prácticas.*—1. Las EMLA y el proceso de integración (en la creación de unidades de tipo subregional: Grupo de la Región Andina, Mercado Centroamericano, Tratado de Brasilia). 2. En los programas de infraestructura (Flota Gran Colombiana, Corporación Centroamericana de Servicios de Navegación Aérea —COCESNA—). 3. En la integración sectorial (derivados del petróleo, Monómeros de Colombia); y 4. Organismos financieros internacionales (Corporación Andina de Fomento).

(2) *Ob. cit.*, pág. 226.

III-3. ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE INDUSTRIALES (AILA)

a) *Entorno conceptual.*—La creación de estas sociedades no se deben a factores externos: existencia de un estatuto jurídico que unifique las normas sobre derecho comercial, fiscal, financiero, cambiario y social, sino fundamentalmente a factores internos de la sociedad o sociedades que las constituyan, basados sobre sus disponibilidades financieras, tecnológicas y de capacidad empresarial.

Es, por consiguiente, más importante establecer estímulos directos e indirectos al desarrollo financiero, tecnológico o gerencial de los países de AL. Establecer facilidades de financiamiento, medios para estimular su desarrollo tecnológico, creación de una infraestructura de información que le permita un mayor conocimiento de los mercados, de las medidas concretas que una empresa puede aplicar a su desenvolvimiento multinacional.

b) *Delimitación conceptual.*—Diferentes entidades de carácter público y privado han iniciado estudios sobre las EM con el fin de dar una precisión a este concepto, que carece de rasgos definidos dentro del ámbito de la teoría económica y jurídica. Las EM están destinadas a jugar un gran papel dentro de tres puntos de vista principales: 1. Como medio para conciliar el objetivo de atraer capitales extranjeros y la transferencia de tecnología con la necesidad de proteger los intereses nacionales. 2. Como medio para desarrollar actividades industriales, no susceptibles de ser desarrolladas por capitales locales de un solo país y para evitar que sean controladas por capitales extrazonales; y 3. Como medio para fortalecer empresas LA de capacidad financiera, tecnológica y empresarial, para permitirles aprovechar plenamente las oportunidades de comercio e inversión que pueda generar el proceso de integración económica.

c) *Concepto de las EMLA.*—En el estado actual de los conocimientos sobre EM no es posible dar una definición "a priori" de lo que debe entenderse como tal, y se hace necesario utilizar el método inductivo para que, previo examen de los factores internos y externos que estimulen su creación y de las experiencias que han existido al respecto en diferentes países, pueda llegarse a conclusiones válidas sobre sus características fundamentales.

Se puede definir como tal, la sociedad que contenga los siguientes elementos: 1. Que se constituya con capitales pertenecientes en forma preferentemente mayoritaria a personas físicas o jurídicas nacionales de dos o más países latinoamericanos. 2. Que operen en dos o más Estados latinoamericanos. 3. Que su control permanezca en forma fehaciente en manos de nacionales de los países latinoamericanos. 4. Que desarrollen actividades de especial interés para el desarrollo económico del país sede y en general que favorezcan la integración de AL.

d) *Clasificación.*—Sigue la orientación marcada por INTAL, considerando que por la integración de su capital una sociedad multinacional puede ser: 1. Extrazonal, cuando el aporte de capital de una

empresa extrazonal sea de cuantía suficiente para asegurar su control efectivo. 2. Zonal de capital nacional, cuando el mismo esté integrado en un porcentaje decisivo para el control con capital del sector público y/o privado de un solo país latinoamericano. 3. Zonal multinacional, cuando su capital está integrado por un porcentaje decisivo para el control de la empresa por capitales provenientes del sector público y/o privado de dos o más países latinoamericanos.

e) *Régimen jurídico*.—El régimen jurídico ideal sería el de concertación de un convenio internacional que definiera las características de la sociedad MLA. Con ello se llegaría a la unificación legislativa, que implicaría el reconocimiento de la personería jurídica de todos los países latinoamericanos, desapareciendo los problemas para el reconocimiento y transferencia de sede, creación de filiales y fusiones internacionales. Todo ello complementado con el reconocimiento de la sociedad por el organismo público y el establecimiento de un tribunal que unificara la jurisprudencia. Ante la existencia en AL de cuatro procesos de integración —ALALC, PACTO ANDINO, MCC, CARIFTA—, parece más adecuado establecer los principios rectores que deben regir las empresas multinacionales: 1. Debe existir una entidad capaz de calificar a una sociedad como multinacional atendiendo a su formación de capital (preferentemente mayoritaria por nacionales de dos o más Estados latinoamericanos), al mercado en el que opere (desde el punto de vista de la producción, ventas y servicios), al control (ejercido por latinoamericanos), al desarrollo de sus actividades (que sean de especial interés para el país sede y favorezcan la integración de AL). En todos los casos se adoptaría el sistema de concesión de personalidad jurídica. Un organismo público verificaría si se cumplen las condiciones expuestas. 2. La SMLA debe tener un tipo común en cuanto a su forma jurídica: concretamente debería constituirse como SA, para facilitar un cierto grado de uniformidad legislativa.

f) *Estatuto jurídico y fórmulas especiales*.—Tratándose de EMLA de carácter público, no es conveniente que se establezca un estatuto jurídico tipo. En el caso de proyectos de infraestructura física existen dos grandes categorías de fórmulas jurídico-administrativas: 1. Administración separada, en la cual cada país construye y explota su parte, financiando solamente el proyecto que quede en su territorio. 2. Administración conjunta, en la que se establece un mecanismo institucional que implique un centro de decisión común y la adopción de decisiones únicas. En el caso de las SM de carácter privado, supuesta su forma preferentemente SA, parece conveniente establecer un estatuto jurídico elástico, que permita adoptarlo a cada caso concreto y que se elaboren fórmulas especiales en base a los acuerdos de complementación, programas sectoriales de desarrollo industrial y nuevas fórmulas jurídicas.

g) *Normas para uniformar la legislación*.—Deberían adoptarse normas para uniformar la legislación en los siguientes aspectos: 1. Amortización, fondos de reserva obligatoria y revaluación de acti-

vos en relación con una unidad de cuenta. 2. Publicidad, validez de los contratos y causales de nulidad y liquidación de la sociedad. 3. Normas sobre protección mínima para los asociados y para terceros. 4. Las acciones nominativas deben cotizarse en las Bolsas de valores, facilitando para tal efecto su inscripción. 5. Para la solución de controversias debe establecerse un sistema de arbitraje y quedar exentas de reclamación diplomática.

h) *Conclusiones.*—El Congreso estableció cuatro conclusiones: 1. La creación de sociedades multinacionales se deberá fundamentalmente a factores internos (recursos financieros, tecnológicos y empresariales). Se hace necesario establecer estímulos directos o indirectos que aceleren la formación de estos factores internos (facilidades de financiamiento, de investigación tecnológica, información sobre oportunidades de inversión y formación de centros de promoción). Esas facilidades deben ir acompañadas de medidas específicas (liberación arancelaria, incentivos fiscales, facilidades para la adquisición de bienes, equipo y personal de la empresa, garantías cambiarias...). 2. La existencia de factores externos basados en fórmulas jurídicas que unifiquen el régimen sobre derecho comercial, financiero, fiscal y cambiario —también el social— son factores de suma importancia para la creación de las SMLA. Tratándose de SM de fondos públicos, no podrá existir un estatuto jurídico que las regule. Para las SM de carácter privado se establecerá un estatuto jurídico elástico que permita amoldarlo a cada caso concreto. 3. Las SM se han propuesto en AL como alternativa viable y plenamente satisfactoria para conciliar la necesidad de capital extrazonal con el desarrollo armónico y el fortalecimiento de la ELA. Las EMLA se formarían con un capital extrazonal de participación minoritaria para asegurar que sus decisiones se tomen en y para el mercado ampliado de LA. 4. La elaboración de fórmulas jurídicas para la creación de EM debe ser simultánea al proceso y no necesariamente condición previa para su establecimiento. Deben estudiarse todos los procedimientos que permitan la extensión de las actividades de las sociedades para que puedan operar internacionalmente, evitando los problemas de su nacionalidad, traslado de la sede, y fomentando su concentración con base en leyes uniformes o mediante la creación de una sociedad latinoamericana. Debe tratarse de estatutos flexibles, que puedan adecuarse en cada caso concreto y con soluciones diferentes para la concentración de las empresas existentes: o para la creación de nuevas empresas.

IV. COMPARACION SISTEMATICA

IV-1. PLANTEAMIENTO BÁSICO

IV-1.1. *Principios.*—Para INTAL, la EM tiene un carácter adjetivo, instrumental, al servicio de la integración de AL, entendida ésta como una complementación de industrias. El documento de ALALC sitúa el fenómeno de la EMLA en su faz coyuntural —impostación de:

la economía en el plano internacional—, de manera especial a la expansión del comercio. La Asociación Latinoamericana de Industriales plantea la importancia de la EM como un medio para desarrollar actividades industriales no susceptibles de ser desarrolladas por capitales locales y para fortalecer las EL, dotándolas de capacidad financiera, tecnológica y empresarial.

Este diverso encuadre del mismo fenómeno —económico y jurídico— tiene importantes consecuencias metodológicas. El estudio de INTAL hará resaltar el aspecto estructural de las empresas multinacionales, fundamentando una amplia exposición de los diversos tipos organizativos en los que pueden combinarse opciones diversas de asociación institucional. El trabajo de ALALC, por su parte, traslada al campo de las EM toda la problemática conocida sobre conflictos de leyes y de jurisdicciones en materia de relaciones comerciales. El enfoque de AILA centra sus consideraciones, de modo fundamental sobre el régimen jurídico y el estatuto de funcionamiento de las industrias constituidas sobre factores de multinacionalización.

IV-1.2. *Finalidad.* — Las llamadas EM son uno de los medios apropiados para alcanzar objetivos perseguidos en los distintos esquemas de integración económica (INTAL), pero reconociendo el enfoque y aun el contenido mismo, el concepto EM varía en relación al fenómeno económico al que se asocie: transferencia de recursos o servicios, fomento de las exportaciones, o con la idea misma de la integración. En cambio, existe para ALALC un sentido preferencial en el análisis de las finalidades de la EM, entendiéndolo que lo “tipificante” es la relación, el calificativo multinacional, que hace referencia a diversas naciones. La finalidad de las EMLA surge de su propia necesidad de contactar su producción con los mercados de otros países, en alguna manera o forma institucional de relación. Para AILA, por sobre todo, el objetivo más importante a cumplir con las EMLA está en su fortalecimiento institucional. Para ello tanto la primera forma de constatar su presencia —incorporación de tecnología y medios financieros o de “management”— como la dotación por otros procedimientos no institucionales —compra de patentes, obtención de capitales en préstamo...— adquieren relevancia de primer plano.

IV-2. PROBLEMÁTICA

El planteamiento de cuestiones relacionadas con las EMLA, presenta dificultades y problemas de distinta naturaleza referidos a sus aspectos económicos, políticos y jurídicos, que examinaremos a continuación.

IV-2.1. *Aspectos económicos.* — INTAL considera los aspectos económicos desde su influencia estática, valorando la existencia de los factores de capital y mercado como características de las EM. El estudio de ALALC formula, siguiendo el esquema ya sugerido por

Lagos (3), los obstáculos de distinto signo para la formación de las EMLA, como los derivados de la circulación libre de capitales (fiscales, legales, administrativos y cambiarios), del propio establecimiento de las personas físicas y de las sociedades comerciales, y de la libre transferencia de la mano de obra y de las mercaderías (tarifas arancelarias o medidas de consecuencias equivalentes, impuestos internos, inestabilidad monetaria...). La consideración precedente tiene un carácter dinámico, en acuerdo perfecto a su esquema de partida. Para AILA la misma creación de las EMLA se deberá fundamentalmente a los factores internos, dentro de los cuales los recursos financieros juegan un papel importante. Por desdoblamiento de esta concepción, las facilidades de financiamiento, de investigación tecnológica y una serie de medidas de carácter fiscal-económico, tales como liberación arancelaria, exención total o parcial de impuestos, facilidades para la adquisición de bienes, equipo y personal, garantías cambiarias, mantienen la prioridad número uno en el proyecto.

IV-2.2. *Aspectos políticos.*—En un encuadre amplio al tema considerado, INTAL entiende que “si bien la empresa multinacional” puede tener justificación económica y cumplir funciones económicas, sólo tiene sentido cuestionarse acerca de la misma, situándola en la perspectiva de una estrategia de desarrollo industrial intrarregional y de inserción de las economías nacionales en el sistema internacional. No es posible dar una respuesta al porqué de la EM, en términos económicos o políticos, fuera del contexto de una política frente a la inversión externa y en particular frente a las corporaciones internacionales, de una política de exportación de manufacturas, de una política de desarrollo industrial conjunto, de una política de integración económica. El segundo de los documentos considerados limita la actividad política a la selección de un régimen de fortalecimiento de la actividad empresarial nacional y multinacional de los sectores estratégicamente situados y la creación de los órganos multinacionales de promoción, que permitan inducir factores externos de expansión de empresas.

El VII Congreso de Industriales Latinoamericanos de Caracas no establece el cuadro político general, haciendo relación a las medidas ya anunciadas de carácter económico-fiscal y a una “sistemática política de divulgación de oportunidades de inversión”.

IV-2.3. *Aspectos jurídicos.*

IV-2.3.1. Respecto al concepto de las EMLA.—La conceptualización del INTAL es más técnica y cercana a sus bases de partida, establecidas en el sustrato económico. Las variables de capital (multinacional), mercado (perteneciente a diversos países latinoamericanos) y control de decisiones (en manos de nacionales de Estados americanos) determinan los elementos que caracterizan las EMLA. ALALC suprime la variable mercado en su conceptualización, pero introduce un elemento

(3) *Ob. cit.*, pág. 226.

nuevo: una finalidad económica de tipo regional. AILA a los tres elementos aportados en el estudio de INTAL añade todavía el desarrollo de actividades de especial interés para desenvolvimiento económico del país sede y en general que favorezca la integración de AL.

IV-2.3.2. Respecto a la clasificación.—INTAL lo hace en base a una sola de las variables económicas consideradas: el capital. Las EM son, por el origen del capital: de capital nacional (integrado en un porcentaje decisivo para el control con capital del sector público o privado de un solo país latinoamericano), de capital extrazonal (cuando el aporte de una empresa extrazonal sea de cuantía suficiente para asegurar su control decisivo) y de capital multinacional (cuando su capital está integrado por un porcentaje decisivo para el control de la empresa por capitales provenientes del sector público o privado de dos o más países latinoamericanos).

En el documento de ALALC se consideran tres tipos de entidades: empresas multinacionales privadas, empresas multinacionales públicas y empresas mixtas.

AILA incorpora la clasificación de INTAL, en base a los capitales y al origen de los mismos.

IV-2.3.3. Respecto al régimen jurídico.—El informe de INTAL sostiene que “una formulación jurídica de tipo general puede tener un gran significado económico, pero carece de sentido práctico, y en última instancia, de efectividad, o peor aún, puede introducir elementos de rigidez en el proceso de negociación entre los países interesados en crear EM”. ALALC, en cambio, examina con gran amplitud las variantes jurídicas más aptas para ser desarrolladas en la implantación de las EMLA, pero sostiene que una discusión sobre el estatuto jurídico de la SLA constituye una divagación con poca incidencia práctica. Empero los industriales nucleados en AILA establecen las siguientes características fundamentales para el régimen de las EMLA: institución de una entidad que esté en capacidad de calificar a una sociedad como multinacional y conveniencia de que la SMLA tenga un tipo común en todos los países para facilitar un cierto grado de uniformidad legislativa.

IV-2.3.4. Respecto al estatuto.—Flexibilidad contra rigidez, propone INTAL. Opciones diversas de acuerdo a la actividad económica a desarrollar, a la existencia o no de un proceso de integración económica, al tipo de mercado en que actuará la empresa, al tipo de fenómeno con el que se asocie la empresa, al rol que se desee asignar al capital público, al privado, al nacional y al extranjero. Es posible imaginar en cada situación concreta otros casos de asociación —“joint ventures” en su forma contractual— que permiten cumplir, total o parcialmente, con las funciones políticas y económicas que se asignan a algunos de los tipos de las EM.

ALALC discurre en torno a la existencia de los dos estatutos conocidos como sociedad de derecho europeo o estatuto de derecho comunitario. Desechada la solución total de un estatuto único, la cuestión se divide en los múltiples problemas de reconocimiento de:

la personería jurídica, la cuestión de la nacionalidad, la competencia legislativa y jurisdiccional en lo que se refiere a la instalación de agencias y sucursales, y en último término, las cuestiones que plantean la moratoria, la insolvencia, el concordato o la quiebra de una sociedad extranjera, aun perteneciente a la zona.

Los miembros integrantes de AILA establecen una diferenciación entre EMLA de carácter público, para las cuales se propugna libertad de acuerdo a las circunstancias para la fijación del estatuto más conveniente, y EMLA de carácter privado, en donde se estima conveniente, se establezca un estatuto jurídico elástico que permita amoldarlo a cada caso concreto y para algunos casos específicos fórmulas jurídicas especiales. Respecto al tiempo de elaboración de estas fórmulas jurídicas, hay acuerdo para admitir que su creación debe ser simultánea al proceso de constitución de las EMLA y no necesariamente condición previa de su establecimiento.

IV-2.3.5. Respecto a la uniformidad de las legislaciones.—No existen mayores dificultades —sostiene el informe INTAL— derivadas de la pluralidad de legislaciones nacionales o de la ausencia de un régimen común de sociedades para utilizar cualquiera de las técnicas más conocidas en el campo del Derecho internacional para las asociaciones interempresarias. En cambio, el asunto contemplado desde ALALC examina con amplitud el problema originado por la existencia de los diversos órdenes jurídicos nacionales referidos a los distintos tópicos señalados (en IV-2.3.4).

El memorándum de AILA señala la conveniencia de establecer normas para uniformar la legislación en los siguientes aspectos: amortización, fondos de reserva obligatoria y revaluación de activos en relación con una unidad de cuenta, publicidad, validez de los contratos y causales de nulidad y liquidación de la sociedad, normas sobre protección mínima para los asociados y para terceros, acciones nominativas y facilidades para su inscripción y cotización en las Bo'sas de valores, uniformidad legislativa sobre el reconocimiento de sociedades, traslado de sede, creación de filiales y funciones internacionales.

V. CONCLUSIONES FINALES

El estudio de los tres documentos producidos por INTAL, ALALC y AILA son representativos de una doctrina institucional con notable repercusión en AL. Las pautas de cada uno de los trabajos nos permiten enfocar en forma integral todo el amplio campo de las EMLA, desde distintos y complementarios puntos de vista.

INTAL ha tenido en cuenta de modo fundamental la presentación del problema desde su propia estructura organizativa y en referencia al objetivo, primordial de una integración industrial de AL. No es extraño, por consiguiente, que en el informe producido se detallen cumplidamente las distintas opciones de funcionamiento para un grupo internacional que opere simultáneamente en zonas nacionales es-

parcidas geográficamente. La caracterización de la EMLA se hace en relación con variables o factores económicos y de control —derivados en última instancia de la formación del capital—, y el enfoque legal de la EM está considerado en un segundo plano —que rechaza de modo expreso una fórmula general—, situando todo el cuadro de los problemas sucitados con motivo de la constitución de una EM en el terreno de lo más eficiente, y de acuerdo a las necesidades y circunstancias, con la necesaria flexibilidad y sentido práctico que permitan su buen funcionamiento.

ALALC, en cambio, considera la realidad de las EMLA más cercana a los problemas del cambio, de la instalación y del reconocimiento recíproco de las sociedades LA. Los obstáculos jurídicos a la constitución de estas sociedades, los requisitos para su instalación, el estudio minucioso de los estatutos en la Comunidad Económica Europea, la referencia al Derecho internacional privado como sistema de solución de conflictos, aproxima el informe a un dictamen prolijo de una realidad novedosa.

El trabajo de AILA está muy cercano a la realidad diaria de los industriales de América. Incentivos, uniformidad de legislaciones, facilidades de orden financiero, toma de posiciones respecto a la importancia de los factores internos, estímulos de orden fiscal sobre los externos, hablan de hombres apegados a vencer en la diaria lucha por el derecho práctico.

Los tres documentos se complementan en su nacimiento y terminan por describir una parábola conceptual diferente, pero relacionada. ALALC, al conceder más importancia al planteamiento coyuntural —impostación de la economía en el plano internacional—, e INTAL, al detenerse pormenorizadamente en el estudio de los esquemas de organización de las unidades de producción multinacionales, preparan el camino a los congresistas de AILA, que piden soluciones y facilidades para el desarrollo de sus empresas basados en las dos anteriores presentaciones.

En el orden conceptual, más allá de los perfiles individuales de los informes estudiados, se hace imprescindible llamar la atención sobre la necesidad de aunar en una nueva metodología que resuma los aportes de internacionalistas, civilistas, mercantilistas y economistas, la captación de todos los aspectos inherentes a una nueva forma de empresa, que rebasa las fronteras de un Estado y hace transbordar nuestros esquemas monistas al pluralismo jurídico de nuevas formulaciones. El jurista no puede abandonar esta batalla con la historia.