

**INTRODUCCION AL ESTUDIO DE LAS EMPRESAS
MULTINACIONALES**

por **RAYMUNDO BARROS CHARLIN**

Capítulo Primero

EL CONTEXTO DE LA INTEGRACION ANDINA

- I — *Fisonomía básica del acuerdo*
- II — *Paralelo entre dos procesos*
- III — *Momentos estelares de la Integración Andina*
- IV — *Subregión y América Latina en cifras elementales.*

Vamos a analizar el instrumento de las empresas multinacionales como factor coadyudante y dinamizador de un proceso de integración bien específico como será el emanado del Acuerdo de Integración Subregional Andino firmado en Bogotá el 26 de Mayo de 1969 entre los gobiernos de Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador y Perú y vigente desde el 16 de Octubre del año en curso.

Aún cuando en definitiva esta nueva modalidad de las empresas multinacionales sea adoptada para contextos más amplios, como el de la ALALC, o incluso para sociedades que operen fuera del área andina, el presente análisis se circunscribirá a las empresas multinacionales como elementos auxiliares y propios del Acuerdo de Cartagena. O sea, a las empresas multinacionales de integración andina.

Consecuencialmente, sería muy difícil precisar el contenido y alcance de las empresas multinacionales sin detenernos previamente a analizar, aunque sea con la brevedad que exige la circunstancia, el texto del Acuerdo Andino y particularmente el concepto de integración económica que lo inspira, ya que las empresas multinacionales de la subregión estarán, necesariamente, ligados a la filosofía, a los mecanismos y a los propósitos del Acuerdo en cuestión.

I. *Fisonomía básica del acuerdo*

El Acuerdo Andino ofrece un proceso de integración económica notablemente ambicioso, el cual descansa en tres *esquemas* concurrentes, simultáneos e igualmente compulsivos.

A. *Liberación arancelaria*

De una parte, *el esquema de la liberación arancelaria*, el cual se llevará a cabo con unas modalidades muy precisas que no es del caso pormenorizar en este análisis, pero que en síntesis se nos presenta como:

a) Extensivo a la universalidad de los productos para llegar a su liberación total a más tardar el 31 de Diciembre de 1980;

b) Automático e irrevocable.

En cuanto a las modalidades de la eliminación de gravámenes, ellas variarán según las siguientes clases de productos.

- Productos incluidos en la Lista Común;
- Productos que sean objeto de Programas Sectoriales de Desarrollo Industrial;
- Productos que no se producen en ningún país de la Subregión, incluidos en la nómina pendiente; y
- Productos no comprendidos en los puntos anteriores, lo que constituye la norma general de liberación.

Existe también una lista de excepciones la cual contiene una nómina de productos que no se incluirán en el Programa de liberación por lo menos hasta el 31 de Diciembre de 1985.

Colombia y Chile pueden excluir hasta 250 ítem de la NABALALC; Perú, 450 ítem hasta el 31 de Diciembre de 1974; 350 ítem desde esa fecha hasta el 31 de Diciembre de 1979 y sólo 250 ítem desde esa fecha hasta el 31 de Diciembre de 1985.

Bolivia podrá excluir 350 ítem y 50 subposiciones y Ecuador, por su parte, 600 ítem.

Respecto a la eliminación de las restricciones de todo orden, sean monetarias, cambiarias, fiscales, administrativas, éstas deberán desaparecer, a más tardar, el 31 de Diciembre de 1970. Para los productos reservados para programas sectoriales de Desarrollo, se eliminarán conforme a lo establecido en el respectivo programa o una vez que inicien el Programa de liberación correspondiente al finalizar el período de reserva.

El esquema de la liberación arancelaria descansa en *cuatro principios sustanciales*: el de la planificación regional a nivel sectorial, que se manifiesta en los citados Programas Sectoriales de Desarrollo Industrial sobre los cuales ahondaremos más adelante; el del crecimiento equilibrado y armónico

entre los países de la subregión, el cual se manifiesta en las formas preferenciales, más beneficiosas con que Ecuador y Bolivia cumplirán sus compromisos de desgravación; el de la gradualidad, ya que se trata de un proceso paulatino, que debe perfeccionarse, como regla general, a fines de 1980 y finalmente, el principio que podríamos denominar de la solidaridad comunitaria, manifestado en la intervención constante de un órgano de proposición técnico que vele eficazmente por el interés de la subregión como conjunto y también en las consideraciones especiales que se tuvo en los países económicamente más débiles del área.

El programa de liberación tan someramente esbozado y cuyos detalles completos van en un anexo al presente trabajo, permitirá, entonces, que dentro de la subregión en plazos y con mecanismos perentorios circulen libres de gravámenes y restricciones los productos originarios de cualquier país del área.

B. *Arancel externo común*

Aún cuando el Programa de Liberación del Pacto Andino descansa sobre bases más justas que el de las fuerzas desatadas de una mera liberación arancelaria ya que como vimos, contempla debidamente la situación especial de los países menos desarrollados económicamente y está inspirado en un engranaje eficazmente comunitario dentro de la filosofía de la programación conjunta a nivel sectorial, aparece además completado, vinculado y perfeccionado con el establecimiento paralelo de un arancel externo común.

Y es así, por cuanto los países del área andina pretenden configurar, en forma gradual, una verdadera unión aduanera, la que supone la armonización en el tratamiento a las importaciones de los productos provenientes de fuera de la subregión. Se pretende perfeccionar este esquema dentro del mismo plazo que se prevee para el cumplimiento del Programa de Libera-

ción. La Junta que crea el Acuerdo, y que es el órgano técnico-comunitario del mismo y que tendrá el monopolio en la facultad de hacer proposiciones deberá preparar este arancel externo común antes del 31 de Diciembre de 1973. Los países, por su parte, deberán comenzar su proceso de aproximación al Arancel Externo Común en forma anual, automática y lineal al 31 de Diciembre de 1976 y terminarlo el 31 de Diciembre de 1980.

Ahora bien, como paso preparatorio al arancel externo común y antes del 31 de Diciembre de 1970, los países deberán contar con un Arancel Externo Mínimo Común, destinado, básicamente, tanto a favorecer el posterior establecimiento del arancel externo común, como a crear una protección adecuada para la producción subregional y a crear progresivamente un margen de preferencia subregional.

También dentro de los compromisos emanados del establecimiento del arancel externo común se considera especialmente la situación peculiar de Ecuador y Bolivia.

Los detalles concernientes a este instrumento constan en los artículos 61 a 68 del Acuerdo Andino. Quizás interese destacar que los países andinos se comprometen antes de adquirir compromisos de carácter arancelario con países ajenos a la subregión a celebrar consultas previas para actuar coordinadamente.

Vemos entonces que a través del programa de liberación y del arancel externo común hay compromisos perentorios e inequívocos destinados a configurar una verdadera unión aduanera sugregional.

C. Coordinación de Políticas y armonización legislativa

Aparte de los instrumentos aludidos, el Acuerdo Andino va mucho más lejos en sus inquietudes de integración al poner énfasis en la necesidad evidente de coordinar las políticas económicas de los países miembros. En este aspecto, estructurado

en forma clara y precisa el que se manifiesta por lo demás en compromisos categóricos, reside, a nuestro juicio, la gran esperanza de que la subregión andina pueda consolidarse como un bloque económico armónico, equilibrado y dinámico.

Son varias las disposiciones que propugnan la coordinación de las políticas económicas de los países miembros y que nos permiten señalar que el legislador quiso añadirle al propósito de la supresión de todos los obstáculos al intercambio comercial recíproco, la introducción deliberada de los mayores elementos posibles de coordinación económica entre los Estados Unidos.

Dentro de ese espíritu, se contemplan los siguientes compromisos:

1º) A más tardar el 31 de Diciembre de 1970 se deberán establecer los mecanismos permanentes para lograr la coordinación de los planes de desarrollo en sectores específicos y la armonización de las políticas económicas y sociales de los países miembros con "la mira de llegar a un régimen de planificación conjunta para el desarrollo integrado del área".

Este proceso se irá desarrollando mediante la vigencia de instrumentos tales como:

- a) Un régimen de programación industrial;
- b) un régimen especial para el sector agropecuario;
- c) la planificación de la infraestructura física y social;
- d) la armonización de las políticas cambiarias, monetarias, financiera y fiscal, incluyendo el tratamiento a los capitales de la subregión o de fuera de ella;
- e) Una política comercial común frente a terceros países. Esta aspiración debe relacionarse con la facultad que tiene la Comisión del Acuerdo de promover la acción concertada

de los países de la Subregión frente a los problemas derivados del comercio internacional que afecten a cualquiera de ellos y a su participación en reuniones u organismos internacionales de carácter económico;

- f) La armonización de los métodos y de las técnicas de planificación.
- 2º) Antes del 31 de Diciembre de 1972, los países miembros deberán poner en práctica un programa de armonización de los instrumentos y mecanismos de regulación del comercio exterior, salvo obviamente lo concerniente al arancel externo común, que tiene normas especiales.
- 3º) Seis meses después de aprobadas por la Comisión o sea, después del 31 de Diciembre de 1971, los países miembros deberán aplicar las normas emanadas de las directivas dadas para armonizar las legislaciones sobre fomento industrial.
- 4º) En relación al tratamiento aplicable al capital extranjero, a más tardar durante el primer semestre de 1971 los países deberán adoptar las medidas necesarias para poner en práctica un régimen común sobre el tratamiento a los capitales extranjeros, incluyendo aspectos relativos a marcas, patentes, licencias y regalías.
- 5º) Finalmente, y en la materia específica que nos preocupa cual es la de las empresas multinacionales, el artículo 28 del Acuerdo Andino nos señala que antes del 31 de Diciembre de 1971, la Comisión, a propuesta de la Junta, aprobará y propondrá a los Países Miembros el régimen uniforme al que deberán sujetarse las empresas multinacionales.

Los Estados, por su parte, se "comprometen a adoptar las providencias que fueren necesarias para poner en práctica esta armonización dentro de los seis meses siguientes a su aprobación por la Comisión".

Es fácil apreciar, por lo expuesto, que las labores de coordinación de políticas y, consecuentemente de aproximación legislativa, en amplísima e incide en todos los aspectos económicos vinculados con un proceso de integración como el que se pretende con el Pacto Andino.

La génesis de estas tareas coordinadoras emana de las proposiciones que la Junta, como órgano técnico-comunitario y permanente le formule a la Comisión como órgano máximo, decisorio e intergubernamental y se materializarán en el ordenamiento jurídico interno de cada Estado en la forma que prescriban las respectivas Constituciones y leyes.

O sea, si bien mediante los preceptos del Acuerdo de Integración Subregional en materias de coordinación de políticas, los países miembros se ponen en situación de hacer o no hacer determinados actos legislativos o reglamentarios, esa conducta se reglará por el respectivo ordenamiento jurídico nacional ya que no existe, propiamente, una institución supranacional que legisle en forma directamente obligatoria y que esté provista de una verdadera transferencia de soberanías nacionales, ni muchísimo menos ese "mínimo de federalismo" que Servan-Schreiber le requería a la Comunidad Económica Europea en su famosa obra.

Sistematizando el problema recién esbozado de las relaciones jurídicas entre el Acuerdo y sus compromisos y el ordenamiento legal chileno podemos señalar que el Acuerdo Subregional contempla tres tipos de obligaciones jurídicas:

a) Liberación del Intercambio.— El Tratado de Montevideo estableció obligaciones mínimas de liberación: listas nacionales que contemplen *por lo menos el 8%* anual de la media ponderada de gravámenes (Art. 5º); Lista Común que contemple en 1973 *por lo menos* lo esencial del comercio (Art. 7º); incorporar en las listas nacionales el mayor número posible de productos que ya sean objeto de intercambio y un número de creciente de productos que aún no formen parte del comercio recíproco (Art. 14).

Lo anterior constituye la obligación mínima a cumplir. Pero, si el Gobierno estimase que una negociación le ofrece condiciones de reciprocidad adecuadas, podría en cualquier Conferencia de las Partes Contratantes incorporar todo el arancel en las Listas Nacionales de Chile con eliminación total de gravámenes y poner en vigencia, por decreto, el resultado de la negociación.

Si el Gobierno tiene la facultad para liberar ahora y respecto de todas las Partes Contratantes la totalidad del Arancel, con mayor razón lo puede hacer a un plazo mayor y en relación con las Partes que integran el Grupo Andino.

b) Arancel Externo Común.— El Poder Ejecutivo, en nuestro país, está facultado por ley, para modificar el nivel de los derechos del Arancel Aduanero. Al poner en vigencia el Arancel Común que se convenga, el Poder Ejecutivo estaría haciendo uso de esta facultad que le corresponde.

A mayor abundamiento puede sostenerse que esa facultad está también implícita en el Artículo 15 del Tratado de Montevideo.

c) Armonización de Políticas.— El Acuerdo Subregional Andino otorga gran importancia a los programas de armonización de políticas y coordinación de los programas de desarrollo, como ya señaláramos.

Los compromisos que en estos casos se alcancen en el marco de los Organos del Acuerdo Subregional no pueden tener aplicación inmediata en Chile si ellos significan modificar disposiciones legales existentes. Debe entenderse que la obligación pactada faculta al Ejecutivo para lograr un acuerdo con las demás Partes Contratantes en estos campos pero que, para su vigencia, será indispensable acudir a los mecanismos internos de modificación de las leyes que se vean afectadas por el eventual acuerdo de armonización.

El poder Ejecutivo, en cada caso, deberá solicitar del Congreso Nacional la aprobación de la correspondiente ley modificatoria.

II. PARALELO ENTRE DOS PROCESOS

Para poder apreciar con mayor precisión la verdadera magnitud del proceso que pretende encarar el Acuerdo Andino, aunque sea muy someramente, convendría establecer un paralelo entre sus mecanismos e instrumentos con los que ofrece ALALC.

Por de pronto, el Programa de Liberación del Pacto Andino es universal y automático; el de ALALC es selectivo, se negocian anualmente los productos que integrarán las Listas Nacionales, y cada tres años deben configurarse los tramos respectivos de la Lista Común.

La inclusión de un producto en el Programa de Liberación del Pacto Andino es irrevocable, las concesiones de las Listas Nacionales pueden retirarse mediante "adecuada compensación" según el artículo 8º del Tratado de Montevideo; la inclusión de un producto en la Lista Común de ALALC sí que es irrevocable.

Las normas del arancel externo común en el esquema andino son perentorias, inequívocas y están dadas para irse cumpliendo, gradualmente, desde el inicio mismo del Programa en su forma de arancel externo mínimo común; en cambio, dentro de ALALC se está en la etapa de estudios, reuniones, proposiciones, y no se han determinado fechas de iniciación ni de término de perfeccionamiento de este instrumento, pese a haber sido reconocida su enorme importancia en varias resoluciones de la Conferencia.

Tampoco hay compromisos claros, dentro del esquema ALALC en lo concerniente a coordinación de políticas, pese al propósito estipulado en el artículo 54 del Tratado de Montevideo y a las declaraciones formuladas al más alto nivel político latinoamericano en Punta del Este (Abril, 67). ALALC aún cuando no se agota en el mero perfeccionamiento de una zona de libre comercio ha centrado su acción y concentrado sus esfuerzos básicamente, en la simple liberalización arancelaria.

Contratantes del Tratado de Montevideo deberán empeñar sus máximos esfuerzos en la Constitución de un Mercado Común regional y en Punta del Este, a su vez, se dijo que este mercado debería estar sustancialmente perfeccionado a más tardar en 1985.

La Resolución 100, aprobada en Diciembre de 1964, representó un esfuerzo demasiado ambicioso en materia de coordinación de políticas en el contexto de ALALC y permanece virtualmente incumplida ya que obedece a una concepción integracionista no deseada en la práctica por los países partidarios de la simple liberación arancelaria como son los de mayor desarrollo económico, (Argentina, Brasil, México).

El programa de la Resolución 100 ha tropezado con la falta de voluntad política para llevarlo a cabo, la falta de capacidad técnica de la Secretaría de la ALALC, la que, por otra parte, no es un órgano de proposición a los gobiernos, ni tiene recursos financieros importantes.

Ahora bien, la falta de instrumentación del principio del crecimiento equilibrado y armónico dentro del contexto de ALALC, ha provocado afectos insostenibles y manifiestamente injustos en perjuicio de los países de mercado insuficiente como el nuestro, Colombia, Perú, Venezuela y en contrariamente de Ecuador, Paraguay y Bolivia. Hay cifras sobre el particular presentadas por Chile en el proceso de evaluación de ALALC, celebrado el segundo semestre del año en curso (1968).

Ellas nos señalan lo siguiente:

Para analizar las características del intercambio regional y obtener conclusiones válidas es necesario considerar los diferentes grados de desarrollo económico de los países de ALALC y la participación que ha correspondido a los mismos, individualmente y por grupos.

Para este efecto, denominaremos como:

Grupo I: Al de los países de mayor desarrollo económico (Argentina, Brasil y México);

Grupo II: Al de los países de mercado insuficiente (Colombia, Chile, Perú y Uruguay); y

Grupo III: Al constituido por los países de menor desarrollo económico relativo (Ecuador y Paraguay).

No incluimos a Bolivia y Venezuela porque su ingreso a la Asociación es reciente.

Los hechos principales que podemos desprender de este análisis son los siguientes:

a) *Participación en el intercambio total:*

Si se compara la incidencia promedio del comercio de cada uno de los Grupos anteriormente citados, en los períodos 1954-1961 y 1962-1967, se puede observar que el crecimiento comercial no ha implicado un cambio en esa incidencia:

i) Los países integrantes del Grupo I siguen participando con más del 60% mostrando sólo una pequeña disminución.

ii) Los países del Grupo II mantienen el 30% con sólo un leve incremento.

iii) Las países del Grupo III continúan con una participación inferior al 5%.

b) *Participación en las corrientes de exportación y de importación zonal:*

Para apreciar el valor económico de los porcentajes señalados para el total del intercambio, es necesario analizar la concurrencia que cabe a las corrientes de exportación y de importación en esos valores. Un análisis de este tipo nos lleva a las siguientes conclusiones:

i) La pequeña disminución señalada para el Grupo I se debe a una baja relativa de sus importaciones, ya que las exportaciones han tendido a incrementar su significación.

ii) Por el contrario, el pequeño aumento del Grupo II se debe a un incremento de sus compras, registrando una pequeña baja en sus ventas.

iii) El Grupo III, si bien disminuye su participación relativa en las exportaciones tiende a mantener la de sus compras.

c) *Comercio regional intra e intergrupos*

Si se analizan las corrientes comerciales dentro de cada grupo y entre ellos, con el objeto de conocer la dinámica de cada uno y sus relaciones, se observan las siguientes características:

i) El comercio dentro del Grupo I y entre éste y el Grupo II representa más de un 80% del intercambio regional, acusando, en el período 1962-1967, una marcada tendencia al incremento.

ii) La incidencia del comercio realizado en el interior del Grupo I se ha mantenido relativamente estable, observándose por el contrario un aumento importante en la incidencia de las exportaciones del Grupo I al II y, paralelamente, una baja en la incidencia relativa de las ventas del Grupo II al I.

iii) El comercio dentro del Grupo II presenta una significativa baja en su importancia relativa en el comercio intrazonal.

iv) El intercambio desarrollado por el Grupo III se basa en su totalidad, con una muy escasa incidencia, en su relación con los otros dos grupos. En esta relación debe destacarse el pequeño incremento en la incidencia de las importaciones del Grupo I y de sus corrientes con el Grupo II.

d) *Participación en el crecimiento del Comercio zonal.*

De los elementos anteriores puede ya concluirse que la participación en el crecimiento ha correspondido a las siguientes características generales:

i) Alrededor de las 3/4 partes del crecimiento del intercambio regional corresponde a las mayores ventas del Grupo I y sólo una 1/4 parte al aumento de las exportaciones del Grupo II.

ii) En cuanto a las importaciones, la participación del Grupo I y del Grupo II es bastante similar, ya que en ambos casos el aumento alcanza a la cifra del 50%.

iii) El desarrollo de las exportaciones de los países del Grupo I ha dependido en un 60% de las mayores compras del Grupo II y sólo en un 37% de las correspondientes al propio Grupo.

iv) El incremento de las exportaciones de los países de mercado insuficiente ha dependido, básicamente, del Grupo I, ya que el comercio en el interior de dicho grupo y con los países del Grupo III es de poca importancia.

v) El Grupo III en sus exportaciones depende totalmente de los otros dos grupos y como mercado para los Grupos I y II puede ser considerado de menor significación.

e) *Balanzas comerciales en el Comercio Regional.*

El crecimiento en el comercio regional, dados los hechos anteriores, ha tendido a agravar la situación de algunos grupos de países.

i) El déficit de los países del Grupo II ha crecido a ritmos más acelerados que el desarrollo de su intercambio. Así, de un saldo deficitario promedio anual de US\$ 35 millones en 1954-6 han pasado a uno de US\$ 70 millones en período 1962-67, llegando este déficit a ser de 120 millones de dólares en 1967.

ii) El Grupo III en el período 1954-61 presenta un saldo favorable de 2 millones de dólares, que se mantiene relativamente constante en el período 1962-67. Sin embargo, presenta en 1967 un déficit de US\$ 4,3 millones.

iii) El Grupo I presenta en el período 1954-61 un saldo positivo anual de US\$ 33 millones. En el promedio de los 6 primeros años de aplicación del Tratado de Montevideo logra más que duplicar dicho superavit, pues llega a US\$ 68 millones, saldo favorable que en 1967 alcanzó a US\$ 123 millones.

Los hechos anteriores permiten señalar que, a partir de 1962, el comercio intrazonal ha tendido a acentuar las características que presentaba el intercambio regional. No ha logrado corregir los desequilibrios que se manifestaban y, por el contrario, ha creado otros nuevos. Por último, no ha conseguido que todos los países o grupo de países participen en forma armónica en el crecimiento del intercambio.

Tampoco ofrecen las instituciones de ALALC un engranaje institucional de tipo Comunitario, y es así como todo el esquema orgánico es meramente intergubernamental sólo los gobiernos están representados a distintos niveles y en el sistema de votación impera el veto. Esto último implica, virtualmente, entregar el proceso de integración al socio más reacio para avanzar en él. El Pacto Andino ofrece —como vimos— un órgano de *proposición* técnico, comunitario, absolutamente ajeno a los gobiernos y un órgano de decisión intergubernamental, es cierto, pero que adopta por regla general— sus decisiones con la votación afirmativa de los 2/3 de sus miembros salvo en aquellas materias por las cuales expresamente se exige unanimidad.

Como señaláramos al empezar, creímos necesario hacer esta breve incursión en los mecanismos y objetivos del Acuerdo de Integración Subregional para ubicar el contexto integracionista dentro del cual habrán de desenvolverse las empresas multinacionales. Sólo nos resta recordar que por definición el esquema andino es transitorio y convergente a ALALC y no pretende ser una alternativa sustitutiva ni un bloque antagónico

o distorsionador en América Latina. Pretente ser un ensayo ejemplarizador de convivencia económica regido por una justicia distributiva puesta al servicio de un desarrollo socio-económico dinámico.

III MOMENTOS ESTELARES DE LA INTEGRACION ANDINA

18 de Febrero de 1960: Argentina, Brasil, Chile, México, Paraguay, Perú y Uruguay firman el Tratado de Montevideo que establece una Zona de Libre Comercio e instituye la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio.

3 de Noviembre de 1961: Ecuador adhiere al Tratado de Montevideo.

30 de Noviembre de 1961: Colombia adhiere al Tratado de Montevideo.

16 de Agosto de 1966: Se formula la Declaración de Bogotá, donde los Presidentes de Colombia, Chile, y Venezuela y los delegados personales de los Presidentes de Ecuador y Perú recomiendan reorientar el proceso de integración económica de América Latina. Se estimó que el tratamiento diferenciado para los países de mercado insuficiente y de menor desarrollo relativo era un medio indispensable para lograr el desarrollo armónico y equilibrado de la región. Para materializar estos postulados se propuso:

- a) La concertación de Acuerdos Subregionales;
- b) La creación de la Comisión Mixta destinada a perfeccionar el instrumento anterior;
- c) La creación de una corporación regional de fomento.

31 de Agosto de 1966: Venezuela adhiere al Tratado de Montevideo.

14 de Abril de 1967: Los Jefes de los Estados Americanos reunidos en Punta del Este, reiteran el ideal del crecimiento económico equilibrado y armónico y se comprometen a "crear en forma progresiva a partir de 1970 el Mercado Común Latinoamericano que deberá estar sustancialmente en funcionamiento en un plazo no mayor de 15 años".

El resto de los países de América Latina, ajenos a la Declaración de Bogotá, reconocieron la importancia de los Acuerdos de Integración Subregional como instrumentos para acelerar como medida transitoria el proceso de integración global de América Latina.

23 de Julio de 1967: Se constituye la Comisión Mixta de la Declaración de Bogotá.

16 de Agosto de 1967: Bolivia adhiere a la Declaración de Bogotá en la Tercera Reunión de la Comisión Mixta.

2 de Septiembre de 1967: Las Partes Contratantes del Tratado de Montevideo, reunidas en su Sexto Período de Sesiones Extraordinarias, aprueban la Resolución 202 que consagra los principios a los cuales deben ajustarse las normas que regirán los Acuerdos Subregionales y la Resolución 203 que contiene las bases de un acuerdo subregional entre Colombia, Chile, Ecuador, Perú y Venezuela.

10 de Noviembre de 1967: La Comisión Mixta, en su Cuarta Reunión reconoce como Organos Consultivo, al Comité Empresarial constituido por representantes de los empresarios de la Subregión.

17 de Diciembre de 1967: Las Partes Contratantes del Tratado aprueban la Resolución 222 que complementa la Resolución 202 anteriormente citada.

7 de Enero de 1968: Se constituye el Comité de Expertos Gubernamentales con la función de proponer el texto del Acuerdo de Integración Subregional.

7 de Febrero de 1968: En el seno de la Comisión Mixta los Plenipotenciarios de Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador, el Perú y Venezuela suscriben el Convenio Constitutivo de la Corporación Andina de Fomento.

29 de Marzo de 1968: El Comité de Expertos pone a disposición de los Gobiernos el primer Proyecto de Acuerdo.

1 de Junio de 1968: Segunda Reunión del Comité de Expertos y reuniones de consulta con el Comité Empresarial.

4 de Julio de 1968: El Comité de Expertos presenta un segundo proyecto de Acuerdo Subregional.

9 de Agosto de 1968: Durante la primera etapa de la Sexta Reunión de la Comisión Mixta, los representantes de Bolivia, Colombia y Chile declaran su aceptación al texto de Acuerdo elaborado en esa oportunidad.

19 de Diciembre de 1968: El Comité Ejecutivo Permanente de Montevideo dicta la Resolución 165 destinada a reglamentar la adhesión a los Acuerdos Subregionales.

25 de Mayo de 1969: En la Segunda Etapa de la Sexta Reunión de la Comisión Mixta se suscribe el Acuerdo de Integración Subregional por los Plenipotenciarios de Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador y Perú.

Venezuela no aprobó el texto definitivo del Acuerdo.

9 de Julio de 1969: Las Partes Contratantes del Tratado de Montevideo declaran que el Acuerdo de Integración Subregional suscrito por los países precitados es compatible con el Tratado de Montevideo y con los principios generales de la Resolución 202; las bases de la Resolución 203 y con las normas de la Resolución 222.

La Declaración de Compatibilidad queda expresada en la Resolución 179 del Comité Ejecutivo Permanente de Montevideo.

16 de Octubre de 1969: El Acuerdo de Integración Subregional entra en vigencia internacional al ser depositados los respectivos instrumentos en la Secretaría de ALALC, por tres países signatarios del mismo.

22 de Noviembre de 1969: Se reúnen los Ministros de Relaciones Exteriores de los países miembros del Acuerdo, en Lima y se acuerda, básicamente:

- a) Que la sede del Acuerdo es Lima;
- b) La aprobación del Presupuesto de la Secretaría del Acuerdo y de la Junta;
- c) La designación de los miembros de la Junta;
- d) La aprobación del reglamento de la Comisión del Acuerdo.

**SUBREGION ANDINA Y AMERICA LATINA
EN CIFRAS BASICAS**

1970

a) *Población.*

América Latina:	250.193.000	100%
Subregión Andina:	49.030.000	19,8%

Argentina:	24.000.000
Brasil:	93.000.000
México:	50.000.000
S. A.:	56.500.000

b) *Superficie.*

América Latina:	20.010.000 Km ² .	100%
Subregión Andina:	4.562.000 Km ² .	22,8%

Argentina:	2.777.000
Brasil:	8.512.000
México:	1.972.000

c) *Exportaciones.*

América Latina:	13.716,0 Mill. de Dols.	100%
Subregión Andina:	3.190,4 Mill. de Dols.	23,2%

d) *Importaciones.*

América Latina:	13.373,3 Mill. de Dols.	100%
Subregión Andina:	3.147,0 Mill. de Dols.	23,3%

e) *Producción.*

Producto total de la subregión Andina:

23.024 Millones US\$ 1960

Argentina: 22.529 1960

Prod. x hab. promedio Andino: 417 (1960)

Argentina: 950

Brasil: 379

México: 677 (US\$).

SUBREGION ANDINA

Población:

Perú 24,5%

Bolivia 8,6%

Ecuador 10,8%

Chile 17,9%

Colombia 38,2%

Superficie:

Perú 28,2%

Bolivia 24 %

Ecuador 6,2%

Chile 16,6%

Colombia 25 %

Exportaciones:

Perú 31,0%

Bolivia 5,4%

Ecuador 7,0%

Chile 32,6%

Colombia 24,0%

Importaciones:

Perú	26,0%	Chile	33,6%
Bolivia	6,4%	Colombia	25,3%
Ecuador	8,7%		

Comercio Inter-Subregión: 56,1 Millones de US\$.

Comercio entre Argentina, Brasil, México: 236,6 Millones de US\$ (1967).

FUENTES: Análisis Económico para América Latina 1968 - CEPAL y Fondo Fiduciario Progreso Social BID 1968.

Capítulo Segundo

HACIA UNA NUEVA DIMENSION DE LA EMPRESA

Consideración sobre dos experiencias :

*"La Sociedad Europea" y la "Industria de
Integración Centroamericana"*

I. CUESTIONES PREVIAS

La existencia de grandes empresas caracterizadas o por un personal dependiente numeroso, un número de negocios elevadísimo o un capital gigantesco no es un fenómeno nuevo ni una consecuencia necesaria de los grandes espacios económicos que ha visto surgir el mundo contemporáneo. Ya en la mitad de la década del treinta la General Motors se perfilaba como el más grande de los imperios económicos estructurado como corporación industrial internacional. Específicamente en Europa mucho antes de la firma del Tratado de Roma estaba la Philips, la Shell, Unilever . . . La obsesión por la búsqueda de nuevas dimensiones para las empresas es un quehacer preferente de los países altamente industrializados como Estados Unidos, Japón y el conjunto de los que integran la Comunidad Económica Europea. Según una encuesta de hace sólo cinco años realizada por International Management, el 2% de las empresas controlan entre el 70 al 80% de la producción mundial.

En un interesante documento presentado por INTAL. a la Mesa Redonda sobre Inversiones Multinacionales públicas y privadas en el desarrollo y en la integración de América Latina, preparado por Gustavo Lagos para la IX Reunión de la Asamblea de Gobernadores del BID. (Bogotá, 23 y 24 de Abril de 1968) leemos algunas características elementales de estas grandes corporaciones internacionales: "desarrollan su acción en función de un mercado plurinacional, sobre la base de una estrategia elaborada por centros de decisión incorporados a una economía nacional. En otros términos, tal como se presenta el fenómeno hasta el presente, si bien la acción de la empresa es multinacional, las decisiones estratégicas de la misma se adoptan en la casa matriz situada en un país determinado. De las grandes corporaciones multinacionales que se conocen en la actualidad, un elevado porcentaje tiene su casa

matriz en los Estados Unidos. Es aquí donde se presenta el problema del conflicto potencial, insuficientemente estudiado y definido, entre los intereses de una corporación internacional con centro de decisión nacional y el interés nacional de los países en los cuales dicha empresa opera. No hay duda —añade Lagos— que el fenómeno de la corporación internacional sería percibido con menos inquietud si el centro de decisión fuera no nacional o si su casa matriz estuviera localizada realmente lo cual no parece realista, en un país que tuviera poca gravitación en la política internacional”. He ahí, en pocas líneas, el perfil, el peligro, el precio de estas grandes entidades aptas para operar con éxito en un escenario que exige, ineludiblemente, calidad financiera; destreza gerencial; innovación permanente de tecnología; seguridad jurídica y económica de mercado, pero a la que también, por dignidad elemental, debiera exigírsele subordinación a los más altos intereses nacionales, inserción del centro de decisión empresarial en el ordenamiento político-económico del Estado donde opera. Ya vimos que aquello no es así porque el centro de decisión tiene otra jerarquía de valores: la que le imponga “sus” principales accionistas, “sus” banqueros, “su” mercado de capital. Se moverá dentro de la circunferencia de “su” autoridad política y las consignas que configuran la estrategia de todo orden serán ajenas al país donde opera. Del control de este dilema, de este desdoblamiento que un psiquiatra calificaría de equizofrenia, dependerá el surgimiento económico de los países dependientes en capital, en técnica, en administración gerencial. Y de ello también dependerá su autonomía política real.

Servan-Schreiber en la “Le Def American” cuenta como ejemplarizador el caso de la IBM-francesa que es para dicho país fuente indiscutible de riqueza y de progreso. Señala que la filial francesa le representa a la casa matriz ubicada en Estados Unidos una cantera inmensa de conocimientos nuevos, los que son directamente transmitidos, por telex, desde el laboratorio de La Gaude a Norteamérica. Allá se analizan y jerarquizan dichos conocimientos y en definitiva los programas de

producción que se transmiten a la filial francesa constituyen sólo un subprograma dosificado dentro de la estrategia global de la empresa.

La verdad es que si el mundo de la decisión es ajeno y muchos países deben contentarse con una aplicación diferida de los progresos de la ciencia la diferencia no es sólo mensurable ya en el campo del desarrollo económico sino en el de la civilización propiamente tal. Estarían coexistiendo dos civilizaciones como en el mundo ancho y ajeno de Ciro Alegría.

Antes de entrar al análisis de los esfuerzos desplegados en Europa, en el seno de la C.E.E., y dentro del Mercado Común Centroamericano para abordar el problema de crearle un nuevo escenario jurídico a las empresas, quizás convenga tener presente tres cuestiones:

a) *Tecnoestructura.*

El problema no estriba simplemente en el control de la "propiedad" de una sociedad para decidir si en el hecho es verdaderamente europea, latinoamericana subregional o nacional. Más profundo que ello es la "tecnoestructura" de la empresa: es la determinación de en quien reside el poder gerencial de la misma. Es claro que tanto en la gran empresa norteamericana como rusa la autoridad ha pasado del propietario a la tecnoestructura. Como señalaba Raúl Sáez en el Primer Seminario Universitario Austral Chileno-Argentino (enero, 1969): "en el caso de los países marxistas se ha pretendido pasar una parte de esa autoridad al Estado propietario y de ahí el origen de las dificultades económicas que hoy día experimentan esos países. Esta es la esencia de las ideas del profesor Liberman que están en la base de los cambios que hoy día se intentan en la economía soviética y cuya realización motivó la crisis checoslovaca aún no resuelta". Los planes de Liberman descansaban en la autonomía de la empresa o desburocratización de

la misma en la dirección de la empresa por técnicos; en la supresión de los planes autoritarios y centralizados y en el juego de una economía de mercado.

b) *Pequeñas medianas empresas*

El valor de una empresa no se mide por su gigantismo. Hay medianas empresas en escala mundial, que han hecho aportes muchísimo más interesantes que el de algunos dinosaurios industriales (Citroën y NSU-Wankel en automotriz; Polaroid, Xerox, etc. . .). Las pequeñas y medianas empresas representan entre el 60% y el 75% de la industria de la C.E.E. y nadie piensa que deban desaparecer. Deberán adaptarse, eso sí, a las nuevas reglas de juego del mercado más amplio y ser ayudadas por los Estados o los órganos comunitarios. Estados Unidos, por otra parte, presenta múltiples industrias medianas o pequeñas que son prósperas y florecientes.

Como dice Sáez en la oportunidad señalada y refiriéndose a estas empresas, "son del mayor interés para países como los nuestros, donde hay una tendencia a copiar todo lo que viene de fuera adquiriendo patentes y licencias cuando posiblemente un gasto en IDEA, estimulado por el Estado, podría crear muchas soluciones originales".

En Francia:	830.000	empresas ocupan	5.000.000	de personas
En Alemania:	770.000	empresas ocupan	8.000.000	de personas
En Italia:	650.000	empresas ocupan	4.000.000	de personas
En Bélgica:	100.000	empresas ocupan	1.000.000	de personas
En Holanda:	100.000	empresas ocupan	1.000.000	de personas

Estas pequeñas y medianas empresas en Europa que son las que ocupan menos de 500 personas y son aptas para satisfacer necesidades locales; ciertas clientelas particulares; ciertas

producciones especializadas y sofisticadas. En zonas menos desarrolladas económicamente parecen imprescindibles. En el sector terciario, o de los servicios, tendrán un papel insustituible. Ahora bien, en los países o regiones con mano de obra excesiva prestan, con su sola presencia, un servicio económico decisivo.

Respecto a la pequeña y mediana empresa latinoamericana parece ser de validez general el planteamiento que se tuvo sobre el particular en la Convención Nacional de la Producción y del Comercio celebrada en Santiago el año recién pasado y que resulta irresistible transcribir:

“Estos son conceptos relativos que han sido definidos superficialmente y que necesitan una urgente redefinición.

Se trata de un importante sector de la economía, el menos estudiado y el más desamparado en todo sentido.

Muchos creen que la pequeña y mediana empresa debe desaparecer como consecuencia del avance científico y tecnológico. Es una apreciación equivocada. En los países de alto desarrollo científico no ha desaparecido, por el contrario, está tomando cada día más importancia. Su debilidad principal está en su falta de capital, de conocimientos técnicos y de capacidad empresarial. Sólo escapan a esta situación aquellos que están basados en una valiosa habilidad artesanal o en un especial talento individual.

La eficiencia para obtener calidad y costos competitivos es factor crucial, de vida o muerte, para las empresas pequeñas.

Elevar la inferioridad técnica, financiera y empresarial de la pequeña y mediana empresa y del trabajador independiente es una tarea que nos compete a todos por igual. También es tarea y responsabilidad de las organizaciones empresariales. Si no lo hacen, lo hará el Estado con medidas que siempre significarán algún grado o forma de estatización”.

Comparando en "El gran desafío" a los EE.UU. y a la URSS, Saporta y Soria hacían observar que si bien Rusia posee más empresas industriales de más de 500 asalariados que los Estados Unidos (7.400 contra 4.800), los EE.UU., en cambio, poseen más empresas medianas (de 100 a 500 personas); 24.000 contra 19.000 y muchísimas más empresas pequeñas.

Con todo, resultaría absolutamente torpe discutir el hecho que de las grandes empresas internacionales es el reino de la economía contemporánea y que la tendencia a la concentración, fusión o creación de estas corporaciones es irreversible, a la vez que imprescindible.

Sólo ellas permiten una mejor adaptación de la producción al consumo y "contribuyen a estabilizar la coyuntura y a evitar desajustes y crisis que, de producirse podrían suscitar repliegues defensivos contrarios a la dinámica integracionista". (Marcos Kaplán en su obra sobre la Empresa Privada y la Empresa Pública en la Integración. Las Empresas Multinacionales).

Sólo ellas están en condiciones de adquirir plenamente las tres bendiciones que permiten competir internacionalmente: capital suficiente, administración eficiente, acceso tecnológico.

c) *Modalidades del entendimiento empresarial europeo y regulación de la competencia*

El empresario europeo, sin contar con la instrumentación jurídica de una sociedad de tipo europeo y sea para responder al desafío americano, o para aprovechar en mejor medida el nuevo mercado ampliado que le ofrece la C.E.E., o por ambas razones, está desde hace años embarcándose gradualmente, en entendimiento recíprocos que adquieren las más diversas modalidades. Muchas de ellas, incluso, son figuras jurídicas prohibidas expresamente por el Tratado de París o por el de Roma, los que, cual más cual menos pretenden regular la competencia comercial para proteger el bien del consumidor.

Estas operaciones llevadas a cabo por el empresario europeo obedecen tanto a la necesidad de proteger sus posiciones comerciales adquiridas como al deseo de expandirse en el nuevo contexto económico que se le ofrece. También los empresarios norteamericanos mediante apertura de filiales en Europa, o lisa y llanamente abriendo sucursales en el viejo continente han estado muy presentes en este nuevo cuadro industrial.

En "L'Europe des Affaires" de los profesores Meynaud y Sidjanski se señala que la aplicación del Tratado de Roma ha suscitado numerosas medidas internas, en las empresas, de racionalización y de reorganización, para mejorar la posición competitiva. Se añade que aún cuando no ha habido un crecimiento espectacular de las inversiones, las firmas han concentrado aquellas en los sectores donde la integración parece abrir las mejores perspectivas comerciales. La influencia, entonces, en esta reestructuración empresarial, por parte del proceso de integración es indudable.

Los ajustes individuales llevados a cabo por los empresarios son variados, difíciles de sistematizar y dependerá la modalidad de penetración que elijan en el país cuyo mercado pretendan conquistar de las reglamentaciones jurídicas y fiscales; del valor y costo de la mano de obra; de la naturaleza de la actividad emprendida; de las actitudes de la clientela; del monto de los recursos financieros disponibles.

La industria alimenticia alemana, por ejemplo, distribuye sus productos en Francia usando firmas francesas de distribución. Motta, la gran industria italiana, resuelve producir en el país consumidor. Necchi, la industria italiana de máquinas de coser antes de instalarse en varios puntos de Europa, triunfó ampliamente en los EE.UU.

Con todo, estas modalidades de ajustes individuales nos merecen mucho la atención y son los ajustes colectivos, los llevados a cabo por dos o más empresas sean del mismo país o no, los de mayor relieve e interés. Estos últimos ajustes toman las más variadas formas y van desde el intercambio de

informaciones económicas o técnicas hasta la fusión total. Estudiando la interpenetración empresarial en la construcción mecánica europea Henri Schwamm ha alcanzado a tipificar seis modalidades de la misma:

- Concentraciones industriales, comerciales o financieras;
- Adquisiciones que permitan participación o el control;
- Creación de filiales comerciales (con personalidad jurídica propia) o apertura de sucursales;
- Acuerdos comerciales o de representación;
- Acuerdos industriales y de licencia.

Con menos precisión, Meynaud y Sidjanski distinguen dos grandes tipos de entendimiento empresarial: el de los acuerdos o ententes que dejan normalmente intacta la estructura jurídica de las firmas participantes y el de aquellas operaciones financieras que implican una interpenetración de capitales. En el primer caso, la asociación sólo cuestiona aspectos relativos a la autonomía de gestión; en cambio, en el segundo, es la soberanía de la empresa la compartida. Hay fórmulas intermedias, lógicamente. Hay acuerdos y ententes que recaen sobre informaciones de mercado, notificación de investigaciones o estudios, adopción de una política de compra de materiales o insumos en común. Hay también una cooperación más íntima y controvertida al nivel de la producción, o de la comercialización, o de ambos aspectos.

Los acuerdos de especialización relativos a intercambio de patentes, o de utilización colectiva de conocimientos técnicos son frecuentes.

Hay establecimientos conjuntos de exportación; oficinas comunes para la venta; aprovechamiento compartido de laboratorios, etc. . . . Pueden concebirse un sinnúmero de fórmulas de cooperación llegando al extremo de la famosa firma francesa Gexa que es un grupo de cuatro grandes firmas de equipos

mecánicos y eléctricos que han puesto en común su potencial técnico, industrial y comercial para la instalación y exportación de usinas completas.

Estas fórmulas operan entre empresas sean de igual nacionalidad o no. Son simplemente europeas.

Lo interesante sería conocer el contenido de aquella cooperación secreta que mediante cláusulas confidenciales evita la intromisión del Poder Judicial, sea nacional o del de la Corte de Justicia de la C.E.E. en Luxemburgo.

En el sector automotriz son conocidos los acuerdos Peugeot-Renault de Abril de 1966 para "permitir un desarrollo óptimo del complejo industrial que representan los dos constructores, respetando la personalidad de cada uno". En este sector, la colaboración tiende a buscar un apoyo mutuo en el extranjero. Ha habido, eso sí, casos donde, lisa y llanamente, ha operado la fusión.

Se cita también en el nivel de la colaboración el acuerdo entre Renault y la firma italiana Alfa-Romeo en virtud del cual la primera asegura la venta en Francia de los vehículos de la segunda. Renault ha instalado en Italia armaduras considerables. Hay organizaciones patronales como la del Sindicato General de la Industria francesa del algodón que tiene sobre sus asociados interesantes poderes y que es un ejemplo de colaboración por rama industrial nacional. Al Sindicato puede abrir o reagrupar empresas; destruir el material sobrante, reconvertir actividades industriales, etc. . . .

Ya hay franca interpenetración entre las empresas cuando se resuelve representaciones recíprocas en los Consejos de Administración; establecer filiales comunes, etc. . . . En el sector químico y electrónico, esta modalidad es frecuente en Europa. Las sociedades "holding" serán otra expresión de este fenómeno.

Los casos de fusión; sea por fusión propiamente tal, por absorción, o por aporte parcial son muy frecuentes.

La Montecatini y la Edison, en Italia, se fusionaron controlando así el 75% de la producción química nacional y el 15% de la producción comunitaria.

El número de fabricantes de frigoríficos de 45 que eran en 1958 llegaron a 6 en 1965.

En Bélgica, en el sector bancario el fenómeno de la concentración ha sido notorio. Lo mismo puede decirse de los seguros. En términos generales, la tendencia hacia la concentración de Inglaterra es más acentuada aún que en el seno de la C.E.E.

Es ya un ejemplo clásico de "fusión" en Europa, el de las firmas Agfa-Gevaert: una firma alemana y otra belga han creado dos sociedades; cada una tiene su Presidente y su Consejo de Administración es único. Se reúne tanto en Bélgica como en Alemania.

La fusión entre sociedades de distintas nacionalidades es virtualmente impracticable, por cuanto no se ha materializado lo dispuesto en el artículo 220 del Tratado de Roma. La legislación, eso sí, reglamenta la absorción de una sociedad nacional por otra extranjera. Las directivas propuestas sobre la materia no han prosperado hasta la fecha (Diario Oficial C.E.E. 1º/8/1969).

Para muchos analistas del fenómeno de la concentración industrial en Europa, éste ha sido insuficiente no sólo por la carencia de un estatuto relativo a la sociedad europea y por las diferencias tributarias ya superadas en buena medida por el compromiso de adoptar como impuesto único el de la "tasa al valor agregado", sino también por culpa del propio tratado de Roma, el cual en sus artículos, 85 y 86 consagran una verdadera ley "anti-trust" europea. No compartimos dicho criterio, pero nos parece útil referirnos a esos preceptos y a la mecánica creada para la defensa del consumidor de la C.E.E.

Al dar las normas aplicables a las empresas para regular la competencia, el Tratado de Roma nos dice:

Son incompatibles con el Mercado Común y quedan prohibidos todos los acuerdos entre empresas, todas las resoluciones de asociación de empresas y todas las prácticas concertadas que pueden afectar el comercio entre los Estados miembros y que tienen como finalidad o como efecto impedir, restringir o falsear el juego de la competencia dentro del Mercado Común y especialmente los que consisten en:

a) Fijar directa o indirectamente los precios de compra o de venta u otras condiciones de transacción;

b) Limitar o controlar la producción, la salida de los productos, el desarrollo técnico o las inversiones;

c) Repartir los mercados o las fuentes de aprovisionamiento;

d) Aplicar en las relaciones comerciales con los demás contratantes condiciones desiguales para prestaciones equivalentes, ocasionándoles con ello una desventaja en la competencia;

e) Subordinar la firma de contratos a la aceptación por parte de otros contratantes de prestaciones suplementarias que, por su naturaleza o con arreglo a los usos del comercio, no guarden relación con el objeto de dichos contratos.

Los acuerdos o decisiones prohibidos en virtud del texto citado son nulos de pleno derecho.

También se les prohíbe a las empresas explotar abusivamente el mercado, afectando el comercio entre los Estados miembros abusando de una posición dominante que tengan en el territorio del Mercado Común o en una parte sustancial del mismo.

Se citan como ejemplos de prácticas abusivas las de:

- a) Imponer directa o indirectamente precios de compra o de venta u otras condiciones no equitativas de transacción;
- b) Limitar la producción, la salida de los productos o el desarrollo técnico en perjuicio de los consumidores;
- c) Aplicar en las relaciones comerciales con los demás contratantes, condiciones desiguales para prestaciones equivalentes, ocasionándoles con ello una desventaja en la competencia;
- d) Subordinar la firma de contratos a la aceptación por parte de otros contratantes de prestaciones suplementarias que, por su naturaleza o con arreglo a los usos del comercio, no guarden relación con el objeto de dichos contratos.

Prohíbe también el Tratado de Roma el "dumping" y toda clase de ayudas concedidas por los Estados que falseen o amenacen falsear la competencia favoreciendo a determinadas empresas o a determinadas producciones. También se estima que la competencia pueda falsearse por el tipo de cambio, y el artículo 107 del Tratado de Roma se preocupa de ello.

Todas estas normas merecen un análisis muchísimo más detenido que el breve comentario señalado en esta ocasión. Hay nutrida jurisprudencia de la Corte de la C.E.E. sobre la materia e interesantísimas interpretaciones doctrinarias. Se han aplicado multas y apremios a empresas de la Comunidad y el sistema protector de una sana competencia vigente en Europa puede servirnos de ejemplo en muchísimos aspectos, pero por razones de tiempo y de oportunidad no parece aconsejable —por ahora— ahondar en estas consideraciones que nos apartarían en nuestro objetivo específico.

Sólo queríamos recalcar a través del ejemplo europeo que en la configuración de grandes empresas multinacionales para

América Latina el interés del consumidor debe protegerse adecuadamente evitando distorsiones o la virtual desaparición de la competencia por entendimiento entre oligopolios.

Tampoco una actitud prejuiciada y obstruccionista sobre la materia debe llegar a entrabar la necesaria concentración de empresas que requiere la economía contemporánea. Deben crearse o interpretarse los instrumentos jurídicos de tal manera que abriéndole la puerta a las concentraciones o a la formación de empresas multinacionales, no se permitan los abusos, dándole a cada uno la libertad sin permitirle terminar o bloquear la libertad de los otros. He aquí otro dilema que se debe dilucidar.

II. *Hacia una Sociedad Europea*

Pocos meses antes de la crisis europea de 1965; la crisis de las sillas vacías de Francia en la Comunidad, el gobierno francés proponía estudiar la creación de una sociedad comercial de tipo europeo. El 22 de Abril de 1966, la Comisión del Mercado Común remitía un Memorándum al Consejo de Ministros de la Comunidad sobre los problemas planteados por el proyecto y se encomendaba un estudio de estatuto al decano de la Facultad de Derecho de Rotterdam: el profesor Sanders.

Los juristas debatían ampliamente el problema. Las asociaciones empresariales y sindicales también.

El profesor Sanders en Diciembre de 1966 cumplía su cometido en la forma que veremos más adelante y la Comisión de la C.E.E. hacía suyo el proyecto proponiéndoselo al Consejo de Ministros. Hasta la fecha: tres años después, no hay pronunciamiento sobre la materia.

Básicamente, hay dos medios para abordar el problema de la creación de una empresa de dimensión europea, los cuales son valederos para el contexto latinoamericano o para el que ofrece el Pacto Andino:

A. *El de la armonización de las legislaciones nacionales*

Sistema difícil pues los regímenes jurídicos internos que regulan las sociedades son disímiles. Alemania cuenta con un Estatuto General de fecha 1º de Enero de 1966. Francia contaba hasta antes de julio de 1966, ocasión en que elaboró un Código único sobre la materia, con más de 300 textos legales. La situación en Italia no es clara y la tendencia al control estatal en estas materias es acentuada. La ley recientemente aprobada no ha tomado en cuenta para nada la legislación comparada europea. Y ello circunscribiendo el problema a las solas sociedades anónimas.

Grosso modo las diferencias legislativas se perfilan con mayor relieve en tres puntos:

a) *Dirección de la sociedad*

En el esquema de dirección de una sociedad anónima se distinguen tres órganos: el directorio; el consejo de vigilancia y la asamblea de accionistas. Francia, Alemania e Italia consideran con distinto énfasis cada una de la misión de estos órganos y su papel preponderante en el control y la fijación de la política de la empresa.

b) *La cogestión*

La representación de los trabajadores en una sociedad se lleva a cabo en los diferentes países con modalidades totalmente distintas. Así, en Alemania hay dos regímenes al respecto: la cogestión calificada y la simple. La primera ocurre en los sectores del carbón y de la siderurgia, en los cuales —dentro del Consejo de vigilancia— hay representación paritaria entre los accionistas y los trabajadores. Un "director del trabajo" pertenece al directorio de pleno derecho. En otros sectores impera la cogestión simple. Un tercio de los miembros del consejo de vigilancia se compone de representantes de los asalariados.

En Francia, dos representantes de los trabajadores sólo con voz consultora pueden actuar en el Consejo de Administración o en el de Vigilancia.

¿En el seno de qué organismo social y con qué grado de participación van a actuar los trabajadores?

Muchos alemanes temen que una ley informe o el Estatuto Unico para la Sociedad Europea sirva de válvula de escape para la aplicación de la cogestión, o que al no existir ley uniforme sobre la materia se constituyan las empresas en los países donde no sea obligatoria la cogestión, como en Italia.

Desconocemos si en Holanda fue aprobado un proyecto de ley en virtud del cual las organizaciones centrales sindicales pueden recurrir a los tribunales de justicia ordinarios para cuestionar la gestión de una empresa. ¿Una ley uniforme o un Estatuto Unico deberá consagrar esta facultad, que es un triunfo social del pueblo holandés?

c) *Las acciones*

Desde 1941 en Italia, las acciones emitidas por las sociedades sólo pueden ser nominativas por razones fiscales. Y al parecer; así lo hemos leído y escuchado, los italianos son intransigentes al respecto, y no aceptarían, ni una ley uniforme paralela para algunos casos distinta a la suya en esta materia que discriminaría en perjuicio del derecho italiano, aún cuando sólo se refiriese, por ejemplo, a fusiones, concentraciones internacionales, apertura de filiales, como tampoco un Estatuto Unico para una Sociedad Europea que pudiese emitir acciones que no fueren nominativas.

Conviene revisar, aunque sea suscintamente, aquellas disposiciones del Tratado de Roma que ofrecen, sin llegar al establecimiento de un Estatuto Unico para la Sociedad Europea, posibilidad de solucionar jurídicamente algunos problemas derivados del derecho de establecimiento, de la armonización legislativa y de la libre circulación de los capitales dentro del escenario de la C.E.E.

En líneas generales, los Estados deben eliminar las discriminaciones relativas a la libertad de establecimiento y a la libre circulación de las prestaciones de servicios, *así como facilitar la extensión de la actividad de todas las sociedades constituidas en un Estado miembro, especialmente por medio de la creación de agencias, de divisiones de establecimiento de filiales en los otros Estados miembros* (Artículos 52 a 58).

Al respecto, los países de la C.E.E. han aprobado una *Convención sobre Reconocimiento Mutuo de Sociedades*, en cumplimiento de lo preceptado en el artículo 220 del Tratado de Roma. En virtud de dicha convención, las empresas que se enumerarán más adelante gozarán en cualquier país de la C.E.E. de los mismos derechos que les otorga la ley en virtud de la cual fueron creados. Gozan de este beneficio "de pleno derecho:

- a) Las sociedades civiles o comerciales y las cooperativas constituidas en conformidad a la ley de un Estado de la C.E.E. que le otorgue capacidad para ser titular de derechos y obligaciones, siempre que tenga su sede social en alguno de los países a los cuales se aplique la Convención sobre Reconocimiento Mutuo en comentario;
- b) también se reconocen de pleno derecho las personas jurídicas de derecho público o de derecho privado, distintas a las ya mencionadas en la letra anterior, pero que cumplan las mismas condiciones, siempre que tengan por objeto el ejercicio de una actividad económica.

Esta Convención se aplica en favor de las empresas que en su país sede otorguen, en condiciones estrictas de reciprocidad, los mismos beneficios para las empresas nacionales del país que las reconoce.

El citado artículo 220 del Tratado de Roma propugna también la mantención de la personalidad jurídica de una empresa de un país de la Comunidad en caso que cambie su sede a otro Estado de la C.E.E. Se prevee al mismo tiempo, la elaboración de una Convención que facilite la fusión de sociedades sometidas a legislaciones diferentes entre los países del Mercado Común.

Importantes elementos que ayudan a hacer realidad la libre circulación del capital dentro del área europea son los que se refieren a la introducción de un sistema tributario común de tasa al valor añadido (T.V.A.) ya adoptado, y que terminará con el anti-integracionista sistema del impuesto "en cascada". El mecanismo deberá entrar en vigor a más tardar el 1º de Enero de 1970, pero algunos países; el primero fue Francia, ya lo aplican.

Por otra parte, existe una red de convenios bilaterales para evitar los problemas de la doble tributación internacional entre los países de la C.E.E. Entendemos que se busca la celebración de un Convenio Multilateral sobre la materia que supere ciertos anacronismos existentes.

En cuanto a la necesidad de lograr un "mercado financiero europeo" se prevee, por el artículo 67, la supresión progresiva de las restricciones al movimiento de los capitales que pertenezcan a los residentes de los países miembros como también la eliminación de las discriminaciones basadas en la nacionalidad de los interesados. A pesar de haberse logrado una importante liberación en el movimiento de capitales, los mercados nacionales no aparecen totalmente abiertos aún para la circulación de títulos europeos, admisión en bolsas nacionales de acciones provenientes de empresas de algún país de la C.E.E., etc.

Los órganos comunitarios se están preocupando de este problema y se han dictado directivas al respecto. Países como Francia, Italia y Holanda se han mostrado poco liberales en esta materia.

Finalmente, en materia de coordinación del derecho de sociedades anónimas, la Comunidad Económica Europea por directiva del Consejo, de fecha 9 de Marzo de 1968, aprobó normas destinadas a coordinar las garantías que se exigen a las sociedades para proteger los intereses de los asociados y de los terceros contratantes con las empresas. Se refiere a publicidad de la sociedad y sus actos; de sus balances, cuentas de pérdidas y beneficios; de la nulidad de la sociedad y del funcionamiento de los registros de comercio e inscripción en éste de algunos actos societarios; de los efectos de la disolución de la misma, etc....

B. *Adopción de un tipo suplementario de sociedad*

Aparte de la vía de la armonización de las legislaciones nacionales sobre sociedades para modificar éstas y hacerlas uniformes en el ámbito de la Comunidad Económica Europea, tenemos dos alternativas:

a) *La propuesta por Francia, tendiente a crear una "sociedad comercial europea" mediante una ley uniforme adoptada por los 6 países que se aplicaría sólo a las sociedades que desearan adoptar esa forma multinacional y que coexistiría con las distintas leyes nacionales sobre otra clase de sociedades.*

Estas sociedades estarían sometidas a las jurisdicciones nacionales con todos los problemas inherentes a la falta de uniformidad en la interpretación del derecho. Solucionarían, obviamente, problemas como el de la concentración de empresas, creación de empresas de dimensión multinacional reglamentando la fusión de sociedades sometidas a distinta legislación y permitiendo la apertura de filiales comunes.

La proposición tiene el problema que la Sociedad europea al tener sólo la categoría de una "ley" podría ser modificado su Estatuto por otra ley posterior, aparte que su funcionamiento, control e interpretación se sustrae al derecho comunitario.

b) *La propuesta por la Comisión de la C.E.E. y que es el Proyecto del profesor Sanders aludido en páginas anteriores.* Se trata de introducir una sociedad comercial europea coexistente con las sometidas a las legislaciones nacionales, pero emanada del derecho comunitario. Estaría sometida a la Corte de Justicia de las Comunidades Europeas.

Al respecto podemos señalar que el Estatuto Uniforme para una Sociedad Europea puede emanar de un Tratado Internacional clásico o del "derecho europeo" o sea del ordenamiento jurídico de la C.E.E. A propósito de esta cuestión, la Comisión de la Comunidad se expresó en su memorándum de fecha 22 de Abril de 1966:

"Una solución sobre la base del derecho europeo se caracterizaría por tres rasgos fundamentales: complementaría el Tratado de Roma sirviendo para realizar sus objetivos —sería celebrada entre los Estados miembros teniendo efectos generales y directos en ellos".

En todo caso, tal como señala Sanders se necesitaría un Tratado anexo al de Roma para crear la sociedad europea vinculándola con los órganos de la Comunidad para tareas de calificación, control y jurisdicción. Igual sistema se utilizó en la Convención relativa al derecho europeo de patentes. La diferencia entre un Tratado clásico y el otro, es en cierto grado, especulativa.

Vamos, a continuación, los principales rasgos de la Sociedad europea propuesta:

Disposiciones generales

La sociedad anónima europea es una sociedad cuyo capital está dividido en acciones y no responde sino hasta el monto de su patrimonio social.

Siempre será una sociedad *anónima y comercial*, cualquiera que sea el objeto de su empresa.

Tiene personalidad jurídica y goza, en todos los Estados de la C.E.E. de los mismos derechos y obligaciones que las sociedades anónimas de derecho nacional.

Qué empresas pueden constituirse como sociedad anónima europea

- a) Las sociedades anónimas creadas de acuerdo al derecho de un Estado de la C.E.E. que existan, a lo menos, desde tres años contados, hacia atrás, desde el día de la declaración de la sociedad europea habiendo ejercido durante ellos una actividad económica efectiva;
- b) Las sociedades anónimas creadas de acuerdo al derecho de un Estado ajeno a la C.E.E. y que cumplan con los mismos requisitos anteriores;
- c) *Otras sociedades anónimas europeas.*

Cuando una sociedad anónima proviene de la transformación de una sociedad que no era anónima, el período de existencia de esa sociedad, anterior a su transformación, se toma en consideración para el cómputo de los tres años señalados.

La forma jurídica de la Sociedad anónima europea sólo se permite en los casos siguientes:

- a) *por fusión* de dos o más sociedades anónimas constituidas según el derecho de uno o varios Estados miembros de la C.E.E.
- b) *por creación de una sociedad holding* de parte de dos o varias sociedades constituidas según el derecho de uno o varios Estados miembros de la C.E.E.
- c) *por creación de una filial común;*

- d) *por transformación de una sociedad anónima* constituida según el derecho de un país de la C.E.E.
- e) *por creación de una filial* por parte de una Sociedad anónima.

— *Capital mínimo exigido.*

1.000.000 UC (US\$) en los casos a) y b)
500.000 UC en el caso d)
250.000 UC en el caso c) y e).

El capital se divide en acciones y debe estar totalmente suscrito cualquiera que sea la naturaleza del aporte.

Puede expresarse en unidades de cuenta C.E.E. o en una de las monedas nacionales de los Estados miembros. Las acciones se extienden en la misma moneda del capital.

Sede

Tiene la sede que los Estatutos señalan, debiendo estar en el interior del territorio de la C.E.E. y donde se encuentra la administración central de la sociedad.

Puede transferirse la sede modificando los Estatutos.

Legislación aplicable

En materia de competencia jurisdiccional y de procedimiento, la sociedad se rige por la legislación vigente para las sociedades anónimas nacionales.

Pero la Corte de Justicia de las Comunidades conoce por vía prejudicial:

- a) sobre la aplicación y la interpretación del Estatuto Unico;

- b) sobre la determinación de los principios y reglas comunes que informan tanto el Estatuto, como las órdenes jurídicas de los Estados miembros;
- c) sobre la interpretación de los estatutos específicos de una sociedad anónima europea.

Inscripción y publicidad

La Sociedad anónima europea se inscribe en un registro de comercio que lleva la C.E.E. y sus publicaciones se hacen en el Diario Oficial de las Comunidades.

El proyecto vela continuamente por la publicidad de los actos sociales para proteger así a terceros interesados.

Para su constitución e inscripción debe ser declarada a la Corte de Justicia.

Ciertas prohibiciones y obligaciones

A la sociedad anónima europea le está prohibida la adquisición de sus propias acciones, directa o indirectamente.

Toda "participación recíproca" está prohibida cuando una de las sociedades en cuestión es una sociedad anónima europea.

Hay participación recíproca cuando una sociedad tiene interés en más del 10% del capital de otra sociedad, sea directamente o a través de una sociedad "dependiente" de ella, o de terceros que obren por su cuenta.

Si se constata la participación recíproca, la sociedad que detenta la participación más débil, debe reducir aquella a un 10% en el plazo de un año desde la constatación, a menos que las sociedades en cuestión encuentren otra solución para poner término al problema.

La Sociedad anónima europea que tenga más del 10% del capital de una sociedad, sea directa o indirectamente, debe informar por escrito a dicha sociedad sobre su participación e

intenciones. La misma obligación de comunicación análoga debe hacerse en el caso que una sociedad tenga igual participación en una sociedad anónima europea.

En tanto no se cumplan estos requisitos, ningún derecho puede ejercerse derivado de dicha participación.

De las acciones

Pueden ser nominativas o al portador.

Se consultan acciones preferenciales que dan derechos diferentes tanto en lo que concierne a la repartición de beneficios como del activo social.

Se admiten acciones sin derecho a voto siempre que:

- a) se limiten a la mitad del capital;
- b) no se computen para los mínimos exigidos para el quorum o la determinación de la mayoría del capital.

Puede limitarse, por estatuto, la transferencia de acciones nominativas. Ello no puede quedar a la discreción de los órganos societarios, ni hacerlas virtualmente intransferibles.

De los órganos

La Sociedad está administrada por un *directorio* que ejerce sus funciones bajo el control de un *consejo de vigilancia*, que lo nombra.

Cada tres meses el directorio debe presentar un informe completo sobre la marcha de la sociedad.

El consejo de vigilancia está compuesto por tres miembros al menos y es nombrado por la Asamblea General.

La Asamblea General debe reunirse al menos una vez por año y los miembros del Consejo de Vigilancia o del Directorio sólo tienen con ella derecho a voz. Delibera si la mitad, al menos, del capital está representado. El Directorio y el Consejo

pueden convocar la Asamblea y también los accionistas que reúnen al menos 5% del capital o un valor nominal de 250.000 unidades de cuenta.

Cada acción da derecho a un voto al menos. La decisión necesita las 3/4 partes de los votos válidos emitidos.

Pueden preverse "mayorías especiales" que no pasen los 4/5 de los votos válidamente emitidos.

Le corresponde a la Asamblea conocer de aumento o reducción de capital;

emisión de acciones;

destino de las utilidades anuales;

modificación de estatutos; disolución y transformación de la sociedad.

Respecto a la representación de los trabajadores en los órganos de la Sociedad, se aplicará la ley de co-gestión vigente en Alemania, o en Francia, según la totalidad de los empleados o al menos un 90% de ellos trabajen en establecimientos situados en Alemania o Francia y 1/4 de ellos, respectivamente, tengan una u otra nacionalidad.

Grupos de sociedades

Se considera que existe "grupo de sociedades" (Konzern) cuando:

- a) La Sociedad Europea tiene una situación "dominante" respecto a una o varias sociedades nacionales, estén dentro o fuera del territorio de la C.E.E., o también cuando la tiene la frente a una o varias sociedades anónimas europeas de su misma naturaleza;
- b) La Sociedad Europea esté en situación "dependiente" frente a otra sociedad de derecho nacional esté dentro o fuera del territorio de la C.E.E., o lo esté frente a otra sociedad europea de su misma naturaleza, y

- c) Cuando la Sociedad dominante tenga la dirección única de sociedades dependientes.

Se presume (simple presunción que admite prueba en contrario) que una Sociedad es "dominante" cuando:

- a) pueda disponer al menos de la mitad de los votos en una sociedad dependiente, o pueda nombrar la mitad de los miembros del Consejo de vigilancia o del órgano que la represente;
- b) ejerza, por contrato, una influencia preponderante en la gestión de una sociedad dependiente, o la ejerza, virtualmente, directa o indirectamente.

La Sociedad europea puede recurrir a la Corte de Justicia de la C.E.E. para que se determine si existe o no dependencia a su respecto.

La Sociedad europea que llegue a ser dependiente o dominante de un grupo de sociedades está obligada a notificar este hecho a sus accionistas. Lo mismo, cuando deje de serlo. En caso contrario, la sociedad dominante es solidariamente responsable de las obligaciones de la sociedad dependiente.

La situación de "dependencia" en que puede encontrarse una Sociedad anónima europea *provoca efectos*, según la proposición de Sanders, sumamente interesantes:

En efecto, los accionistas podrán cambiar sus acciones total o parcialmente, por las acciones de la sociedad dominante si esta última es otra Sociedad Europea o una de derecho nacional de algún Estado de la C.E.E.

Si la dependencia es respecto a una sociedad ajena al territorio de la C.E.E. los accionistas pueden pedir una indemnización.

De la fusión

Una Sociedad Europea puede fusionarse con otra de su naturaleza sin liquidación previa, sea:

- a) Por constitución de una nueva Sociedad Europea a la cual el patrimonio de ambas se transfiere a título universal contra la respectiva emisión de acciones;
- b) Por transferencia universal del patrimonio de la Sociedad Europea absorvida a la absorbente contra la respectiva emisión de acciones.

Una Sociedad Europea puede fusionarse, sin liquidación previa, con otra sociedad anónima creada de acuerdo al derecho nacional de un Estado de la C.E.E., sea:

- a) Para constituir una nueva Sociedad Europea transfiriendo a título universal los patrimonios respectivos contra la respectiva emisión de acciones de la nueva Sociedad; o
- b) Por transferencia del patrimonio a la Sociedad absorbente contra la respectiva emisión de acciones.

Aparte de las consideraciones explícitas que puedan emanar de las normas recién transcritas, debemos destacar que no se ha pensado para la Sociedad Anónima Europea, la creación de un régimen tributario especial, como tampoco limitar las inversiones en ellas al capital europeo, como muchísimo menos, legislar sobre retorno o repatriación del capital o de las utilidades relacionadas con estas empresas.

Por diferencias habidas en el seno del Consejo de Ministros de la C.E.E. este proyecto, frente al cual se ha sugerido un reestudio para perfeccionarlo, se encuentra virtualmente paralizado desde Abril de 1969, fecha en el cual el representante holandés planteó la necesidad de reactivar su consideración ante la negativa francesa.

Ello es una verdadera lástima por cuanto pretende solucionar, adecuadamente, problemas tan vitales como la posibilidad de constitución y control de filiales; acceso al mercado de capitales en todos los países de la Comunidad; facilita las tomas de participación entre empresas de Estados diferentes; mejora la seguridad jurídica de los terceros frente a la Sociedad; permitirá mediante la fusión una "europeización" de las empresas.

III. *La Industria de Integración Centroamericana*

El Mercado Común Centroamericano goza de prestigio internacional como proceso de integración económica.

El comercio recíproco, en 1961 no llegaba a los 40 millones de dólares; en 1964 superaba con creces los 100 millones y en 1968 superó los 260. Sus escasos 14 millones de habitantes ofrecen el quinto mercado del hemisferio, con una capacidad de importación valorada en 844 millones de dólares.

Para el objeto de este análisis relativo a las empresas multinacionales, circunscribiremos nuestros comentarios a tres instrumentos centroamericanos que pueden servir, como *inspiración o antecedente*, cuando se aborde la cuestión en el ámbito de la subregión andina. Con ello no queremos decir que consideramos como empresas multinacionales a las industrias de integración centroamericana. Se trata, precisamente, de industrias nacionales a las que se les quiere asegurar una dimensión regional.

El principio que informa el desarrollo industrial en los textos de la integración económica centroamericana, lo vemos reflejado en el artículo 1º del Convenio sobre el Régimen de Industrias de integración el cual establece que los Estados Contratantes, o sea Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua y Costa Rica, *se comprometen a estimular y promover el establecimiento de industrias nuevas y la especialización y*

ampliación de las existentes, dentro del marco de la integración económica centroamericana, y convienen en que el desarrollo de las diferentes actividades que estén o puedan estar comprometidas, en dicho programa deberá efectuarse sobre bases de reciprocidad y equidad, a fin de que todos y cada uno de los países centroamericanos obtengan progresivamente beneficios económicos.

En otros términos, se persigue una programación económica regional basada en la promoción de actividades industriales básicas e inspirada en los principios del crecimiento equilibrado y armónico y de la especialización.

a) *El régimen de industrias centroamericanas de integración.*

El Convenio así denominado entró en vigencia el 4 de Junio de 1961 y pretende crear las condiciones propias de las economías de escala.

Para que una industria goce del tratamiento jurídico especial que otorga el Convenio debe, al tenor del artículo IX del mismo, seguir el procedimiento que a continuación se indica, en el cual intervienen normalmente el Ministerio de Economía de la empresa que pretende acogerse al régimen; el Consejo Ejecutivo del Mercado Común Centroamericano que es el órgano máximo del esquema, la SIECA que es la Secretaría del Mercado Común Centroamericano y el ICAITI, sigla que corresponde al Instituto Centroamericano de Integración Económica.

Procedimiento.

Debe presentarse una solicitud al Consejo Ejecutivo por intermedio de la SIECA y si dicho Consejo considera que el proyecto responde a los objetivos del Convenio, lo traslada al

ICAITI con el fin de que hagan su evaluación técnica y económica. En la práctica, la SIECA también emite su propia opinión y ésta, junto con el dictamen del ICAITI, sirven al Consejo para tomar la decisión correspondiente. En la evaluación de los proyectos se aplican los siguientes criterios, que en definitiva determinan su viabilidad dentro de los términos del Convenio:

- a) Que por razones técnicas y económicas, la planta o plantas, aun en su tamaño económico mínimo requieran tener acceso al Mercado Común Centroamericano para poder operar en condiciones razonablemente económicas y competitivas;
- b) Que se trate de una planta o plantas pertenecientes a una rama industrial nueva en la región, o que, estando ya establecida, la planta o plantas existentes necesiten, aun en su tamaño económico mínimo, el acceso al Mercado Centroamericano para poder hacer uso de su capacidad;
- c) Que sean capaces de cubrir la demanda centroamericana sobre una base competitiva en calidad y precios frente a productos similares o idénticos importados hasta la fecha a la región;
- d) Que contribuyan en forma manifiesta al desarrollo industrial de la región, entre otras maneras;
 - 1) derivando de su establecimiento nuevas posibilidades de inversión en el campo industrial, por ser productoras de bienes de capital, productos intermedios o materias primas;
 - 2) generando un ahorro sustancial de medios internacionales de pago; o

- 3) que su establecimiento coopere de modo apreciable a la capacitación técnica de la fuerza de trabajo centroamericana.
- e) Que la planta o plantas signifiquen una inversión de tal magnitud que se haga aparente la necesidad de la participación de capital del resto de los países miembros del Mercado Común;
 - f) Que dicha planta o plantas fortalezcan el Mercado Común mediante una adición en términos absolutos al intercambio intraregional;
 - g) Que la planta o plantas, mediante un uso racional de recursos, empleo, calidad y precio de sus productos, coadyuven a la elevación de los niveles materiales de la población centroamericana;
 - h) Que la localización, sin ser necesariamente la óptima, permita a la planta o plantas, el logro de economías internas y externas que aseguren su factibilidad técnica y económica; e
 - i) Que el establecimiento de dicha planta no cause deseconomías a las industrias llamadas a usar de sus productos, en concepto de materias primas o productos semielaborados, en forma que ponga a dichas industrias en condiciones desventajosas de competencia.

Si en la aplicación de los criterios anteriores los resultados de la evaluación son favorables al proyecto, se procede a discutir en el seno del Consejo Ejecutivo las cláusulas que contendrá el protocolo correspondiente. Dichas cláusulas pueden variar de un caso a otro, dependiendo de las características específicas de cada industria en particular, pero siempre dentro del marco de referencia del Convenio en cuanto a los as-

pectos de capacidad de producción, normas de calidad, precios, condiciones de abastecimiento, composición del capital y otros que en cada caso se consideran adecuados para la mejor realización de los objetivos del Régimen. Una vez firmado el Protocolo correspondiente, éste sigue su curso normal de ratificación y depósito para los fines de su vigencia y consecuente aplicación práctica. Es un verdadero Tratado Internacional.

Efectos que emanan del Régimen.

El Convenio que crea el Régimen con el propósito de asegurar la operación económica de las plantas de integración, les otorga a sus productos la garantía del libre comercio en forma exclusiva; o sea que los mismos artículos producidos por otras plantas que eventualmente llegaren a instalarse al margen de las disposiciones del Convenio, pagarían derechos arancelarios durante diez años, partiendo del 100 por ciento en el primero y gozando de rebajas del 10 por ciento en los subsiguientes (Artículo IV). Pero siendo el libre comercio exclusivo, el principal incentivo para promover el establecimiento de industrias de integración, el sistema prevé que este privilegio se utilice por las plantas en forma que no repercuta en la ineficiencia de las operaciones industriales, ni en los abusos a que podrían dar lugar las condiciones de exclusividad, mediante el establecimiento de varias obligaciones a ser cumplidas por las plantas de integración. En consecuencia, el sistema contempla un juego balanceado de incentivos y privilegios, por un lado, y de compromisos y obligaciones por el otro. Algunos de estos aspectos están contemplados dentro del Convenio mismo y otros han sido desarrollados en sus protocolos adicionales, pudiendo resumirse de la manera siguiente: (Sistematización llevada a cabo por el Instituto Interamericano de Estudios Jurídicos Internacionales en su obra Derecho Comunitario Centroamericano, San José, Costa Rica, 1968).

Incentivos y privilegios:

- a) Libre comercio exclusivo en la forma ya dicha, o sea, mediante la desgravación arancelaria de un 10 por ciento anual para los productos de las plantas no acogidas al Régimen.
- b) Régimen arancelario que contiene los aforos uniformes de los productos fabricados por la planta de integración y sus sucedáneos, en niveles que significan protección aduanera frente a los productos similares importados de fuera del área (y que son los mismos que pagarían los productos de las plantas no acogidas al Régimen).
- c) Exención de derechos de importación para las materias primas y productos intermedios utilizados por las plantas de integración, durante un periodo de diez años.
- d) Exención de impuestos sobre la producción o el consumo de dichas materias primas y productos intermedios.
- e) Los otros beneficios tributarios a que tengan derecho conforme el Convenio Centroamericano de Incentivos Fiscales al Desarrollo Industrias, o de no estar éste en vigencia, de conformidad con las leyes nacionales de fomento industrial.

Obligaciones y compromisos:

- a) Cumplimiento de las normas de calidad formuladas por el Instituto Centroamericano de Investigación y Tecnología Industrial (ICAITI), para los artículos producidos por las plantas de integración.

- b) Cumplimiento de las reglas y disposiciones concernientes a la participación mínima de capital centroamericano, en el capital social de las empresas propietarias de las plantas de integración.
- c) Cumplimiento del requisito de contar con una capacidad mínima de producción inicial y, en su caso, de realizar las ampliaciones de esa capacidad hasta los límites fijados en el Protocolo correspondiente y dentro de los plazos allí señalados; persiguiendo en todo caso que la demanda regional sea siempre satisfecha en condiciones adecuadas.
- d) Cumplimiento de la garantía de abastecimiento, conforme las necesidades del mercado regional, a través de una red de distribuidores independientes; o sea, que las empresas no pueden distribuir ellas mismas sus productos ni vender éstos a través de distribuidores exclusivos.
- e) Cumplimiento de la garantía de precios, consistente en no vender a los distribuidores ni permitir que éstos vendan a los consumidores, a precios mayores que los fijados en el Protocolo correspondiente.

Funcionamiento práctico del sistema.

En virtud del Régimen aludido, se ha amparado a las siguientes industrias, mediante la suscripción de los Productos respectivos:

- 1.— Industria de llantas (100.000) y de neumáticos (80 mil) en Guatemala, 29 de Enero de 1963. Capital mayoritario centroamericano.

- 2.— Industria de soda cáustica e insecticidas clorados, en Nicaragua. (4.700 toneladas métricas de soda cáustica y 2.700 de insecticidas), 1968.
- 3.— Industria del vidrio plano o en láminas en Honduras. Capacidad mínima: 8.500 toneladas métricas, 1968. Capital centroamericano mínimo: 60%.

Comentario general sobre el sistema.

Como dijimos en líneas anteriores, el Régimen de estas "industrias de integración" pretende darle a las economías nacionales la posibilidad de crear o ampliar industrias existentes asegurándoles la nueva dimensión del mercado regional en términos preferenciales. No se trata de establecer empresas multinacionales. Las empresas protegidas son nacionales.

El Régimen es engorroso. Innecesariamente engorroso. El Protocolo que asegura el tratamiento arancelario y tributario especial padece la tramitación de un Tratado Internacional, en cada caso, con las consiguientes demoras y zozobras. En el hecho han transcurrido más de tres años entre la fecha en que se declaró por los órganos comunitarios una industria como digna de acogerse al sistema y la fecha en que el Estado más lento acordó ratificar el Protocolo.

Tiene la ventaja, eso sí, de que, *en cada caso*, de acuerdo a la *naturaleza* especial de la industria pueden regularse problemas como el límite del capital que debe ser centroamericano; normas especiales sobre fijación de precios máximos a los productos amparados por el sistema (hecho que ocurrió en el caso de los neumáticos); normas relativas a la calidad mínima de los productos; disposiciones sobre abastecimiento; sanciones especiales sobre incumplimiento; grado de fiscalización por los órganos comunitarios, etc. . . .

Todos los demás temas que conciernen tan directamente a una empresa multinacional propiamente tal, como fusión de sociedades sometidas a distintas legislaciones; apertura de filiales comunes; retiro de capital; acceso al mercado de valores en otros países, etc. quedan entregados a las legislaciones internas centroamericanas. El Convenio que da origen a estos Protocolos que crean industrias de integración no legisla sobre la materia.

Ello no quiere decir que la "industria de integración centroamericana" no sea un intento digno de estudiarse en la pretensión de darle una nueva dimensión, dotada de cierta seguridad económica y jurídica, a las empresas que operan en un espacio en proceso de integración.

b) *Otras herramientas auxiliares.*

El sistema especial de promoción de actividades productoras.

Se aplica únicamente para promover el establecimiento de industrias nuevas que sean de particular interés para el desarrollo de la región.

El único incentivo que se otorga es el de una protección arancelaria más elevada que la que correspondería de aplicarse el arancel uniforme.

Las industrias acogidas al sistema deberán tener una capacidad instalada apta para cubrir, a lo menos, el 50% de la demanda regional.

Organos comunitarios pueden suspender las franquicias si determinan que los precios amparados por el sistema son indebidamente altos. (SIECA e ICAITI).

No pueden acogerse a este sistema las "industrias de integración" regidas por el Convenio ya analizado.

Se perfecciona el sistema mediante Protocolo una vez que el proyecto sea evaluado por la SIECA y aprobado por el Consejo Ejecutivo.

El Convenio Centroamericano de Incentivos Fiscales.

El instrumento en cuestión favorece la ampliación de ciertas industrias dinámicas ya existentes o a industrias nuevas, entendiendo por estas últimas, a aquellas que fabriquen artículos que no se produzcan en el país, siempre que la nueva planta:

- a) Llene una parte importante de la demanda insatisfecha del mercado del país. o b) introduzca procesos técnicos de manufactura que cambien la estructura de la industria mejorando la producción y reduciendo los costos.

Los beneficios consisten en:

- a) Exenciones totales o parciales de derechos de aduana sobre la importación de maquinarias y equipo, materias primas, productos semielaborados y envases;
- b) Exenciones totales para la empresa y para los socios del impuesto sobre la venta y utilidades;
- c) Exenciones totales para la empresa y sus accionistas de impuestos sobre los activos y el ...¿...?

El Convenio debe aplicarse coordinadamente en los Estados centroamericanos para lo cual contiene normas específicas, a fin de evitar que "el otorgamiento de franquicias y exenciones fiscales pueda conducir a situaciones de disparidad competitiva que obstaculicen o distorsionen el proceso de intercambio comercial, centroamericano sobre bases económicas de integración".

El Banco Centroamericano de Integración Económica.

Por su parte, —dicho Banco—, se preocupa de financiar proyectos de inversión a largo plazo en “industrias” de carácter regional o de interés para el mercado centroamericano, que contribuyan a incrementar los bienes disponibles para intercambio centroamericano o para éste y el sector explotador.

También financia empresas que requieran ampliar sus operaciones, modernizar sus procesos, etc. . . .

Capítulo Tercero

EN TORNO A UNA EMPRESA MULTINACIONAL DE INTEGRACION ANDINA

- I *Introducción*
- II *Obstáculos y ventajas de la Libre Circulación del Capital dentro del área.*
- III *Elementos básicos de una empresa multinacional para la Integración Andina.*

INTRODUCCION

El tema de la empresa multinacional aparece íntimamente vinculado con los procesos de integración económica que aspiran no sólo a una libre circulación de las mercaderías dentro de un territorio físico determinado, sino que a la libre circulación de los capitales, los servicios, las personas.

Es difícil concebir que simultáneamente, y con la misma intensidad, se vayan perfeccionando esas cuatro libertades, a menos que desde un principio se estructure un nuevo espacio económico con políticas conjuntas, con órganos, con imperio necesario, en un esquema casi federal.

No es el caso de la Comunidad Económica Europea, ni del Mercado Común Centroamericano, ni del Mercado Común de los países árabes, ni de la zona de libre cambio o EFTA de la Europa de los siete, ni muchísimo menos de ALALC. La *gradualidad* en el logro de los objetivos, es la característica básica de los procesos de integración económica que hemos visto surgir en tantos puntos del orbe.

Y esa gradualidad, implica que el énfasis en las tareas integradoras sigan un camino casi clásico de desarrollo.

En efecto, viene primero la lucha por perfeccionar una zona de Libre comercio; después una unión aduanera; en seguida las decisiones que vayan paulatinamente, configurando la libre circulación de las personas, los capitales, los servicios, junto con un acercamiento o uniformidad, incluso, de las políticas y de las legislaciones nacionales en la medida requerida por las necesidades del proceso emprendido.

La institución de una empresa con nuevas dimensiones económicas frente a la cual vayan cayendo los diversos obstáculos jurídicos nacionales, está íntimamente ligada a la libre circulación de los capitales, pero habiendo mediado previamente un cierto grado de coordinación en algunas legislaciones directamente vinculadas a esta institución, es una tarea que puede emprenderse en cualquier estado del proceso integracionista.

Es decir, no es un instrumento que sólo necesariamente debe aplicarse en tal o cual grado de evolución del proceso. Obedece a una imperiosa necesidad de aprovechamiento más racional, más óptimo, más intenso del nuevo espacio económico engendrado por la libre circulación de las mercaderías.

Aún cuando nos estamos adelantando a dar un concepto que debe ser dilucidado más adelante, pero como una medida mínima para entendernos sobre lo que estamos hablando, diremos que, en forma precaria y muy elemental, cuando hablamos de empresa multinacional nos estamos refiriendo a aquella sociedad que cuenta con capital aportado por accionistas de más de un país y que tiene un mercado que alcanza a dos o más países.

O sea, concretamente para los efectos del Acuerdo de Integración Subregional Andino, *sería empresa multinacional aquella sociedad constituida en una proporción determinada por capital de dos o más países de la subregión y que realice sus actividades comerciales en más de un país del Acuerdo.*

No vamos a entrar aún a pormenorizar si ese "capital de dos o más países de la subregión" debe ser público o privado, de tal o cual magnitud, originario o simplemente procedente de un país andino.

No hemos dado aún una definición, sino simplemente hemos hecho un esfuerzo para precisar el término con el mínimo de elementos que, a nuestro juicio, debe contener.

Para muchos, son empresas multinacionales simplemente aquéllas que tienen su casa matriz, su sede efectiva, su domicilio legal en un país y subsidiarias en otros.

Nosotros estamos hablando de las empresas multinacionales en el sentido que entendemos que ciertos documentos y la doctrina latinoamericana le ha dado a este término, aún cuando no exista una definición jurídica del mismo, lo que, ciertamente, serviría para dilucidar inequívocamente la cuestión.

Así, por ejemplo en la Declaración de Bogotá de Agosto de 1966, se expresó 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 esta índole, y para estimular su ejecución se adoptarán medidas destinadas a abolir la doble tributación y cualquiera otros obstáculos a las transferencias intrazonales de capital, lo mismo que las que provean a la prestación de asistencia técnica entre los diferentes países participantes y a una financiación adecuada”.

En la misma Declaración, y en las Bases de un Programa de Acción que contiene, se habla de la necesidad de estudiar un tratamiento especial para las industrias de carácter multinacional, es decir, *“para aquéllas en las cuales el capital y el mercado correspondan a la participación de todos o varios de nuestros países”*.

En la Declaración de los Presidentes de América de Punta del Este, en 1967, se resalta la necesidad de “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 para coadyuvar a su ejecución”.

El artículo del Tratado que dio origen a la Corporación Andina de Fomento en sus letras c) e i) señala que la Corporación tiene, entre sus funciones, la de proporcionar directa o indirectamente la asistencia técnica y financiera necesarias pa-

ra la preparación y ejecución de proyectos multinacionales o de complementación y la de promover la organización, modernización o conversión de empresas, pudiendo al efecto suscribir acciones o participaciones. Obviamente se está planteando una inquietud directamente vinculada con el tema.

El artículo 28 del Acuerdo de Integración Subregional, por su parte, dispone que "antes del 31 de diciembre de 1970, la Comisión, a propuesta de la Junta, aprobará y someterá a la consideración de los países miembros el *régimen uniforme al que deberán sujetarse las empresas multinacionales*".

La Comisión Consultiva de Asuntos Empresariales órgano de ALALC en sus sucesivas reuniones ha analizado la necesidad de contar con esta institución de la empresa multinacional a escala latinoamericana y entiende por tal a aquella cuyo concepto hemos diseñado (1968-1969).

Durante la celebración de la Convención de la Producción y el Comercio en Santiago de Chile, año 1968, se definió en el mismo sentido a la empresa multinacional: "persona jurídica que organiza el trabajo con el capital aportado por accionistas de más de un país, y que tiene un mercado para más de un país".

En la Mesa Redonda celebrada en Bogotá, en abril de 1968, y relativa a Inversiones Multinacionales se hace gran hincapié en el elemento "capital latinoamericano" que debe caracterizar a las empresas multinacionales. Más adelante volveremos sobre el tema al citar un interesante trabajo presentado por INTAL en aquella oportunidad.

En Noviembre de 1968 se celebró, precisamente bajo el auspicio de INTAL, una Reunión de un Grupo de Expertos en Sociedades Anónimas de América Latina, donde quedó implícito el hecho que una empresa multinacional, *básicamente, debía contemplar los elementos señalados.*

Obstáculos y ventajas de la libre circulación del capital dentro del Area

a) *Obstáculos.*

Latinoamérica, y, particularmente, los países andinos no han visto surgir esas grandes sociedades que caracterizan a los países de mayor desarrollo industrial.

Por otra parte, ALALC, no ha favorecido ni intentado solucionar los problemas que interfieren la libre circulación de los capitales dentro del área. Y aún cuando ALALC en lo inmediato, lo compulsivo, lo directo, sólo pretende estructurar una zona de libre comercio, debe, por mandato de las Partes Contratantes, procurar la configuración de formas más avanzadas de integración. Cualquier intento en este sentido debe considerar un factor insoslayable que es el acceso a la constitución y gestión de empresas por parte del capital regional. En el esquema andino, como ya vimos, ello se pretende lograr a través de la constitución y funcionamiento de las empresas multinacionales.

La libre circulación del capital entre nuestros países se ve entorpecida por los siguientes factores:

1º) La falta de convenios bilaterales o multilateral que eliminen los problemas de la doble tributación internacional.

2º) La falta de coordinación entre las legislaciones que constituyen el "tratamiento al capital extranjero". En efecto, las distintas concepciones de incentivos para atraer al inversionista; los diferentes niveles en el monto mismo de las franquicias; la falta de seguridad en el aprovechamiento más o menos permanente de un mercado ampliado, ha hecho que el capital no sea un instrumento propio del proceso de integración

que contribuya a un crecimiento equilibrado y armónico, sino que se localice en los focos tradicionalmente más atrayentes de ciudad de Buenos Aires, Sao Paulo o ciudad de México;

3º) Las profundas diferencias en el ordenamiento tributario y cambiario que ofrecen nuestros países. En el caso particular de Chile, por ejemplo, la tasa de impuestos adicionales es elevadísima; el retorno de la inversión sólo ofrece soluciones complejas y poco expeditas como las del DFL. 285 y la de los artículos 14 y 16 de la Ley de Cambios Internacionales. Ello aparte de la gran inestabilidad cambiaria.

4º) La falta de convenios internacionales bilaterales, o multilateral, para solucionar los problemas de riesgos políticos; o sea de garantías contra expropiación, revolución, inconvertibilidad, reconversión, etc. . . .

Podría estudiarse la posibilidad de establecer una especie de "aval solidario conjunto" al inversor, sea latinoamericano o no, entre los países de la subregión andina para estos efectos.

5º) La falta de una legislación que permita al empresario no nacional el acceso a la libre cotización, en las distintas bolsas de comercio, de las acciones de sus empresas. En otras palabras, debe estudiarse la posibilidad de estructurar, gradualmente, un mercado financiero de capitales. Aún cuando debe reconocerse la gran complejidad del problema, y el escaso éxito que, incluso en el seno de la Comunidad Económica Europea, se ha logrado en estos aspectos;

6º) La disparidad legislativa en lo que respecta al costo de la seguridad social y a los beneficios que ella otorga, inhibe la libre circulación del capital, aparte de que hace imposible el libre desplazamiento del factor "trabajo". En este último aspecto la discriminación basada en la nacionalidad es considerable.

7º) El mercado ampliado que ha ofrecido ALALC no ha sido suficiente garantía para atraer inversores en gran parte debido a que las concesiones mismas otorgadas en Listas Nacionales han sido inestables.

Muchos países, unilateralmente, han alterado los márgenes de preferencia, que constituyen el gran incentivo para aprovechar la concesión, no existiendo un mecanismo expedito, automático y obligatorio para el restablecimiento del margen alterado.

Al ser irrevocables las concesiones otorgadas en virtud del Acuerdo de Integración Subregional, se le añade el esquema una seguridad adicional considerable.

8º) No han contado nuestros países, hasta la fecha, con un órgano regional, propio, de promoción de inversiones, ni de fomento deliberado y racional de ciertas producciones de "interés integracionista" a las cuales se les asegure prioridad y asistencia técnica y financiera. Es el papel que se pretenda que cumpla la Corporación Andina de Fomento entre los países del Acuerdo.

9º) No existen convenios que permitan o faciliten la fusión de empresas nacionales con sociedades extranjeras.

b) *Ventajas.*

Hay un hecho indiscutible, —y es que todos los países del área de ALALC, o de la Subregión Andina, tienen *necesidad de capital* y, con las distintas modalidades que, inevitablemente ofrecen cada uno: *una economía mixta* donde concurre tanto la inversión pública como privada para satisfacer, como se pueda, las necesidades del desarrollo nacional. La misma necesidad, por una parte, (la misma razón) y, por otra, el mismo tipo de economía mixta, son dos elementos que ayudan consi-

derablemente a encontrar un denominador común en la coordinación de las políticas, en el acercamiento de legislaciones, o en la elaboración de convenios únicos para encarar los problemas recién expuestos.

Para los hombres dedicados al estudio y aplicación del derecho hay un elemento ventajoso de enorme valor y es que *las legislaciones son similares* o, al menos, ampliamente susceptibles de ser armonizadas.

Si se resuelve, por ejemplo, el establecimiento de empresas multinacionales bajo la forma jurídica de sociedades anónimas en todos los países latinoamericanos nos encontraremos que dicha institución tiene perfiles similares o idénticos en todos los Estados. Al respecto creemos de interés señalar lo siguiente:

En Bolivia, Chile y Ecuador existe una sola clase de sociedad anónima; en Colombia y Perú existe una sociedad familiar y en Ecuador, la sociedad anónima mixta tiene modalidades propias.

En todos los países, el objeto es realizar actos civiles y comerciales.

Respecto al nombre, en Bolivia se le conoce por el objeto; en Chile y Colombia, admiten el de personas naturales con el aditamento correspondiente; en Perú, son de libre denominación.

El domicilio, es el de los Estatutos, estimándose que debe ser el de la administración principal.

La nacionalidad en Colombia, es la del domicilio; en Bolivia y Chile, la del lugar de la constitución y domicilio; en Ecuador y Perú, la del lugar de la constitución.

En todos los países se admite la personalidad jurídica.

Respecto a la constitución, se admite el sistema inmediato o instantáneo, o el escalonado por suscripción pública en Chile, Ecuador y Perú. Sólo por etapas en Bolivia y únicamente el instantáneo en Colombia.

Se exige autorización administrativa en Bolivia, Chile, Colombia y Ecuador y para ciertas actividades en Perú.

En todos los países se exigen requisitos de registro y publicación. En Bolivia y Chile el capital puede ser autorizado (estatuario); Suscrito (prometido por los socios) y pagado (enterado efectivamente). Perú reconoce sólo al capital suscrito y al pagado. Se exige montos mínimos de 200.000 sucres en Ecuador y hay reglas especiales para capitales mínimos en determinadas actividades en Chile y Perú.

En materia de aportes, estos deben ser bienes susceptibles de evaluación económica. En Bolivia, Chile y Colombia se admiten aportes de industria. Todos admiten aportes en dominio o usufructo. Todos admiten aumento o disminución de capital. Menos Colombia, que no admite disminución. Las acciones deben expresarse en moneda nacional en Bolivia y Colombia. Se admiten que sean concebidas en cualquier moneda en Chile y Perú. Todos admiten acciones nominativas o al portador, salvo Chile. Ecuador les da a las acciones distintos tratamientos tributarios.

En todos los países los balances son anuales. Las reservas se exigen en todos y pueden ser tanto estatutarias como impuestas por la Asamblea.

Los dividendos son sobre utilidades líquidas. En todos los países la responsabilidad del accionista queda limitada al monto del aporte y no existen limitaciones al aporte extranjero.

Según el objeto se exige limitaciones al aporte extranjero en Chile, Perú. Las Asambleas pueden decidir por mayorías calificadas. Hay acciones que no dan derecho a voto en Bolivia y, en Chile, acciones con voto múltiple.

El Directorio tiene la generalidad de las funciones de administración de la Sociedad, salvo en Colombia que determinadas atribuciones son privadas del "gerente".

A nivel nacional se admite la fusión de sociedades. Ningún país la admite a nivel internacional.

En materia de disolución, en Perú, se puede pedir a la Corte de Justicia. En todos los países se contemplan normas sobre fiscalización tanto interna (propia de la Sociedad) y externa: Superintendencia de Bancos y Sociedades Anónimas en Chile; en la Superintendencia de Asociaciones Anónimas en Colombia; Superintendencia de Compañías Anónimas en Ecuador.

Dos elementos básicos de una Empresa Multinacional

Como ya se dijo, los países andinos en cumplimiento del compromiso emanado del Acuerdo de Integración Subregional, deben dictar un Estatuto Uniforme para las Empresas Multinacionales. Por razones obvias, lo harán a través de un Convenio Internacional; *de un Tratado*. Vamos a suponer, con criterio lógico, que en dicho instrumento se solucionarán los problemas más graves relativos a la libre circulación del capital dentro del área, o en instrumentos dictados con anterioridad. También debemos dar por entendido que la coordinación de las políticas en materia de tratamiento al capital extranjero, por que así lo dice el propio Acuerdo, será previa al Estatuto relativo a las empresas. Lo mismo creemos en relación a la doble tributación fiscal internacional.

Creemos que no será difícil, por la similitud legislativa existente, darle los atributos y establecer las modalidades de dichas empresas multinacionales en puntos que se refieran básicamente a cuestiones como:

- forma jurídica exigida (presuponemos será la de una Sociedad Anónima);
- nombre, domicilio, nacionalidad, personalidad jurídica;
- tipo de acciones (presuponemos serán nominativas);

- normas sobre registro y publicación (presuponemos un registro único llevado en la Secretaría del Acuerdo).
- reglamentación de los aportes.
- formas de integrar el capital (capital mínimo);
- responsabilidad de los accionistas;
- repatriación del capital y utilidades;
- naturaleza, atribuciones y funcionamiento de los órganos societarios (Asamblea de Accionistas, Directorio, Junta de Vigilancia).
- normas sobre fiscalización interna (inspectores de cuenta o Juntas de Vigilancia) y externa (Superintendencia de Bancos y Sociedades Anónimas en Chile; de Sociedades Anónimas en Colombia; de Compañías Anónimas en Ecuador).
- Legislación básica aplicable: la del Estatuto o Convenio Internacional, Legislación subsidiaria: la del país sede.

Pese a ello, no nos parece fácil y, en cambio trascendental, la determinación *de dos elementos* en la constitución y funcionamiento de las empresas multinacionales:

a) que sean auténticamente subregionales por cuanto debe pretenderse la creación y el fortalecimiento de la "empresa andina"; y

b) que se creen con criterio selectivo por cuanto debe pretenderse la creación y el fortalecimiento de la empresa de "integración" andina

a) *que sean auténticamente subregionales*

Ello quiere decir que el control de la sociedad debe estar en manos del capital subregional a través de diversos mecanismos que podrían considerarse. Así, por ejemplo una exigencia

mínima en cuanto al monto del capital aportado por los nacionales de un país o por los Estados del Acuerdo podrá satisfacer esta inquietud. La determinación de que el 51% del capital social sea andino reflejaría esa necesidad.

Podría pensarse que el capital proveniente de cualquier país de ALALC gozara de igual tratamiento que el de los países andinos, y mantener ese límite sólo frente a la posibilidad de que el control de la empresa deje de ser latinoamericano.

También podría considerarse que un representante de la Corporación Andina de Fomento integre, por derecho propio, el Directorio de la Sociedad, necesitándose —para ciertos casos taxativamente señalados— su voto favorable, sea conjuntamente o no con el del nacional del país donde esté ubicada la Sociedad.

La verdad es que son muchas las alternativas que pueden considerarse para procurar que la Sociedad no deje de ser sub-regional en su control; o latinoamericana.

Por otra parte, si una autoridad comunitaria (un órgano del Acuerdo) puede velar para que la empresa cumpla con objetivos integracionistas predeterminados, al desarrollarse dentro de una actividad considerada como de interés para el perfeccionamiento del Acuerdo, podrá estimarse que no importa el hecho de controlar el capital.

En todo caso, debe tenerse presente que el dilema es el de evitar que la empresa deje de ser latinoamericana o sub-regional y el de no poner controles rígidos o infantiles que inhiban al inversor.

b) *Que se creen con criterio selectivo*

Podría adoptarse el criterio para determinar si una empresa es multinacional, el de verificar simplemente las condiciones de capital y de mercado exigidas, y su forma jurídica de constitución (conforme al Estatuto Unico). Ello podría hacer-

se de acuerdo a la legislación nacional del país sede. La calificación sería automática.

O bien, podría pensarse —siempre en el campo de las alternativas— *que sea un órgano del Acuerdo* el que califique si el objetivo de una empresa que se pretenda constituir como multinacional es “integracionista”.

Lo cual supone dos caminos alternativos por parte del órgano comunitario:

i) el que “a priori”, y en forma genérica, determine, selectivamente, las industrias de interés para el Acuerdo; lo cual —obviamente— ocurrirá con los denominados Programas Sectoriales de Desarrollo Industrial. En ese caso, a la empresa que actúe dentro de esas actividades se le presumirá, automáticamente, su carácter integracionista;

ii) o bien, que —en cada caso— ante la solicitud concreta de una empresa determinada dictamine que cumple con los requisitos de capital y mercado y que sus fines son “de interés” para el proceso de integración económica. Esta última alternativa permitirá ir materializando un sistema implícito de localización industrial.

En el caso de empresas creadas por la Corporación Andina de Fomento, la intervención de los órganos del Acuerdo parecerá superflua.

Son muchas las alternativas que podríamos seguir planteando. El tema está en una etapa de reflexión. Reflexionemos...