

## EMPRESAS MULTINACIONALES LATINOAMERICANAS (\*)

ALEJANDRO R. FOULLER

### PONENCIA

I. El principio de la integración económica en Latinoamérica no es un concepto autónomo, sino que debe estar al servicio de las transformaciones estructurales que los países del área reclaman.

II. Debe fomentarse la creación de empresas multinacionales latinoamericanas con el objetivo de ayudar al desarrollo armónico de la región, de acuerdo con las necesidades de cada proceso económico nacional y sin contraponerse a él.

III. Las empresas multinacionales latinoamericanas cumplen un papel mucho más positivo para los países receptores de sus inversiones que el de las empresas transnacionales asentadas en la región.

IV. Las legislaciones nacionales latinoamericanas deben regular y receptar a las empresas multinacionales regionales, aplicándoles una normativa claramente diferenciada de la vigente para las filiales locales de empresas transnacionales, que aliente la constitución y funcionamiento de las primeras.

### I. LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA LATINOAMERICANA. SU FINALIDAD

El tema de la integración económica de América Latina ha preocupado en las últimas décadas a muchos científicos y entidades especializadas. La Comisión Económica para América Latina, de las Naciones Unidas (CEPAL), el Comité Interamericano Económico y Social, el Instituto para la Integración de América Latina, dependiente del Banco Interamericano de Desarrollo (INTAL), entre otros, han desarrollado investigaciones y formulado propuestas sobre la materia. Asimismo, se han suscrito acuerdos regionales con el propósito explícito de alcanzar la integración económica: los tratados de Montevideo de 1960, creador de la ALALC, y de 1980, de la ALADI, la Carta de Cartagena, de 1969, conocida como Pacto Andino, que originó el llamado Grupo Andino, el Sistema Económico Latinoamericano, constituido en la Conferencia de Panamá de 1975, y el Mercado Común Centroamericano, fundado por el Tratado Multilateral de Libre Comercio e Integración de 1958 y complementado por el Tratado de Integración Económica de 1960, son los principales instrumentos que consignan esta finalidad.

En todas las publicaciones científicas y acuerdos interestatales se entiende que la integración económica es uno de los instrumentos fundamentales para alcanzar el desarrollo económico. Según la CEPAL (1), el reducido ingreso medio de la región obedece a la falta de dinamismo de sus países para utilizar plenamente los recursos humanos y materiales disponibles y elevar su productividad, merced a los adelantos tecnológicos. Viven pendientes de la exportación de los productos primarios y sin posibilidad de que prospere su industria por la estrechez de los mercados nacionales.

En opinión de esta entidad, las causas que retrasan el desarrollo latinoamericano son: los defectos de la organización económica y social, especialmente la falta de movilidad social, las desigualdades en la tenencia de la propiedad, los bajos niveles de vida, la reducida dimensión de los mercados nacionales, el atraso y estancamiento de la economía rural, los desequilibrios monetarios y financieros y, por último, los factores vinculados con el sector externo, entre ellos, insuficiencia de capacidad adquisitiva, deterioro de los términos del intercambio, pesados servicios financieros, exiguas reservas de oro y divisas y escaso poder de negociación para recibir de los países industrializados un tratamiento comercial y financiero satisfactorio.

Como remedio a esta situación, se propone elevar rápidamente la producción y la eficiencia de la organización económica latinoamericana, y con ese fin se deben introducir cambios

institucionales, aprovechar cuanto ofrece el progreso tecnológico y alcanzar los índices de productividad de la industria moderna. Para alcanzar estas metas se postula un proceso global de integración que lleve a la unión de los países latinoamericanos con el objetivo de producir para un mercado de 280.000.000 de personas.

Según José A. Mayobre, Felipe Herrera, Carlos Sanz de Santamaría y Raúl Prebisch (2), la política de integración, la acción regional y la cooperación internacional constituyen alternativas a las reformas de nuestra estructura económico - social, pero, a su entender esa tarea será mucho más fácil de ser acometida en una economía que crezca aceleradamente dentro del marco de la integración

En nuestra opinión, se han exagerado las bondades de la integración. Entendemos que es mucho más relevante para los países del área la ampliación del mercado interno, por supuesto, si se eliminan las causas que reducen su poder de capitalización: el deterioro de los términos del intercambio, la transferencia de beneficios e intereses y la fuga de capitales, entre los más destacados (3)

Sin embargo, coincidimos con los autores citados en cuanto a que los cambios estructurales en cada uno de los países se pueden ver ayudados por los acuerdos de complementación e integración, siempre y cuando se fomente la actividad de las empresas de genuino capital nacional o regional y se controlen muy severamente las actividades e inversiones de las empresas multinacionales de origen extrarregional.

## II. LAS SOCIEDADES O EMPRESAS MULTINACIONALES LATINOAMERICANAS Y LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA

Según vimos, los tratados internacionales más importantes que se refieren a la integración en la región son los que dieron vida a la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), a la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), al Sistema Económico Latinoamericano (SELA), al Mercado Común Centroamericano y al Grupo Andino.

Todos estos acuerdos han previsto normas tendientes a facilitar la constitución de empresas o sociedades bi o multinacionales dentro de sus marcos; pero el que más ha avanzado en este tema es el Grupo Andino, por lo que centraremos nuestro estudio en la sociedad multinacional andina.

Según el art. 38 del Acuerdo Subregional Andino, suscrito el 25 de mayo de 1969 por Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador y Perú, se fija como objetivo el establecimiento de empresas multinacionales para la instalación, complementación o ampliación de determinadas industrias, con el fin de lograr un aprovechamiento mayor de las oportunidades de inversión que brinda un mercado ampliado, un mejor ordenamiento y utilización de los recursos productivos y una mejor capacidad de negociación con el capital externo.

En cumplimiento de este artículo, se dictó la Resolución 46, que determinó los objetivos de las empresas por crearse: que contribuyan al perfeccionamiento del proceso de integración, al principio del desarrollo armónico y equilibrado y a la distribución equitativa de los beneficios de la integración, al fortalecimiento de la capacidad empresarial subregional, a la canalización del ahorro subregional a sectores productivos prioritarios y a la mejor utilización de los recursos de la subregión, a facilitar la planificación regional y la ejecución de proyectos imposibles para un solo país, a fortalecer la capacidad negociadora de los países para adquirir tecnología y financiamiento externo, etcétera.

Por la misma resolución se determinaron las bases estructurales de este tipo de empresas: 1. Su capital debe provenir, por lo menos, de dos países miembros. 2. La participación de inversores extrazonales no podrá superar el 40 por ciento del total de la sociedad y la mayoría subregional deberá contar con el manejo efectivo de la empresa. 3. La participación de cada país subregional no podrá ser inferior al 15 por ciento de la participación

subregional total. 4. Su domicilio debe estar en alguno de los países miembros y 5. Su capital deberá estar representado por acciones nominativas (4).

Se ha buscado expresamente asegurar el control subregional en la gestión y administración de la empresa multinacional regional, ya que, según hemos visto, el capital extrarregional sólo puede llegar al 40 por ciento, en tanto que, de acuerdo con la Resolución 24, que regula el régimen uniforme de inversiones extranjeras en el área, se considera necesaria la tenencia del 51 por ciento del capital nacional para calificar el control de las empresas mixtas.

En su reunión del 17 y 18 de marzo de este año, el Acuerdo de Cartagena estableció la constitución de empresas multinacionales con capital subregional de por lo menos el 80 por ciento en Colombia, Perú y Venezuela, y el 60 por ciento en Ecuador y Bolivia (5).

La empresa deberá asumir la forma de sociedad anónima, sin que esto excluya la posibilidad de que en el futuro pueda revestir formas distintas, por ejemplo, cooperativas. La solicitud de registración debe realizarse ante el organismo competente del país donde estableció su sede, siguiendo un procedimiento al cabo del cual goza de la capacidad jurídica más amplia reconocida a las personas jurídicas y recibe el tratamiento de sociedad de derecho nacional en todos los países miembros (6).

Desde nuestro punto de vista, las empresas multinacionales latinoamericanas que se creen deben tender a fomentar el desarrollo nacional, sanear la balanza de pagos, aumentar la capacidad exportadora, fomentar el ensanche de los mercados nacionales de los países donde actúa, desarrollar tecnología local que permita sustituir tecnología importada de países extrazonales, lo que permitirá obtener una adecuada renovación tecnológica y un ahorro sustancial de divisas, aprovechar más ampliamente la explotación conjunta de los recursos naturales y aumentar el poder negociador latinoamericano (7), todo esto entendido dentro de cada proceso económico nacional y no contrapuesto con los objetivos nacionales. Consideramos que los marcos funcionales y organizativos normados para las empresas multinacionales andinas deben ser seguidos, sin perjuicio de su adaptación a las diversas particularidades nacionales, por los otros países de la zona.

### III. DIFERENCIAS DE LA EMPRESA MULTINACIONAL LATINOAMERICANA CON LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES DEL ÁREA

Hemos visto en el punto anterior que consideramos la empresa multinacional latinoamericana como un instrumento para lograr el desarrollo de la región. Ahora bien, las empresas multinacionales de origen extrarregional, a las que llamaremos transnacionales, ¿son asimilables a las primeras en el cumplimiento de este fin? Adelantamos nuestra opinión en sentido contrario, por las siguientes razones: 1. Estas empresas transnacionales realizan permanentes remisiones de utilidades al país donde se encuentra instalada su casa matriz, lo que determina deterioros en la balanza de pagos de los países de la región. 2. La propiedad de la mayoría de las subsidiarias continúa siendo de la matriz, sin permitir el acceso a capitales nacionales. 3. Subordinan sus estrategias a las políticas nacionales de los gobiernos donde tienen instalada su sede principal (8). 4. Su actuación puede acentuar el proceso de desregionalización de las exportaciones de las manufacturas y de las oportunidades de inversión generadas por el proceso de integración económica (9).

A diferencia de este tipo de sociedades, la sociedad multinacional latinoamericana posee las siguientes características: 1. La actitud de los empresarios latinoamericanos en cuanto remesa de utilidades, su reinversión y pagos de honorarios o regalías al exterior será totalmente distinta de la del empresario transnacional, lo que permite a los gobiernos negociar con ellos en condiciones mucho más favorables. Asimismo, la empresa conjunta latinoamericana puede utilizar la tecnología proveniente de alguno de los países del área más adaptada al tamaño de los mercados, lo que permite suprimir la importada de los países extrarregionales, con evidente beneficio para la balanza de pagos (10). 2. Ya hemos visto que el Acuerdo de Cartagena y sus últimas normas sobre la materia establecen que las

sociedades multinacionales que se constituyan deben contar con un 80 por ciento de capital subregional en Colombia y Bolivia. 3. La empresa multinacional andina sólo es registrable ante el órgano respectivo, previa conformidad de la Comisión del Acuerdo de Cartagena, integrada por todos los países miembros. Según el art. 5° del SELA, se encuentran entre sus objetivos el fomento de empresas multinacionales latinoamericanas. Dichas empresas podrán constituirse con aportes de capital estatal, paraestatal, privado o mixto, cuyo carácter nacional sea garantizado por los respectivos Estados nacionales y cuyas actividades sean sometidas a la Jurisdicción y supervisión de ellos. 4. Entre los objetivos de la empresa multinacional andina, se encuentra "el perfeccionamiento del proceso de integración económica", "la distribución equitativa de los beneficios de la integración" y "canalizar el ahorro subregional hacia los sectores considerados prioritarios". Similares objetivos sustentan el SELA.

Creemos, en definitiva, que debe alentarse la constitución de este tipo de sociedades multinacionales latinoamericanas, sin que ello signifique negar participación al capital extranjero extrazonal, en la medida en que sea sometido al control de los países receptores y se inserte dentro de los planes de desarrollo global y no se contraponga a él.

#### IV. LAS LEGISLACIONES NACIONALES Y LAS EMPRESAS MULTINACIONALES LATINOAMERICANAS

Como ya vimos, la única legislación orgánica sobre empresas multinacionales latinoamericanas está expresada en la Resolución 46 del Acuerdo de Cartagena, el que, a su vez, ha dictado normas uniformes en diversos campos, tales como inversiones extranjeras y transferencia de tecnología.

En los restantes países de la ALADI no existen regulaciones conjuntas de esta materia, ni tampoco se encuentran detalladamente reguladas las empresas conjuntas. Del mismo modo, la asociación entre empresas de distintos países de la región está sometida al mismo régimen jurídico que la asociación entre filiales de empresas transnacionales localizadas en la zona.

En el mismo sentido, los regímenes legales en materia de inversiones extranjeras y transferencia de tecnología se adaptan al control y a la disciplina de las grandes empresas transnacionales, y, al no contemplar la posibilidad de inversiones y recursos de América Latina, pueden significar un desestímulo para las empresas de la región (11).

Por ello postulamos que las legislaciones nacionales latinoamericanas deben regular en su seno detalladamente la materia de las empresas multinacionales, diferenciando claramente el tratamiento por darse a las de origen regional, en cuanto a los controles a que serán sometidas, recaudos de constitución, posibilidad de remesar utilidades, desgravaciones impositivas, fomento industrial, etc., de las transnacionales, ya que el tratamiento igualmente formal a empresas latinoamericanas y transnacionales significa de hecho una desigualdad en favor de las segundas.