

HD 2755.5
M67

UNIVERSIDAD DE LOS ANDES
FACULTAD DE DERECHO
POST-GRADO EN CIENCIAS POLITICAS
MERIDA - VENEZUELA

" EL CONTROL DE LAS TRANSNACIONALES "

Tesis presentada por el Abogado
Eurípides Moreno Tineo para optar
el título de Maestría en Ciencias
Políticas Opción Política y Adminis-
tración Pública.

Tutor: Dr. Jesus Rondón Nucete.

SERBIULA
Tulio Febres Cordero

Junio 1979

DONACION

SERBIULA - TULIO FEBRES CORDERO



HD2755.5 M67

Adquirido por Donación
Fecha: 08 DIC. 1981

BIBLIOTECA CENTRAL
UNIVERSIDAD DE LOS ANDES

HD 2735.3
M 67

A Nelia,
Eurípides José y Anna Sofía,
a quienes esta obra restó
muchas horas de comprensión
y cariño ...

El control de las Transnacionales
es obra del Derecho.

E.M.

NOTA ACLARATORIA

En relación a los términos Multinacional, supranacional, e internacional que utilizaremos en este estudio, debemos advertir que cada uno de ellos tiene para determinados autores un significado diferente y a nuestro parecer impreciso, por lo que utilizaremos indistintamente los mismos referidos a aquella organización mercantil y/o industrial cuya propiedad dominante del capital y el poder de decisión se localizan en un país generalmente industrializado y que en la adopción de sus decisiones tiene una perspectiva y orientación mundial y cuyo objetivo fundamental estriba en aumentar el volumen de sus operaciones para obtener a la larga mayores beneficios.

Es necesario señalar también que sobre la finalidad de las mismas se han presentado diversas posiciones tales como la de Berle y Means, quienes se refieren a que el control de la empresa debe convertirse en una tecnocracia generalmente neutral, por lo que ese rasgo característico es su espiritualidad, lo que permite al ejecutivo fijar sus propias metas. La posición de Hebert A. Simon, nos habla de la obtención de beneficios satisfactorios. Así se llega a la de James Early, quien nos habla de una "búsqueda sistemática temporal de ganancias factibles más altas".

INTRODUCCION

En sus orígenes cada una de las empresas que buscaban aumentar considerablemente sus beneficios en el extranjero, tenían sus razones muy particulares para hacerlo, y estaban relacionadas generalmente con el objetivo de dicha empresa; sin embargo, existieron una serie de factores que influyeron en todas y que caracterizaron ese movimiento internacionalizador. Como lo expresa — Christopher Tugendhat (1). "Las empresas industriales se estaban desarrollando y empezaban a aparecer también los mercados de masas. Las mejoras en los transportes y comunicaciones, gracias al desarrollo de los barcos de vapor, — del ferrocarril y del telégrafo, atraieron la atención de los industriales hacia las oportunidades en el extranjero y les permitieron ejercer cierto control sobre filiales geográficamente muy lejanas. Descubrieron que sería más-económico producir en un mercado extranjero cerca del consumidor final que hacerlo en su propio país y pagar el costo del transporte".

Y es así como al correr del tiempo nuevos fenómenos inciden en el problema; aparece el espíritu de nacionalismo, entendido de una manera muy particular, en el sentido de que las empresas comenzaron a darse cuenta de que era — más efectivo satisfacer las necesidades regionales a través de representaciones locales que un funcionario o ejecutivo especializado en exportación o mercado internacional, toda vez que esa representación local se identificaba mejor con el cliente, conocía sus gustos, sus limitaciones y posibilidades y — ello permitía el éxito de la empresa en el extranjero; también se daba el caso de que los gobiernos, con ese mismo sentido nacionalista, preferían que la producción de esos artículos se obtuvieran en el país, que importarlos y es — por ello que comenzaron a gravar las importaciones con fuertes impuestos, protegiendo y fomentando así las industrias que aparentemente eran locales, porque operaban en esos países independientemente de que fueran filiales de empresas extranjeras.

(1) TUGENDHAT, Christopher. Las empresas multinacionales. Alianza Editorial. — S.A., Madrid, 1973 Pag. 29

Algunos países prefirieron poner grandes impuestos a la importación y liberaron de cargas arancelarias a algunas explotaciones en sus respectivos países para atraer las inversiones extranjeras, así algunos reanimaron su economía en general y otros incentivaron algunas áreas productivas o geográficas que estaban deprimidas.

Ya para 1.914 el concepto de empresa internacional estaba firmemente establecido; las empresas de automóviles, petróleo, productos químicos y aluminio eran fieles exponentes de ellas.

Sin embargo, el papel de las empresas internacionales era insignificante, toda vez que las industrias más importantes para la época eran carbón, ferrocarriles, hierro, acero, industrias mecánicas, textiles y agricultura. (ver cuadros N^{OS} 1 y 2)

La "Psicología de Guerra", el temor de vivir en guerra y esperar más guerra, frenó un poco las inversiones extranjeras, así como también la inflación de los años 20, la depresión de los años 30 y el nacionalismo nazi produjo tanto desajuste en la moneda, que la desconfianza era la norma general del desarrollo económico, lo que obligó a que la mayoría de empresas extranjeras de la época se agruparan en carteles para asegurar sus inversiones, precios y mercados.

Es entonces después de la segunda guerra mundial cuando se transforma completamente esta situación presentándose una expansión explosiva de la inversión internacional directa y durante gran parte de este período crece más del doble que el producto nacional bruto mundial. Es así como el progreso de las comunicaciones, permite que una oficina central pueda coordinar y controlar actividades de filiales extranjeras.

Se considera, que para la década del 70, la imagen ideal de una empresa multinacional tendrá los siguientes rasgos; (2) "El capital accionario de la -

(2) TESTA, Víctor. Empresas multinacionales e imperialismo. Primera Edición. Siglo Veintiuno. Argentina editores S.A. Buenos Aires, Argentina, 1973, Pag 43

empresa está repartido entre dos o más países; los dirigentes son de muy diversa nacionalidad; la producción se realiza en numerosos países; la elección de los centros de producción está determinada por las diferencias en los precios de costo entre los diversos países; las producciones que necesitan una abundante mano de obra se localizan en los países en vías de desarrollo debido al costo relativamente bajo de los salarios; las producciones "voraces" de capital se efectúan en los países industriales. Para el financiamiento de las inversiones se saca provecho de las diferencias entre las tasas de interés sobre los diversos mercados de capitales, sean nacionales o internacionales". Ahora bien para obtener estas metas es necesario que el centro de decisiones de estas empresas tenga posibilidad real de ejecutar todas las políticas tendientes. A tal fin es necesario que cuente con la colaboración de todos los países del mundo donde quiera poner en práctica estas decisiones, de lo contrario surgen dos alternativas: el decaimiento de las empresas multinacionales por las dificultades en cumplir sus óptimos beneficios, o por el contrario tomar otras medidas tácticas, económicas o políticas que les sirvan de medios idóneos para obtener voluntaria o involuntariamente la colaboración de esos otros países. La primera alternativa es bastante difícil y la segunda es hasta ahora la más utilizada a pesar de las divergencias existentes.

En un artículo de Paul M. Sweezy y Harry Magdoff (3) se reproduce una cita de "Business International" que contiene una lista de "los seis principales temores" experimentados por los países extranjeros donde operan las transnacionales, que se pueden resumir así: 1.- que la empresa internacional tome demasiado para sí y deje demasiado poco al país, esto referido a que se lleva los recursos nacionales (petróleo, minerales, alimentos, etc.), todas las ganancias, los más capaces entre los nativos, dejando salarios bajos; 2.- que la empresa internacional aniquile la competencia interna y alcance rápidamente monopolista sobre el mercado local, debido a sus cuantiosos recursos finan

(3) SWEETZY, Paul y otros. Teoría y Práctica de la empresa multinacional. Ediciones Periferia, S.R.L. Buenos Aires, Argentina, 1974. p. 33

cieros; 3.- que llegan a depender de tecnologías extranjeras modernas requeridas para la defensa nacional y para poder competir en los mercados mundiales ; 4.- que la subsidiaria local de la empresa internacional sea usada como instrumento de la política exterior del gobierno de la compañía matriz, pudiéndose perjudicar la balanza de pago del gobierno local; 5.- que los buenos empleos en las subsidiarias sean otorgados a oriundos del país de la compañía matriz y no a nativos; 6.- que la compañía matriz tome decisiones con absoluta indiferencia del impacto que éstas pueden causar a la ciudad, provincia o incluso a la economía nacional, causando trastornos de todo tipo.

El autor patrio y destacado economista José Antonio Mayobre (4) coincide con algunas de estas apreciaciones y considera que entre los temores fundamentales está el del dominio de sectores económicos importantes por intereses foráneos. Además, refuerza su idea con una cita del Profesor Rosenstein Rodan (5) que dice: "El problema principal con las inversiones extranjeras es el control de la administración y de las decisiones en materia de inversiones. Una dirección empresarial radicada fuera del país en que opera la compañía, reduce o evita el control local sobre su política económica. Las subsidiarias extranjeras hacen más difícil la planificación indicativa. La política monetaria local puede evadirse mediante el uso de préstamos de la empresa matriz. Los impuestos se pueden evitar parcialmente ajustando las prácticas sobre precios de las transferencias y la asignación de costos de la sede. La política comercial puede perseguir finalidades de un gobierno extranjero y no del nacional. Si las decisiones principales acerca de las inversiones, la adjudicación de importaciones de equipos para la subsidiaria, así como la adjudicación de sus exportaciones se toman centralmente en la sede principal, los directores locales de la subsidiaria extranjera no adquieren suficiente experiencia empresarial para aplicarla más tarde a la economía nacional. Estos son problemas que van más

(4) MAYOBRE, José Antonio. Las Inversiones Extranjeras en Venezuela. Monte Avila Editores, Caracas, Venezuela, 1970. Pag 21 y 55

(5) MAYOBRE, José Antonio. Loc. cit pag. 21.

allá de los relativos a los precios y rendimientos del capital y están en la mente de los gobiernos y los sectores prominentes de los países destinatarios de la inversiones".

Expone también el profesor Mayobre la posibilidad de el traspaso a manos extranjeras de empresas nacionales ya existentes por la competencia desventajosa debido a los recursos de las nuevas inversiones; igualmente señala el temor por el debilitamiento del sector empresarial nacional que ha comenzado a formarse en el país; finalmente anota como un aspecto muy discutido el costo que debe pagar el país que recibe estas inversiones por utilizarlas, lo que a la luz de la Justicia Internacional, nos parece muy oneroso.

A todo esto pudiéramos agregar el temor de que las inversiones extranjeras, que tienen efecto multiplicador^(*) en los países que la reciben, hagan variar en forma desproporcionalmente injusta la distribución de las rentas nacionales, creando así desigualdades y contradicciones internas, causa de profundos malestares políticos y sociales. Por último, pudiéramos agregar también a esta lista la incertidumbre de que las empresas internacionales puedan transmitir, por medio de sus subsidiarias, extraños patrones morales, religiosos, políticos, sociales, culturales, etc., que pueden destruir los fundamentos históricos del desarrollo consecuente de determinado país.

Las aparentes ventajas que nos pudieran producir las empresas transnacionales, serían la de acentuar nuestro rasgo de sociedades de consumo en beneficio de sus producciones así como la necesidad de producir alta tecnología. La experiencia hasta ahora revelada y de cuya reflexión nacen todos estos temores nos indican que el balance es negativo para los países donde operan las subsidiarias y ellos nos obliga a tomar eficientes mecanismos de control para evitarlos o corregirlos.

(*) Es necesario señalar que en la práctica este efecto multiplicador no se observa como tal, puesto que generalmente la transferencia masiva de dividendos que realizan estas empresas a sus países de origen, hacen que el efecto se filtre hacia el extranjero.