

UN GRAN TEMA DE ACTUALIDAD: LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES (*)

«...las empresas multinacionales han tenido una mala Prensa. Han sido acusadas de casi todos los delitos bajo el sol.»

I. SEIDL-HOHENVELDERN, *The Year Book of World Affairs*, 1975, p. 302.

1. *Tema de actualidad*¹. «Pocos temas suscitan tanta curiosidad y controversia como las firmas multinacionales.» Así lo afirma especialista tan relevante como el profesor Merle. (Vid. *Sociologie des relations internationales*, 1974, p. 321). O como decía J. L. de Juan, en la presentación del Coloquio sobre «el fenómeno de la empresa multinacional» (XXIII Semana de Estudios de Derecho Financiero): «La empresa multinacional *preocupa a los Estados*, porque las empresas multinacionales son poderosas; *preocupa al jurista*, porque alteran en su raíz la razón misma de las normas jurídicas; *preocupa al economista*, que se enfrenta a sujetos de la actividad económica capaces por sí mismos de modificar sus previsiones, de trastocar sus cálculos e, incluso, sus políticas económicas; *preocupa a los sociólogos y políticos*; *el individuo mismo se ve inmerso en el fenómeno de la empresa multinacional* que cambia sus coordenadas vitales tradicionales; se ha llegado a decir que *el hombre ya no es nacional del Estado o del país donde ha nacido, sino que es nacional de la empresa multinacional que le emplea.*»

2. *Desarrollo histórico*. Distintos períodos:

a) 1860-1914: comienzo de estas nuevas empresas (Empresa Singer, 1867)².

b) 1918-1940: aminoración del desarrollo de creación de este tipo de empresas, y asociación entre las ya existentes, con objeto de res-

(*) Advertencia: ante el torrente de material sobre el tema, queremos indicar que este trabajo no es más que una colaboración *reducida en su extensión* a los límites reglamentariamente establecidos para esta clase de trabajos por la REVISTA. Simplemente, se trata de recorrer los puntos salientes de la cuestión, en una configuración *general*—en la perspectiva del estudioso de las relaciones internacionales: *generalista*, aunque no *elementalista*—, cayendo en la obligación de reducir al máximo las citas, en aras de una estimación *de conjunto*—omnicomprensiva, dentro de dichos límites.

¹ Como decía *Le Monde* en junio de 1978, las firmas multinacionales no datan de hoy, pero sí es moderno y es político el proceso que se les hace: tanto por la *mundialización contemporánea de la economía* como por sus *excesos*.

² Es el año del montaje en Glasgow de su primera fábrica en el extranjero (Tugendhat). Sin embargo, White pone como fecha clave el año 1855.

tringir la competencia. Depresión de 1929 y consecuente contracción del comercio mundial, etc. Factor clave: el proteccionismo que reduce las importaciones, etc.

c) Fase posterior a la segunda guerra mundial: expansión explosiva de las multinacionales de los USA.

d) Período éste unido a otra fase —a partir de los años sesenta— de contraataque de las empresas de los demás países desarrollados contra el creciente poder americano. Servan-Schreiber escribe: la tercera potencia industrial del mundo, después de los Estados Unidos y la URSS, podrá ser muy bien dentro de quince años, no Europa, sino *la industria norteamericana en Europa* (cfr. *El desafío americano*, Barcelona, 1969).

3. *¿Mito o realidad?* Una posición: *hablar de empresa multinacional es hablar de un mito*: se la encuentra más bien en la literatura político-económica que en la realidad. Tal es el criterio de H. Schwamm (en «Les entreprises multinationales: Mythe et Réalité», *Revue Économique et Sociale*, Lausana, marzo 1973).

4. *Concepto*. Tema nuevo cuya realidad ha desbordado la elaboración científica. Inexistencia de una delimitación de su concepto que sea universalmente aceptada. *Ni siquiera una precisión terminológica*:³ frecuente uso con equivalencia de los términos *multi-, pluri-, supra-, trans- e inter-* nacionales para expresar esta nueva realidad (S. Colmenar).

Dificultad para fijar el concepto de firma transnacional por una serie de motivos: ⁴ a) *Terminología sospechosa*, puesto que el calificativo corriente de «*transnacionales*» se aplica lo más frecuentemente a firmas que son *primero* firmas nacionales. b) *El Derecho no puede ser de ayuda alguna*, puesto que «ignora totalmente la existencia del fenómeno». (Línea de M. Merle.)⁵

³ Esto es un hecho indubitable e indubitado: la *indeterminación* en cuanto a su nombre: *empresa* (OIT), *sociedad* (Res. 1721/72 del ECOSOC, etc.), y la *indeterminación* en cuanto al *adjetivo* (todavía mayor). El profesor Miaja de la Muela las llama *empresas*, pero *multinacionales*. El Instituto Hispano-Americano de Derecho Internacional, *sociedades*, pero *transnacionales*: las que extienden sus actividades a territorios de Estados distintos (vid. Dec. del X Congreso, Méjico-Guanajuato, 1974). Por lo demás, sabido es que hay todo un mosaico de especificaciones: de Perlmutter a Robinson.

⁴ Dificultades de conceptualización debidas, en buena parte, al error de pretender definir las exclusivamente o principalmente como figuras o instituciones *jurídicas*. Cfr. E. J. White: *Empresas multinacionales latinoamericanas*, Méjico, F. C. E., 1973, p. 11.

⁵ El citado White habla de *laberinto jurídico* en esta materia: la muy escasa intervención del Derecho Internacional Público. Mientras las empresas transnacionales se han *internacionalizado*, el Derecho ha permanecido en este campo como expresión de cada política nacional, con lo que las transnacionales actúan en una especie de *tierra de nadie* (R. Barber, E. J. White, etc.). El profesor Miaja de la Muela las ve *en los umbrales del Derecho internacional* (curso de Vitoria, 1974).

—Pues bien; *distintos criterios* utilizados por los autores, tomados aisladamente o combinados entre sí, para definir la empresa transnacional. Pueden agruparse en cinco condiciones principales.

a) *Criterio del «status legal»*. Contemplar la empresa transnacional como una *entidad puramente económica*, insistiéndose en su *carácter extrajurídico*, y limitándose a definirla atendiendo a su «status legal» con un *criterio formal y negativo*.

b) *Criterio de realización de inversiones directas en el extranjero*: empresa transnacional es la que efectúa, en una forma u otra, *inversiones directas en más de un país*, concibiendo sus operaciones en una *perspectiva internacional*.

c) *Criterio de dominio y control*: empresa transnacional es la que posee o controla instalaciones productivas en más de un país.

d) *Criterios cuantitativos*. Distintos criterios. Uno puede ser el de Kindleberger: una empresa es *multinacional* si realiza más del 50 por 100 de sus ventas en el exterior; empresa *orientada internacionalmente*, cuando dicho porcentaje se sitúa entre el 24 y el 40; y empresa con *operaciones exteriores significativas*, cuando el porcentaje es superior al 10 e inferior al 24. (Cfr. *American Business Abroad*, New Haven, 1960). Por lo demás, criterios *meramente formales*, etc.

Ahora bien; en este punto, conviene consignar que, para una dirección de pensamiento—Michalet, Hymer, etc.—, el concepto de empresa multinacional sólo puede aplicarse a las *empresas gigantescas*. No hay tal. Perlmutter señala que las dos terceras partes de las empresas multinacionales son pequeñas empresas...

e) *Criterio de gestión y organización mundial*. Una empresa es transnacional si reúne estas dos condiciones: *i)* que tenga un considerable número de operaciones en dos o más países, arraigándose su mantenimiento y crecimiento en más de un país; *ii)* que su dirección tome decisiones fundándose en las alternativas multinacionales, *con una perspectiva global*. (Estimativa de Yizhak Hadari.)

—En suma, amplitud de criterios a este respecto⁶.

Ahora bien; hay un punto *cumbre* para la configuración de las empresas transnacionales: *el centro de decisión en un solo país* (Miaja de la Muela). O dicho de otra manera: *centralización de la autoridad en un solo centro* (Lall). Y precisando más: *centralización de su política e integración de las operaciones clave* (J. Behrman).

⁶ Amplitud que puede aprehenderse consultando obras como la *Sociologie des relations internationales*, de M. Merle, París, Dalloz, 1974, pp. 326 y ss. En todo caso, hay pie para la reflexión. Por ejemplo, entrando en la definición maximalista—concepción amplísima—dada por Colliard. Vid. sus *Institutions des relations internationales*, París, Dalloz, 1974, páginas 811-812.

—Con una particularidad: la misma ONU sigue a la búsqueda de la definición de las empresas transnacionales. En su sesión de 1976 (Lima, 1-12 marzo), la Comisión de las Naciones Unidas sobre corporaciones (*sic*) transnacionales sostenía que debía pedirse al Centro de las Naciones Unidas sobre corporaciones (*sic*) transnacionales la reunión de las definiciones disponibles y la identificación de las características comunes de aquellas transnacionales que desempeñan un papel importante en la economía mundial.

Resumiendo, se trata de una *empresa transnacional*⁷:

a) Empresa: término menos inexacto que otros, por cuanto no prejuzga para nada la naturaleza jurídica de este tipo de organización. También en línea semejante, el término *firma*.

b) Transnacional. Del carácter *netamente transnacional* habla un Informe de las Naciones Unidas.

Conceptualización que le permite distinguirla de las denominadas —por Libbrecht— *empresas de carácter jurídicamente internacional*, con carta de naturaleza propia en el ámbito del Derecho internacional (Eurochemic, Eurofima, Sociedad internacional del Mosela, etc.). O de la *verdadera empresa multinacional*. Por ejemplo, la Andina: formada por capital procedente de los países miembros (por lo menos, de dos), domiciliada en uno de los Estados miembros, con capital regional reflejado en la dirección financiera, administrativa, técnica y comercial, etc.

Empresa *transnacional* en tanto que:

i) Empresa que realiza operaciones *más allá* de sus fronteras, y en la que ese trascender las fronteras nacionales es *inherente* a su propia naturaleza (Colmenar), al tener por objeto actividades realizadas *directamente* en varios países (Dunning) (no, por ejemplo, simple exportación). A diferencia de la empresa propiamente internacional que, si bien realiza operaciones más allá de sus fronteras, aparece enraizada profundamente en un determinado país (Colmenar).

ii) Empresa cuyos negocios realizados en dos o más países son de tal volumen que la solidez y el crecimiento de ella dependen de esos negocios, adoptando los dirigentes de la empresa sus decisiones en función de alternativas plurinacionales (Steiner y Cannon).

⁷ Rotulación que no coincide con otras corrientes doctrinales. Por ejemplo, con Robinson, para quien la empresa transnacional es la *poseída y administrada* por personas de *nacionalidad distinta*. (Por tanto, sus decisiones escapan a la óptica nacional.)

iii) Empresa que integra sus operaciones a través de *la organización de un conglomerado mundial*, partiendo de la posesión de determinados factores clave (como tecnología avanzada y patentada) y de la posesión de ventajas monopolísticas en el mercado (productos diferenciados, capacidades especiales de comercialización, etc.). Más bien *un conglomerado de empresas, un grupo de empresas*, unidas por diversos lazos jurídicos y sometidas a dirección centralizada. Cautos distinguos al respecto.

5. *Empresa transnacional y capitalismo*⁸. Recojamos aquí un par de rasgos:

a) Consideración general. Lo que puede caracterizar, *ante todo*, a la empresa transnacional es ser *la más avanzada adaptación actual del capitalismo*, la adaptación *exterior* al reto lanzado por la transformación de las condiciones económico-sociales en el panorama internacional (J. L. Sampedro). Para M. Merle, «*las firmas multinacionales son la ilustración más característica del desarrollo de la economía capitalista*»⁹. «Por encima de la compartimentación política del espacio en unidades independientes, las firmas multinacionales *tienden a realizar la unidad del mercado mundial*. Movidas por la busca del *beneficio máximo*, están impulsadas igualmente a la busca de un modo de explotación y de distribución de los recursos basado en una *racionalidad global*» (Cfr. M. Merle: *Sociologie...*, cit., ant., p. 325.)

b) La faceta de la internacionalización del capital. La empresa transnacional no es ni más ni menos que el instrumento por el que el poder del capitalismo se transforma en el poder imperialista preconizado por Marx. Para lograr esta transformación, el capital ha dejado de tener una base meramente nacional y se ha internacionalizado. (Cfr. S. Hymer: *La internacionalización del capital*, Buenos Aires, 1972.)

En este marco, tenemos que el poder de la base se debilita por *la división espacial del trabajo*: cada fuerza de trabajo nacional o regional cumple una función especializada que sólo tiene sentido para el conjunto integrado. Y su integración no es una realización propia, sino un acto del capital que las reúne. *La división internacional del trabajo mantiene la cabeza separada de la mano, y cada mano separada de la otra, debilitándolas.*

⁸ Todo un proceso *casi lineal*: desde el taller a la sociedad multinacional, con diversos estadios intermedios.

⁹ No obstante, ténganse en cuenta las acusaciones del sector laboral indígena. Así, las de los sindicatos de los USA respecto a sus transnacionales: *Compañías fugitivas...*

6. *Dificultad de la materia.* A tener presente:

a) Por lo pronto, como dice un documento de las Naciones Unidas, hay que caer en la cuenta de la *complejidad y la diversidad de las cuestiones en juego*.

b) En segundo lugar, entrar en la *ambivalencia de la empresa transnacional*¹⁰. Como ha advertido el secretario general de la ONU, «las sociedades multinacionales pueden ser, a la vez, *instrumentos eficaces de desarrollo y fuentes de tensión y de conflicto*».

Con esto, estudiando el tema *empresa transnacional y competencia*, nos explicaremos que se vean en ello:

i) Aspectos positivos: servir de estímulo y aliento a la modernización de las firmas nacionales; romperse o atenuarse sustancialmente numerosos monopolios u oligopolios; invenciones sucesivas como resultado de la rivalidad entre los colosos transnacionales, etc. (M. Daranas)¹¹.

ii) Aspectos negativos: manejos para extirpar el juego limpio, etc. Como dice Levinson, las multinacionales tienden —por su propio poder, por la facilidad que les depara su escaso número y, sobre todo, por el temor a las consecuencias catastróficas de una guerra abierta— al entendimiento, con detrimento de miles y millones de clientes o consumidores. (Es la idea del citado Daranas).

7. *Transnacionales y soberanía nacional.* Según advierte J. L. Sampedro, las multinacionales se mueven en *un espacio por encima de la geografía política*, viven y crecen por encima de las nacionales, rebasan las fronteras y, en conclusión, *escapan en mayor o menor grado a la soberanía*.

Pablo VI ha descrito —en Carta apostólica al cardenal Roy (1971)— nitidamente la cuestión: «bajo el impulso de los nuevos sistemas de producción, *estallan las fronteras nacionales y se ven aparecer nuevas potencias económicas* —las empresas multinacionales— que, por la concentración y la flexibilidad de sus medios, *pueden llevar a cabo estrategias autónomas, independientes en gran parte de los poderes políticos nacionales*, y, por tanto, sin control desde el punto de vista del bien común. Extendiendo sus actividades, estos organismos privados *pueden conducir a una nueva forma abusiva de dominación en*

¹⁰ Y ambivalencia que destacan especialistas como Paul Streeten.

¹¹ *Un motor para la paz mundial*: derriban barreras nacionales, etc. Tal se contempla en el Informe del Congreso de los Estados Unidos: «Las «empresas multinacionales y la economía mundial», *Relaciones internacionales*, Méjico, 1973, 1, p. 95.—*Necesarias para el «success» de los países en desarrollo*: James P. Grant (fuente de tecnología, etc.). Etc.

el terreno social, cultural e incluso político»¹². O como leemos en un Informe de las Naciones Unidas: «En cierto sentido, cabe considerar que las múltiples operaciones de las empresas multinacionales con base en el extranjero y su difusa influencia sobre el país receptor *constituyen un desafío a la soberanía nacional*. El desafío tiene además *dimensiones económicas, sociales, políticas y culturales* que, con frecuencia, son inseparables unas de otras» (vid. Departamento de Asuntos Económicos y Sociales: *Las corporaciones multinacionales en el desarrollo mundial*, Nueva York, Naciones Unidas, 1973 —S.73.II.A.11—, página 43).

Es más: una de las autoridades mundiales en la materia, el profesor americano Raymond Vernon, mantiene la idea de que las empresas multinacionales *chocan frecuentemente con el sentido de la soberanía nacional* que sigue presidiendo la vida de los Estados¹³.

En esta dirección se mueve J. M. de Areilza cuando adopta la siguiente posición: si hubiéramos de reducir a síntesis el fenómeno de las multinacionales en el contexto político internacional que vivimos, diríamos que se trata de *un nuevo y grave ataque al concepto de Estado-nación* en el que todavía se basa gran parte de la política del mundo. Mientras la tecnología empuja a la empresa económica del capitalismo a proyectarse más allá de las fronteras y a considerar *el espacio mundial como un todo al que hacer frente*, en un desafío de *identidad planetaria*, los Estados nacionales se siguen aferrando a sus políticas particulares que no van más allá, generalmente, de los límites propios. (Conceptos expuestos en Comunicación leída en la Academia de Ciencias Morales y Políticas)¹⁴.

En suma, *tensiones*¹⁵. La principal fuente de tensiones que enfrentan a las empresas transnacionales y los Gobiernos provienen de la *disparidad del ámbito* en que operan unas y otras: las empresas a que nos referimos se definen como *multinacionales*; los Gobiernos de los países donde actúan esas empresas son, en cambio, Gobiernos *nacionales*. (Cfr. J. L. Yuste Grijalba: «La empresa multinacional y su

¹² Peligro de penetración económica exterior y amenaza de dominación: J. Behrman.

¹³ El profesor Miaja de la Muela las considera como *verdaderos grupos de presión en el ámbito internacional* (curso de Vitoria, 1974).

¹⁴ Una posición categórica: forma *nueva y especial* de imperialismo: A. G. Papandreu, «Multinational Corporations and Empire», *Social Praxis*, 1 (2), 1974, pp. 105-118.

¹⁵ Estese al tanto de las tensiones entre Gobiernos locales y las subsidiarias de las transnacionales: choque de culturas, colisión de ideologías, rivalidad entre *élites*. Es la conocida estimación de Raymond Vernon. En este sentido, recuérdese lo que ha dicho Tamames recientemente: por lo general, las multinacionales contribuyen a exacerbar *el dualismo social* en los países pobres: producen el lujo al lado de la miseria, etc. Vid. «Lujo miserable», *Cambio* 16, Madrid, 14-20 marzo 1977, p. 51.

problemática política», XXIII Semana de Estudios de Derecho Financiero).

Y Paul Streeten plantea *los conflictos* que pueden surgir entre la empresa transnacional y el país de acogida, y que se deben al hecho de que respecto a este último la empresa transnacional es: *a)* privada; *b)* muy grande en tamaño y potencia; *c)* extranjera; *d)* occidental en cuanto a su enfoque y su concepción tecnológica. De cada una de estas características derivan elementos particulares de conflicto. (Cons. J. Muns: «El ordenamiento internacional y las empresas multinacionales», XXIII Semana de Estudios de Derecho Financiero.)

Resumiendo, *problemas a resolver*. «El mayor problema es asegurar *la compatibilidad de objetivos de las empresas multinacionales con los planes económicos y sociales de los países en que operan*, sin olvidar el respeto a los objetivos políticos nacionales. Algunas veces, un plan de acción que es el más eficiente desde el punto de vista económico de la empresa, debe ser rechazado al contemplarlo desde un ángulo político o social más amplio, y las empresas multinacionales deben estar preparadas para reconocer este principio.» Así lo sostiene Ph. de Seynes, en tanto que vicesecretario general de las Naciones Unidas¹⁶.

8. *Transnacionales y tercer mundo*. Tras las ideas contenidas en los párrafos precedentes, son de obligada mención las reacciones negativas del tercer mundo ante las empresas multinacionales, reflejadas —por ejemplo— en la CNUCD, preocupada porque los países en vías de desarrollo afronten *conjuntamente* unos problemas que rebasan sus fronteras y sus jurisdicciones nacionales.

Con una advertencia: las admoniciones en este terreno no proceden solamente del campo del tercer mundo. Elocuentes son los conceptos vertidos por Mansholt: *a)* Acusación a las multinacionales de impedir a los países en vías de desarrollo, y en particular a los de Iberoamérica, de *acceder a una verdadera democracia*. *b)* Acento puesto sobre el aspecto *secreto* de las actividades de las sociedades multinacionales que son en su mayoría organizaciones bancarias trabajando a escala internacional. *c)* Recomendación de *medidas urgentes para controlar la extensión de las multinacionales* «qui risquent dorénavant d'échapper à tout contrôle». Sería urgente —ha dicho Mansholt— crear en el seno de las Naciones Unidas una Organización internacional que podría funcionar como un Centro de información sobre las actividades de

¹⁶ Con todo, Colliard, a pesar de la *vocación de potencia* de las transnacionales, encuentra *debilidad* en ellas. Cons. *Institutions...*, cit. ant., pp. 814-815.

las sociedades multinacionales y de control de esas mismas actividades. (Vid. su intervención ante el Tribunal *Bertrand Russell* reunido en Bruselas, el 14 de enero de 1975, en *Le Monde*, 16 de enero de 1975, p. 36.)

9. *Transnacionales y ordenamiento internacional.*

a) Aspecto general. Como ha subrayado Maurice Byé, el control de las grandes unidades económicas internacionales no puede ser realizado por un solo Estado, sino que concierne a la Comunidad mundial: hay incompatibilidad entre un capitalismo que se quiere *internacional* y una suma de Estados que se definen como *nacionales*. (Vid. el Prólogo a la obra de J. F. Besson: *Les groupes industriels et l'Europe*, París, PUF, 1962.)

b) El perfil del Derecho internacional. Es el problema de la falta de institucionalización: estas empresas no han sido institucionalizadas por el Derecho internacional (Colmenar). M. Funes Robert ha sintetizado claramente el asunto. Del siguiente modo: Donde van a operar las empresas supranacionales (*sic*) es *donde no hay legislador, donde no hay fuerza coactiva superior*, y, en ese ámbito, ocurre que habrá empresas multinacionales que obren bien y hagan bien, pero depende mucho de la bondad de cada una de ellas y de lo que representen en el orden interno. «Sencillamente, lo menos que [puede decirse] es que son especialmente peligrosas *por el vacío jurídico* del ámbito sobre el que operan. No digo que sean malas, pero digo que tienen posibilidades de serlo...» (Vid. más detalles en M. Funes Robert: «La empresa multinacional y el desarrollo económico», XXIII Semana de Estudios de Derecho Financiero.)

10. *Preocupación de la organización internacional por el asunto.* A este respecto, recordemos:

a) Elaboración por el Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de la Secretaría de la ONU de un Informe titulado *Las corporaciones multinacionales en el desarrollo mundial* (Nueva York, 1973, S.73.II.A.11), en el que se exponían los hechos, se analizaban los problemas y se examinaban diversas proposiciones sobre la acción a seguir: *i)* un Foro internacional para discutir regularmente estos problemas, reunir hechos y darlos a conocer, etc.; *ii)* iniciación de esfuerzos internacionales para la armonización de las políticas nacionales; *iii)* negociación de un amplio Código internacional de conducta de las multinacionales; *iv)* registro de las sociedades multinacionales

«en una Organización multinacional creada bajo los auspicios de las Naciones Unidas, y v) adopción de la doctrina Calvo como medida para mejorar la atmósfera general en torno a las multinacionales, etc.

b) Designación por el secretario general de la ONU —en respuesta a la petición hecha por el CES de las Naciones Unidas, a través de su Resolución 1.721, de 1972— de un grupo de personalidades para estudiar el papel y el efecto de las sociedades multinacionales en el proceso de desarrollo —en particular de los países en vías de desarrollo— y sus incidencias sobre las relaciones internacionales, para formular conclusiones susceptibles de ser tomadas en consideración por los Gobiernos al decidir éstos soberanamente su política nacional en la materia, y para presentar recomendaciones con vistas a una acción internacional apropiada. Grupo formado por veinte personalidades —de S. Mansholt y P. Uri a J. Irwin Miller y J. Javits— y dos consejeros —R. Prebisch y N. Weinberg.

c) Creación de una Comisión intergubernamental de las [sociedades] multinacionales como órgano consultivo del CES para ayudarle a interesarse en el problema de las multinacionales (Res. ECOSOC, 1913-LVII, 5 de diciembre de 1974), a reunirse anualmente; y de un Centro de Información y de Investigación sobre las [sociedades] multinacionales (cons. *La Comunità internazionale*, 1974, 4, 729-730, etc.).

d) En todo caso, como decía Klaus Sahlgren, director ejecutivo del Centro sobre corporaciones transnacionales, en su primera declaración pública importante ante la citada Comisión (Lima, 1976), «era inevitable que el problema de las transnacionales fuera presentado ante las Naciones Unidas: el desarrollo de un sistema global de tales corporaciones había tenido lugar en ausencia de reglas generalmente aceptadas y en medio de legislaciones e intereses nacionales en conflicto. Naturalmente, si bien la responsabilidad principal se encontraba en manos de los Gobiernos nacionales, había resultado claro que la cooperación y la armonización internacional constituían un complemento indispensable». «El objetivo de la Comisión —dijo— era el de crear un *modus vivendi* mejor, en el cual los efectos *positivos* de las operaciones de las transnacionales fueran incrementados y se redujeran los efectos *negativos*. Para lograr tal meta, era necesario establecer varios objetivos principales. El primer objetivo era *el desarrollo de normas y acuerdos internacionales*. El segundo objetivo, y principal objetivo, de la Comisión y del Centro era *el de incrementar la comprensión de tan complejo fenómeno*. Y el tercer objetivo era *el de mejorar la información a disposición de los Gobiernos y aumentar la capacidad de éstos*

para tratar con las corporaciones transnacionales (cfr. ONU, *Crónica*, abril 1976, p. 45).

e) Continuación de la cuestión. El asunto sigue en período constituyente. Recojamos, por ejemplo: i) Recomendación del establecimiento de un Grupo de trabajo para elaborar un Código de conducta sobre actividades de las transnacionales (Comisión, segundo período de sesiones, 1-12 de marzo de 1976, Lima). ii) Interés no sólo en el contexto de la ONU: el asunto se plantea en urdimbres que van desde la Commonwealth a la OEA, pasando por la OCDE. Concretamente, en este último caso, los principios de buena conducta establecidos en 1976¹⁷.

11. Final: una advertencia grave. La de no tomar —para el futuro— este asunto como una entelequia, como un sofisma político. Véase, por ejemplo, que en 1967 el 80 por 100 de las inversiones directas de los Estados Unidos en el extranjero eran propiedad de 167 «conglomerados transnacionales» —expresión de Osvaldo Sunkel, del Instituto Chileno de Asuntos Internacionales—, y los cuales poseían más de 10.000 filiales en el resto del mundo capitalista (comprendidas las controladas en una proporción de —al menos— el 25 por 100). Aún más «*El Poder está en trance de escurrirse de las manos del Estado-nación a las de instituciones internacionales, públicas y privadas.*» Así lo afirma el mentado Sunkel.

Y se llega a hablar de un *Emerging New Power. The World Corporation*. Así, por A. Barber, y en *War Peace Report*, octubre 1968.

En fin, en la revista *Politique Etrangère* de París se escribía en su último número de 1970: «En el espacio de una generación, unas 400 ó 500 sociedades internacionales poseerán alrededor de los dos tercios de los haberes hijos del mundo.»¹⁸

LEANDRO RUBIO GARCIA

¹⁷ En el terreno doctrinal, obsérvese que el mejicano César Sepúlveda monta *todo un decálogo de las empresas transnacionales*. Vid. su monografía *Las llamadas empresas multinacionales. Dilemas y opciones*, Méjico, 1973, p. 63.

¹⁸ De aquí a diez años, «*el setenta por ciento de la economía mundial estará controlado por unas doscientas empresas multinacionales*», afirmaba Mañsholt, a principios de 1975.

A P E N D I C E

Comparación de las ventas anuales brutas de las grandes empresas transnacionales con los productos nacionales brutos de los Estados

En miles de millones de dólares. En 1970 *

1. Estados Unidos	974,10	52. Tailandia	6,51
2. Unión Soviética	504,70	53. ITT	6,36
3. Japón	197,18	54. TEXACO	6,35
4. Alemania Occidental	186,35	55. Portugal	6,22
5. Francia	147,53	56. Nueva Zelanda	6,08
6. Inglaterra	121,02	57. Perú	5,92
7. Italia	93,19	58. WESTERN ELECTRIC ...	5,86
8. China	82,50	59. Nigeria	5,80
9. Canadá	80,38	60. Taiwan	5,46
10. India	52,92	61. GULF OIL	5,40
11. Polonia	42,32	62. U.S. STEEL	4,81
12. Alemania Oriental	37,61	63. Cuba	4,80
13. Australia	36,10	64. Israel	4,39
14. Brasil	34,60	65. VOLKSWAGENWERK ...	4,31
15. México	33,18	66. WESTINGHOUSE ELEC- TRIC	4,31
16. Suecia	32,58	67. STANDARD OIL (Califor- nia)	4,19
17. España	32,26	68. Argelia	4,18
18. Países Bajos	31,25	69. PHILIPS ELECTRIC	4,16
19. Checoslovaquia	28,84	70. Irlanda	4,10
20. Rumania	28,01	71. BRITISH PETROLEUM ...	4,06
21. Bélgica	25,70	72. Malasia	3,84
22. Argentina	25,42	73. LING-TEMCO-VOUGHT ...	3,77
23. GENERAL MOTORS	24,30	74. STANDARD OIL (Ind) ...	3,73
24. Suiza	20,48	75. BOEING	3,68
25. Paquistán	17,50	76. DUPONT	3,62
26. República Sudafricana ...	16,69	77. Hong Kong	3,62
27. STANDARD OIL (N.J.) ...	16,55	78. SHELL OIL	3,59
28. Dinamarca	15,57	79. IMPERIAL CHEMICAL ...	3,51
29. FORD MOTOR	14,98	80. BRITISH STEEL	3,50
30. Austria	14,31	81. Corea del Norte	3,50
31. Yugoslavia	14,02	82. GENERAL TELEPHONE ..	3,44
32. Indonesia	12,60	83. NIPPON STEEL	3,40
33. Bulgaria	11,82	84. Marruecos	3,34
34. Noruega	11,39	85. HITACHI	3,33
35. Hungría	11,33	86. RCA	3,30
36. ROYAL DUTCH SHELL.	10,80	87. GOODYEAR TIRE	3,20
37. Filipinas	10,23	88. SIEMENS	3,20
38. Finlandia	10,20	89. Vietnam del Sur	3,20
39. Irán	10,18	90. Libia	3,20
40. Venezuela	9,58	91. Arabia Saudita	3,14
41. Grecia	9,54	92. SWIFT	3,08
42. Turquía	9,04	93. FARBERWERKE HOECHST.	3,03
43. GENERAL ELECTRIC	8,73	94. UNION CARBIDE	3,03
44. Corea del Sur	8,21	95. DAIMLER-BENZ	3,02
45. IBM	7,50	96. PROCTER & GAMBLE ...	2,98
46. Chile	7,39	97. AUGUST THYS-SENHUT- TE	2,96
47. MOBIL OIL	7,26	98. BETHLEHEM STEEL	2,94
48. CHRYSLER	7,00	99. BASF	2,87
49. UNILEVER	6,88		
50. Colombia	6,61		
51. Egipto	6,58		

(*) Con excepción de los Estados de economía planificada—excluyendo a China—y de la General Motors, de los que se dan cifras de 1969.

Datos de Relaciones internacionales, México, 1, 1973, pp. 103-104.