



# UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

## FACULTAD DE DERECHO

"LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES ANTE EL DERECHO INTERNO Y EL DERECHO INTERNACIONAL"

**TESIS**  
**PROFESIONAL**  
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE  
**LICENCIADO EN DERECHO**



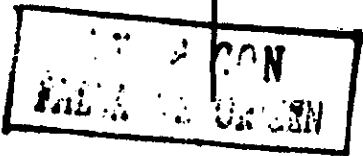
PRESENTA

*Javier Castellanos Gordillo*

LA PRESENTE TESIS FUE ELABORADA  
BAJO LA DIRECCION DEL

*Dr. Carlos Arellano García.*

268500





Universidad Nacional  
Autónoma de México



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.



UNIVERSIDAD NACIONAL  
AUTÓNOMA DE  
MÉXICO

FACULTAD DE DERECHO  
SEMINARIO DE DERECHO INTERNACIONAL

DIRECTOR GENERAL DE LA  
ADMINISTRACIÓN ESCOLAR  
DE LA U. N. A. M.  
P R E S E N T E .

ESTIMADO SEÑOR DIRECTOR:

El C. JAVIER CASTELLANOS GORDILLO, elaboró su Tesis Profesional para optar por el grado de Licenciado en Derecho intitulada "LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES ANTE EL DERECHO INTERNO Y EL DERECHO INTERNACIONAL", que realizó bajo la dirección del Dr. Carlos Arellano García, quien ya dio la aprobación en cuestión, con fecha 17 de agosto del año en curso.

El Sr. Castellanos Gordillo, ha concluido el trabajo referido, el cual llena los requisitos exigidos para este tipo de ensayos, por lo que estando a cargo de este Seminario, me permito otorgar la APROBACIÓN, para todos los efectos académicos correspondientes.

*"El interesado deberá iniciar el trámite para su titulación dentro de los seis meses siguientes (contados de día a día) a aquél en que le sea entregado el presente oficio, en el entendido de que transcurrido dicho lapso sin haberlo hecho, caducará la autorización que ahora se le concede para someter su tesis a examen profesional, misma autorización que no podrá otorgarse nuevamente sino en el caso de que el trabajo recepcional conserve su actualidad y siempre que la oportuna iniciación del trámite para la celebración del examen haya sido impedida por circunstancia grave, todo lo cual calificará la Secretaría General de la Facultad".*

Me es grato hacer presente mi consideración.

A T E N T A M E N T E .

"POR MI RAZA HABLARÁ EL ESPÍRITU"

CD. UNIVERSITARIA, D.F., 24 DE AGOSTO, 1998.

VÍCTOR CARLOS GARCÍA MORENO  
DIRECTOR DEL SEMINARIO

FACULTAD DE DERECHO  
SEMINARIO  
DE  
DERECHO INTERNACIONAL

VCGM

MÉXICO D. F., A 17 DE AGOSTO DE 1998.

**SR. LIC. VÍCTOR CARLOS GARCÍA MORENO  
DIRECTOR DEL SEMINARIO DE  
DERECHO INTERNACIONAL  
FACULTAD DE DERECHO  
P R E S E N T E.**

El alumno **JAVIER CASTELLANOS GORDILLO** ha concluido bajo la dirección del suscrito, la tesis profesional denominada: **“Las empresas transnacionales ante el derecho interno y el derecho internacional.”**

Lo anterior se lo comunico para todos los efectos escolares y académicos a que haya lugar.

Reiterándole a Usted la seguridad de mi atenta consideración.

**A T E N T A M E N T E.**

  
**DR. CARLOS ARELLANO GARCÍA.**

*Recibi tesis  
y original del oficio  
17-Agosto-98.*

*A* Mi madre, Sra. Yolanda Gordillo Domínguez, por sus sabios consejos, su abnegación y sacrificios símbolo de ejemplo para mi vida.

*A* Mi padre, con todo el amor y respeto que le debo.

*A* Mis maestros, con toda mi gratitud, respeto, cariño y absoluto reconocimiento del esfuerzo sin límite que han realizado en mi formación profesional.

*A* Mis hermanos quien con su apoyo moral me alentaron para el estudio.

*A* Mi hermana Tere, amiga y compañera en mis momentos de alegría y coadyuvante en mi superación.

*A* Mis abuelos y tíos, quienes guardan un lugar muy especial en mi corazón.

*A* Mi maestro Dr. Carlos Arellano García con profundo respeto y agradecimiento por su valiosa cooperación en la dirección de esta tesis.

*A* La **UNAM**, que me albergó en sus aulas, fuente cristalina donde abrevé la Ciencia del derecho.

*A* Mis buenos amigos y compañeros que compartieron conmigo las horas de alegría y los apuros de los exámenes: Mauricio, Ezequiel, Luis, Juan y Hugo.

# **LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES ANTE EL DERECHO INTERNO Y EL DERECHO INTERNACIONAL**

	<b>PAG.</b>
<b>INTRODUCCIÓN.</b> .....	<b>1</b>

## **CAPÍTULO I**

### **ANTECEDENTES HISTÓRICOS Y LEGISLATIVOS.**

<b>1.- Constituciones anteriores.</b> .....	<b>6</b>
<b>2.- Leyes anteriores:</b>	
<b>A) Sociedades Extranjeras.</b> .....	<b>8</b>
<b>B) Código Civil.</b> .....	<b>13</b>
<b>C) Código de Comercio.</b> .....	<b>16</b>
<b>D) Leyes Españolas.</b> .....	<b>21</b>

## **CAPÍTULO II**

### **CONCEPTOS.**

<b>1.- Concepto de Empresa:</b>	
<b>A) Significación gramatical.</b> .....	<b>25</b>
<b>B) Conceptos doctrinales.</b> .....	<b>27</b>
<b>C) Concepto que se propone.</b> .....	<b>31</b>
<b>D) Elementos del concepto propuesto.</b> .....	<b>31</b>
<b>E) Diversas clases de empresa.</b> .....	<b>32</b>
<b>2.- Concepto de persona moral.</b> .....	<b>36</b>
<b>3.- Concepto de empresa nacional.</b> .....	<b>39</b>

4.- Concepto de empresa extranjera.	40
5.- Concepto de empresa transnacional.	41
6.- Concepto de empresa multinacional.	43
7.- Diferencias entre empresas transnacionales y multinacionales.	45

### **CAPÍTULO III**

#### **LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN LOS TRATADOS INTERNACIONALES CELEBRADOS POR MÉXICO.**

1.- Tratados de comercio.	48
2.- Tratados de condición jurídica de extranjeros.	58
3.- Tratados de integración económica:	
A) Asociación Latinoamericana de Integración.	68
B) Tratado de Libre Comercio de América del Norte.	72
C) Otros.	74

### **CAPÍTULO IV.**

#### **LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN LA ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL.**

1.- Carta de las Naciones Unidas.	79
2.- Carta de la Organización de los Estados Americanos.	83
3.- Carta de los Derechos y Deberes Económicos de los Estados.	86
4.- Resoluciones del Consejo Económico y Social.	89
6.- Otras resoluciones.	93

### **CAPÍTULO V**

#### **LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN LA DOCTRINA.**

1.- Autores de Economía.	99
--------------------------	----

2.- Autores de Derecho Internacional Público.	100
3.- Autores de Derecho Internacional Privado.	104
4.- Autores de Derecho Mercantil.	107
5.- Autores de Derecho Civil.	110
6.- Opinión personal.	112

## **CAPÍTULO VI**

### **LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN EL DERECHO VIGENTE MEXICANO.**

1.- Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.	116
2.- Código Civil para el Distrito Federal.	121
3.- Código de Comercio.	125
4.- Ley General de Sociedades Mercantiles.	127
5.- Leyes de Control a la Industria en México.	132
6.- Ley sobre Transferencia de Tecnología.	137
7.- Ley de Inversión Extranjera.	143

## **CAPÍTULO VII**

### **ASPECTOS DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES.**

A) Aspectos negativos.	147
B) Aspectos positivos.	150
<b>CONCLUSIONES.</b>	<b>151</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA.</b>	<b>154</b>



## INTRODUCCIÓN

Las empresas transnacionales son el nuevo fenómeno de la economía capitalista y las más recientes protagonistas de la política internacional, en rivalidad y conflicto con los Estados nacionales.

La concentración de la riqueza, con su distribución irregular, la diferencia entre naciones ricas y pobres, así como las comunicaciones masivas y sus implicaciones culturales y sociales son sin duda, hechos que reclaman en el presente la atención y las preocupaciones mundiales.

En los últimos años, las empresas transnacionales han sido uno de los temas centrales de debates y profundas investigaciones, debido a la fuerte injerencia que ha tenido en el crecimiento económico tanto de países industrializados como en vías de desarrollo. Por lo tanto, es de interés común para todos los países el estudio y análisis de su comportamiento, con objeto de poder realmente obtener los beneficios que se derivan de ella y conseguir acoplar sus intereses de operación a los objetivos de desarrollo de estos países.

En la economía mexicana, la inversión de las empresas transnacionales ha jugado un papel importante en el proceso del desarrollo industrial, al introducir en el país flujos de capital y tecnología no disponible, que han ocasionado el establecimiento de empresas y plantas fabriles modernas en las principales actividades manufactureras, lo que genera empleo y capacitación de personal mexicano y aumento en las tasas de crecimiento del Producto Interno Bruto.

Aunado a los aspectos positivos que crean las empresas transnacionales, como efecto de su operación se advierten problemas motivados principalmente por las estrategias que toman sus casas matrices, ya que contemplan generalmente la obtención de grandes utilidades, por lo que se afectan los planes y objetivos de desarrollo económico de México y los demás países donde tienen una filial.

Con objeto de acelerar el proceso de desarrollo industrial basado en la sustitución de importaciones, se dieron amplios incentivos y facilidades a empresas

que aspiraban invertir en el país, lo que permitió a las empresas transnacionales expandirse y situarse en las ramas más rentables y dinámicas del sector manufacturero, lo que creó de esta manera situaciones de monopolio y oligopolio en dichas ramas. De esta forma, han ocasionado graves desequilibrios en la balanza de pagos del país en la medida que realizan fuertes importaciones de mercancías, envían pagos al exterior por concepto de intereses, dividendos y regalías, sin la correspondiente contrapartida de exportación de mercancías y sólo llevan a cabo escasas actividades de investigación y desarrollo tecnológico en el país.

Desde que finalizó el período revolucionario y hasta la fecha, el gobierno federal ha adoptado leyes y reglamentos específicos para controlar el ingreso y operación de las inversiones extranjeras. El marco normativo vigente constituye un elemento eficaz para promover el desarrollo de la inversión mexicana, al reservar sectores estratégicos de la economía al Estado y a nacionales. Sin embargo, dicho marco legal ha propiciado la concentración del poder de las empresas transnacionales en algunas ramas de la actividad económica como las manufacturas, el comercio y los servicios.

## CAPÍTULO I

### ANTECEDENTES HISTÓRICOS Y LEGISLATIVOS.

Aun cuando la moderna concepción de empresa derive de los tiempos actuales, han existido, en otras épocas, manifestaciones en las que puede encontrarse ya articulada la producción en un régimen económico y jurídico que sirvieron de base al actual. De acuerdo con el pensamiento de Guillermo Cabanellas "...esa evolución histórica se inicia en la antigüedad con la industria familiar o patriarcal y se prolonga hasta los comienzos de la Edad Media donde los hombres formaban pequeños grupos autónomos que producían todo lo que requerían para satisfacer sus necesidades; una segunda etapa es la del oficio ejercido por el artesano, productor que ya no trabajaba para sí, sino para el cliente, siendo dueño normalmente de sus herramientas, como también de la materia prima que utiliza; la tercera etapa la constituye el trabajo a domicilio, y en ella el artesano ya no produce directamente para el público, sino por cuenta de grandes contratistas, conservando la propiedad de las herramientas y dejando de ser dueño de la materia prima y del producto obtenido; la última etapa la constituye el taller en el que el contratista, a fin de hacer una mejor distribución del trabajo, reúne a los artesanos en un mismo local, facilitándoles tanto la materia prima a transformar como las herramientas que utiliza y asegurándoles una remuneración. La última etapa es la de la fábrica, en la que la utilización de máquinas prevalece y en que la concentración de capitales se hace cada vez más sensible".<sup>1</sup>

Es realmente en esta última etapa cuando se produce la creación de la empresa, concebida como ente capaz de incrementar la producción en gran escala para servir a un mercado amplio de consumo en lugar del parroquiano aislado. Al juntar así trabajos individuales y de máquinas que permitiesen mayores unidades producidas, toma forma la asociación de hombres y de capitales con matices jurídicos diversos: sociedad colectiva, comanditas, limitadas, anónimas, de capital e industria, etc.

Harry Elmer asevera que "notables han sido las alteraciones que han tenido lugar en el volumen de la empresa de negocios. La mecanización característica de la

---

<sup>1</sup> Guillermo Cabanellas, "Enciclopedia Jurídica Omeba", Tomo I, Editorial Driskill, S. A., Buenos Aires, Argentina, 1989, p. 56 y 57.

industria moderna sólo ha sido posible si la empresa media dispone de capital abundante y produce artículos en grandes cantidades. La producción en gran escala presenta enormes ventajas naturales en el moderno orden industrial, entre las más importante figuran:

- 1.- La oportunidad de comprar materias primas en grandes cantidades a precios más baratos;
- 2.- Mayores posibilidades de desenvolvimiento por lo que hace a la habilidad, especialización, y división del trabajo;
- 3.- Disminución de los gastos generales;
- 4.- Posibilidad de aprovechar mejor los subproductos, cosa imposible para las pequeñas empresas.<sup>2</sup>

Como resultado de estas ventajas, se ha desarrollado en el mundo industrial moderno una amplia tendencia a una vasta concentración de la inversión de capitales en empresas gigantescas tanto industriales como comerciales. Es un hecho de gran significación social que en muchas de las industrias más importantes del orden económico moderno, la ventaja está de parte de las grandes industrias, con su alto grado de mecanización, el control monopolístico y su mayor número de trabajadores altamente especializado.

Otra característica notable de la industria moderna es su tendencia a una localización cada vez mayor de determinadas industrias, desenvolvimiento debido, en primer lugar, a la operación de las fuerzas económicas naturales que hacen provechosa la manufactura en aquellas áreas adyacentes o próximas a las fuentes de materias primas que entran en el proceso de fabricación. También deben tenerse en cuenta la cercanía de los mercados para lograr un buen equilibrio entre el costo del transporte de esas materias primas y el de los productos acabados. En general, esta localización de la industria ha sido determinada por las economías naturales pero en algunos casos ha sido primariamente por razones históricas, ya que una industria puede haber sido establecida más o menos por el azar en cierto lugar y conservada después en él principalmente como resultado de la inercia de la costumbre.

La aparición y consolidación de las empresas transnacionales deben ser relacionadas con los períodos críticos por los que ha pasado la expansión industrial,

---

<sup>2</sup> Harry Elmer Barnes, *Historia de la Economía del Mundo Occidental*, Editorial Hispano Americana, México, 1955, p. 543 y 544.

determinados a su vez por la situación del mercado interno y del gran desarrollo tecnológico. El incremento de los formidables medios de comunicación han ejercido también considerable influencia en el proceso, ya que permiten controlar filiales o subsidiarias ubicadas en lugares remotos del planeta con gran facilidad para supervisar las instalaciones de cualquier planta.

El mencionado autor Harry E. Barnes señala que “el surgimiento de la empresa mundial se manifiesta inicialmente con la producción para el mercado interno, seguida de una producción para la exportación y cuando ésta no rinde los beneficios que se esperan, resulta más conveniente producir directamente en el extranjero por intermedio de entidades subsidiarias o filiales.

“Estas tendencias hacia la concentración y la localización constituyen dos de los aspectos más notables del desenvolvimiento general de la empresa comercial moderna en los últimos años del siglo XIX y XX.”<sup>3</sup>

El progreso de la actividad moderna de los negocios en grande escala y la concentración de la propiedad de diversas plantas que producen una determinada mercancía, tienden inevitablemente al control monopolístico de los productos. En otras palabras, hay monopolio comercial cuando una organización determinada puede controlar artificialmente el precio de una mercancía particular, por concentrar la dirección de su política en manos de un pequeño grupo.

Pero de todo eso, existe un beneficio potencial tanto para el productor como para el consumidor, debido a los costos más bajos de producción o a los servicios que de ello pueden nacer. Al mismo tiempo, debería reconocerse con franqueza que muchas organizaciones industriales de gran volumen, han propagado muchos dispositivos que ahorran trabajo y han determinado grandes progresos técnicos que han contribuido a aumentar en grado notable la eficiencia técnica y comercial de la empresa correspondiente.

El reconocimiento de los beneficios potenciales de los grandes negocios, junto con los muchos abusos de que se han aprovechado, han conducido a la posición de que el principal problema del Estado moderno es asegurarse aquel tipo de regulación

---

<sup>3</sup> Harry Elmer Barnes, *Historia de la Economía del Mundo Occidental*, p. 545.

que retenga las ventajas sociales y económicas de la mayor economía de la producción en grande escala e impida, al propio tiempo, los abusos potenciales procedentes de una elevación exagerada de los precios o de una limitación de la producción. De aquí que en muchos países se haya hecho un esfuerzo para estimular los tipos socialmente deseables de combinación, al propio tiempo que se ha tratado de impedir el monopolio. Estos esfuerzos no han tenido mucho éxito por regla general, ya que el resultado de las diversas regulaciones ha sido un firme incremento del volumen y poder de las grandes empresas inclinadas al mismo.

### **1.- Constituciones anteriores.**

En la Constitución de Cádiz de 18 de mayo de 1812, se hace una somera referencia a las empresas o industrias al establecer una igualdad de los españoles de ambos hemisféricos y se les da el carácter de españoles a todos los hombres libres nacidos y vecindados en los dominios de la España y a los hijos de éstos, siendo ciudadano español el extranjero que gozando de los derechos de español, obtuviera de las Cortes carta especial de ciudadanía y la obtenía por estar casado con española y haber traído invención o industria apreciable, o había adquirido bienes raíces por lo que pague contribución directa, o establecido un comercio con capital considerable y propio. (artículo 20).

En la Constitución de Apatzingán, ideario de Don José María Morelos y Pavón, encontramos con frecuencia, los fundamentos correctos de la libertad e independencia de las personas para conducirse por un nuevo sendero, quienes se enfrentan enérgicamente a los opresores para reivindicar las prerrogativas que les correspondían como seres humanos.

Influenciado sin duda el prócer Morelos por las ideas que intercambió con Hidalgo, por las importantes conversaciones sostenidas con sus valiosos colaboradores inmediatos e inspirado también por los puntos constitucionales de Rayón, presentó ante el Congreso de Chilpancingo, reunido para la elaboración de nuestra primera Ley Fundamental, un resumen de su manera de pensar llamado "Sentimientos de la Nación" que sirvió de base para la formación de la Constitución de Apatzingán. En el punto primero se establece la libertad e independencia de América respecto de España y de otra Nación, Gobierno y Monarquía. Se refiere a personas extranjeras que pretendan ingresar a nuestro país, en el punto décimo sexto, al

establecer: "Que nuestros puertos se franqueen a las naciones extranjeras amigas, pero que estas no se internen al Reino por más amigas que sean, y sólo habrá puertos señalados para el efecto prohibiendo el desembarque de todos los demás, señalando el diez por ciento," y alude, también, a los extranjeros en el punto décimo cuando dice: "Que no se admitan extranjeros, sino son artesanos capaces de instruir y libres de toda sospecha."<sup>4</sup>

Las tendencias individualistas de la Revolución francesa se dejaron sentir en México de modo muy notable mediante la legislación contra las *manos muertas*. Idéntico fenómeno se observa en los demás países iberoamericanos, así como en España, Italia, Austria y otros Estados europeos. Los legisladores fomentaron una intensa campaña de desamortización de los bienes de las personas morales durante la primera mitad del siglo XIX, con la primera disposición mexicana que fue el Decreto de 31 de marzo de 1856, por entender que así se facilitaba el progreso de la industria y del comercio.

Genaro Fernández comenta que "en la Constitución de 1857 se reacciona contra el sistema que venía imperando, y era necesario regular la incipiente industria que se estaba gestando en el país, ya que las circunstancias especiales de México requerían seguramente disposiciones distintas para normar esta materia. La experiencia que se había tenido anteriormente a la expedición de esta Constitución era ya suficiente indicio de las necesidades de nuestra patria, y los hechos numerosos posteriores a la misma Constitución vinieron a corroborar que sus principios son demasiado amplios, demasiado ideales; y muchas veces tiene que hacerse a un lado la teoría o el ideal, cuando se trata de la defensa de los intereses primordiales de la sociedad."<sup>5</sup>

Señala Enrique Krauze que "con un siglo de retraso, la revolución industrial llegó a México. Junto a los antiguos establecimientos de hilados y tejidos provenientes, en muchos casos, de la época colonial, aparecieron fábricas modernas: la ciudad de México con la Tabacalera Mexicana, El Buen Tono, Papelera San Rafael y La Hormiga; Puebla con La Independencia, La Covadonga y La Tlaxcalteca; y Monterrey con la

---

<sup>4</sup> Véase José María Morelos y Pavón, *Sentimientos de la Nación*, Archivo General de la Nación.

<sup>5</sup> Genaro Fernández McGregor, "Revista Mexicana de Derecho Internacional", México, 1920, tomo II, p. 592.

Cervecería Cuauhtémoc y, al doblar el siglo, la Fundidora de Hierro y Acero, fueron las nuevas mecas de la industria mexicana.<sup>68</sup>

El progreso material se hacía manifiesto con el desarrollo de las múltiples industrias que diariamente se implantaban en el país, y se calcula que para 1883, existían tres mil establecimientos industriales, los cuales servían para satisfacer las necesidades inmediatas del pueblo mexicano. La industria recibía un positivo impulso de parte del gobierno con la exención de contribuciones y el establecimiento de derechos proteccionistas, pero en ciertos casos, fue demasiado lejos su afán por desarrollar la industria y, permitió el establecimiento de franquicias de explotación que resultaron perniciosas y en muchas ocasiones sólo tenían en cuenta los intereses especiales de personas o sociedades a los que quería proteger.

Coinciden los juristas mexicanos al comentar el texto original de la Constitución de 1917 en que los constituyentes se percataron de la imperiosa necesidad de establecer el imprescindible ajuste entre las normas jurídicas que determinasen los requisitos de la inversión extranjera y la realidad circundante, punto que se tratará y comentará en el capítulo correspondiente.

## 2.- Leyes anteriores:

### A) Sociedades extranjeras.

El estudio de la historia tiene en el Derecho Mercantil una gran importancia. Cualquiera que sea la originalidad de determinadas instituciones jurídicas contemporáneas, casi siempre debemos ligarlas con otras instituciones del pasado que se han ido adaptando a las nuevas necesidades. Algunos rasgos de las instituciones modernas no se explican, sino a través de su origen histórico. Así, por ejemplo, el desarrollo de la sociedad anónima es la derivación de un desarrollo moderno extraordinario, surge de la asociación de acreedores para recolectar los impuestos y pagarse por los préstamos al Estado.

Dentro de la etapa del Derecho Mercantil nacional, cada uno de los estados se constituía con sus propios caracteres nacionales. Las corporaciones, conservaban en principio su organización ancestral, pero la autoridad real empieza a intervenir en todo

---

<sup>68</sup> Enrique Krauze y Fausto Zerón-Medina, *Porfirio*, Editorial Clio, México, 1993, p. 58 y 59.



momento en la vida de éstos, imponiendo normas para regular su actitud, impulsar su constitución o para suprimirlas. Estas organizaciones, creadas para satisfacer las necesidades de la época, se vieron rápidamente superadas, sin poder competir, con las grandes industrias que surgirían en los siglos XVII y XVIII y mucho menos con el Estado, que interviene como empresario o inversionista en sociedades monopolísticas, subvencionadas por él mismo y con privilegios fiscales, tuvieron que aceptar no ser sus propias rectoras y admitir por la tanto, la vigilancia y la implantación de reglas para el trabajo y control de producción, por parte de la autoridad. Este fenómeno como es natural, tendría repercusión en el Derecho Mercantil, en tanto que se crearon diversos derechos que implicó el desmembramiento de un derecho uniforme como era el que venía prevaleciendo.

Sobre el particular Oscar Vásquez indica que "las corporaciones que tuvieron una importancia de primer orden en la vida comercial, como sabemos, reglamentaban el comercio a través de sus estatutos, que cada miembro de ellas debía respetar, por lo que perdieron su importancia legislativa. El derecho estatutario, fue sustituido por el derecho codificado en las ordenanzas reales, lo que significó que, el derecho comercial no encontraba ya su base en la autonomía de las corporaciones, sino que era la autoridad quien dictaba las ordenanzas como derecho general nacional."<sup>7</sup>

De las ordenanzas dictadas para encausar y proteger el comercio, merecen una distinción especial las expedidas en Francia por el ministro de Luis XIV, Juan Bautista Colbert. En 1673, Colbert busca uniformar el Derecho Mercantil y redacta diversas ordenanzas que tuvieron el mérito de representar una verdadera obra de codificación del derecho comercial. Su contenido, en 12 títulos, se refiere a las principales instituciones de Derecho Mercantil, abarca del estado personal de los comerciantes a los libros de comercio; de la sociedad a la letra de cambio y a la quiebra. Estos textos fueron de importancia capital para la formación del Derecho Mercantil moderno, a través del código francés de 1808, llamado Código de Napoleón.

La orientación que hasta fines del siglo XVIII, había tenido el Derecho Mercantil, por la subsistencia de las corporaciones de comerciantes, cambia por la supresión de éstas, originada por su propia autodestrucción, ya que las querellas entre éstas dio

---

<sup>7</sup> Oscar Vásquez del Mercado, *Contratos Mercantiles*, Editorial Porrúa, S. A., México, 1994, p. 11 y 12.

lugar a severas críticas.<sup>8</sup> Las organizaciones corporativas, que contra el abuso de los potentes había defendido a capa y espada la libre dignidad del trabajo, se había dividido poco a poco en respetables castas profesionales hereditarias, que buscaban imponerse unas a otras. La situación de crítica hacia las corporaciones, fue aprovechada en el aspecto político y económico en Francia por el contralor de finanzas de Luis XVI, Roberto Turgot, quien por edicto de 1776 suprime las corporaciones, que las consideró contrarias a la libertad de cada quien de trabajar como lo desee. La fase virreinal en gran parte coincide con la del mercantilismo y se observa una bien intencionada política de fomento económico, pero muchas de las medidas en cuestión estaban mal pensadas o fueron mal ejecutadas u observadas. El espíritu de esta política económica cambió con la transición de los Habsburgos a los Borbones, quienes inspirados en el despotismo ilustrado de su época, y en las ideas administrativas de Colbert y Richelieu, acabaron con muchos anacronismos.

Las corporaciones fueron restablecidas al año siguiente y continúan operando hasta 1791 cuando se prohíbe toda asociación contraria al libre comercio y a la libre industria. Las ordenanzas de Colbert continuaron como cuerpo de normas mercantiles para regular las instituciones ya existentes y modificadas o las que iban surgiendo.

Algunas de las disposiciones que rigieron en España tuvieron aplicación en nuestro país y otras influyeron en la legislación patria. El estado de la legislación mercantil obligó al Cabildo, Justicia y Regimiento de la ciudad de México a elevar una representación a la Corona, para hacerle ver que, en atención al gran incremento que había alcanzado el comercio en la Nueva España, suplicaba por lo tanto, que era ya indispensable establecer un consulado. En 1592 se aprobó el establecimiento del Consulado el cual formuló sus propias ordenanzas que se enviaron a España para su sanción real. El consulado de México tenía, entre otras, funciones legislativas que consistían en crear y someter las leyes mercantiles a la aprobación del Monarca; funciones administrativas que procuraban la protección y el fomento del comercio; y funciones judiciales para resolver las controversias que se suscitaban.

Transcurrieron dos siglos durante los cuales sólo operó el Consulado de México y fue hasta 1795 que se crearon los Consulados de Veracruz y Guadalajara.

---

<sup>8</sup> Debe hacerse notar que la literatura económica peninsular se pronunciaba contra los gremios, reclamando su radical reforma o su total abolición, considerándose contrarios a la prosperidad de la industria.

La industria novohispánica se encontraba frenada por una serie de prohibiciones para establecer industrias en el nuevo territorio que podrían causar competencia a productos españoles. Los culpables de esta política no fueron los fabricantes de la península "hombres laboriosos y poco intrigantes", sino más bien los "negociantes monopolistas, cuyo influjo se halla protegido por una gran riqueza y sostenido por el conocimiento interior que tienen las intrigas y necesidades momentáneas de la corte". A pesar de eso, al comienzo del siglo XVII, la producción industrial anual novohispánica alcanzaba grandes porcentajes.

En cuanto a la libertad industrial, los indígenas podían ejercer varias, por ejemplo: producción de cerámica, sin tener que entrar en algún gremio; también los obrajes<sup>9</sup> quedaban fuera de la organización gremial; pero con estas dos excepciones, los artesanos de un mismo oficio tenían que agruparse, organizaban la enseñanza (con las tres etapas: aprendiz, oficial y maestro), limitaban la competencia y vigilaban la calidad de los productos. Los gremios novohispánicos no fueron reglamentados por ordenanzas que hubieran salido, desde abajo, de su autonomía, sino más bien ordenanzas que desde arriba intervinieron en sus actividades económicas.

Disposiciones de carácter mercantil son recogidas en la Recopilación de Indias que promulga Carlos II en 1681. El libro IX, que reglamenta el comercio especialmente entre las colonias de América y España, manda aplicar las ordenanzas de Burgos y Sevilla, con carácter supletorio de todos los puntos omisos de las Leyes de Indias, que así también se conoce a la Recopilación. Sin embargo, fueron tan grandes la autoridad y respeto que conquistaron las Ordenanzas de Bilbao, por su perfección y por que eran más completas, que se impusieron a las que se había mandado observar. La orden de aplicación de estas ordenanzas se dictó hasta 1792, y continuaron vigentes hasta el año de 1884.

Después de que México consumó su independencia, las Ordenanzas de Bilbao siguieron vigentes, aunque sufrieron reformas. Cuando se expidió la Constitución de 1824, se consideró que deberían suprimirse los consulados por ser tribunales especiales. En el año de 1841, se restablecieron los antiguos consulados pero con el

---

<sup>9</sup> Los obrajes, existentes desde 1592, creados por iniciativa de Luis de Velasco II, eran fábricas textiles, que funcionaban a menudo con prisioneros, aunque también con obreros "libres", atados a la empresa mediante deudas perpetuas, y guardados allí bajo un régimen no muy distinto del de prisioneros. Inclusive encontramos allí a esclavos importados de Asia.

nombre de tribunales mercantiles los que continuaron con la aplicación de las Ordenanzas de Bilbao.

Para Javier R. Brito "las empresas transnacionales fueron desde el siglo XVI hasta el XIX un instrumento privilegiado de colonización y gozaban de parte de los poderes de soberanía del Estado colonizador (por ejemplo, los derechos de reclutar fuerzas armadas, realizar actos administrativos e implantar impuestos), la situación que hoy en día se deriva de la actuación de las empresas transnacionales es incluso alienadora para los países subdesarrollados."<sup>10</sup>

Durante el siglo pasado y principios del actual, la mayor parte de los flujos y movimientos de capital entre países se dieron a través de importantes operaciones comerciales a nivel internacional, en donde Gran Bretaña, Estados Unidos y otros países europeos financiaban en países en vías de desarrollo, servicios públicos, tales como. tranvías, gas, electricidad, proyectos ferrocarrileros y mineros.

Debido a los riesgos que implicaba, la inversión extranjera no cobra aún gran importancia, sin embargo, esta situación cambiaría más tarde en su totalidad a consecuencia del engrandecimiento y expansión de algunas empresas de países industrializados hacia el exterior gracias a las garantías legales y a los beneficios económicos que se otorgaban en los países receptores.

La libre movilidad de capitales y mercancías disminuyó significativamente como resultado de las fuertes barreras arancelarias introducidas en los diversos ordenamientos legales de los países con el fin de proteger sus mercados internos de los productos importados del exterior e inducir el crecimiento de sus empresas locales. El proteccionismo arancelario junto con otros factores como son: la mano de obra barata y abundante, el abastecimiento de materias primas y mercados potencialmente importantes, influyeron en el crecimiento y auge de las empresas transnacionales. No obstante, a principios del siglo, aún no se creaba la reglamentación necesaria que determinara las bases del crecimiento y desarrollo de las grandes empresas transnacionales.

---

<sup>10</sup> Javier Ramón Brito Moncada, *Derecho Internacional Económico*, 1ª ed., Editorial Trillas, México, 1982, p. 47.

## B) Código Civil.

Desde la baja Edad Media se dio a la legislación específica de un pueblo el nombre de Derecho Civil, como persistencia de la tradición romana. Sobre el particular José Gomís y Luis Muñoz indican que “los reyes, príncipes y señores feudales de la época medieval entendieron por Derecho Civil todo el sistema jurídico del territorio sometido a su jurisdicción, no es extraño que se produjera el mismo fenómeno evolutivo y desintegrante que en Roma. Del caótico ordenamiento de las disposiciones en cuerpos legales sin sistemática, se pasó a la individualización jurídica de las diferentes materias del Derecho. De este modo, el área del Derecho Civil fue reduciéndose grandemente a los límites casi de los Códigos Civiles actuales.”<sup>11</sup>

De la misma manera estos autores afirman que “conforme avanzó el tiempo y se conocieron mejor las instituciones jurídicas de Roma, cuya crítica era enfocada finalmente en un sentido filosófico, la expresión *jus civile* comprendía de más en más el derecho privado de un pueblo. De este derecho fue además desmembrándose el derecho mercantil, con su especialidad de derecho marítimo, en atención al auge comercial que originaron los descubrimientos geográficos”<sup>12</sup>

En el siglo XVII la transformación llegó a su madurez con la precisión conceptual, distinguiéndose perfectamente Derecho Civil y Código Civil, de otras ramas del Derecho, e incluso del propio derecho privado. En esa distinción se apoyaron los hombres que redactaron el mal llamado Código Civil de Napoleón de 1808.

José Gomís y Luis Muñoz en su obra se refieren a “la evolución que el concepto de Derecho Civil ha sufrido en el transcurso de los tiempos, no podía faltar por lo que respecta al derecho mexicano. Como en la época de la tendencia codificadora europea México era aún colonia española, dicho fenómeno se manifestó particularmente en las Cortes de Cádiz de 1812, donde delinearon, a más de la codificación política cristalizada en la Constitución, las del Código Civil y del Código de Comercio. La influencia que las Cortes de Cádiz ejercieron en la legislación mexicana posterior a la independencia patria fue sin duda alguna fundamental.”<sup>13</sup>

---

<sup>11</sup> José Gomís y Luis Muñoz, *Elementos de Derecho Civil Mexicano*, 1ª ed., Editorial Porrúa, S. A., México, 1942, p. 25.

<sup>12</sup> José Gomís y Luis Muñoz, *Elementos de Derecho Civil Mexicano*, p. 26.

<sup>13</sup> José Gomís y Luis Muñoz, *op. cit.*, p. 26.

Del mismo modo que la conducta del hombre está influida por el comercio individual cotidiano, así influye en las naciones su comercio con las otras, incluso en la órbita autonómica interna. El Derecho civil mexicano exalta en grado sumo la autonomía particular en su afán de cumplir con los principios de libertad política constitucional, siempre que se trate de la manifestación volutiva contractual o meramente dispositiva.

Para José Gomís "se entiende por contenido del Derecho Civil el conjunto de conocimientos, ideas, juicios y elementos que integran las normas institucionales que rigen la disciplina. Específicamente, será contenido del Derecho Civil Mexicano el conjunto de disposiciones que regulan las relaciones correspondientes a los fines generales del hombre como miembro de la comunidad mexicana."<sup>14</sup>

La evolución histórica del contenido del Derecho civil ha sido discontinua y bastante contradictoria. Savigny estableció su doctrina dogmática sobre un sistema que se puede considerar por hoy como perfecto. El plan de Savigny se sustenta directamente sobre el concepto de la naturaleza humana. El hombre, al manifestar su actividad en la sociedad, origina relaciones jurídicas. Cuando desenvuelve su actividad sobre sus semejantes, crea los llamados derechos adquiridos y actúa así, bien sobre el mundo exterior *económico* para obtener de él lo pertinente a sus necesidades, bien sobre los demás hombres para recibir de ellos o para prestarles aquello que sea útil a los fines generales de la Humanidad.

El Derecho Civil y el Derecho Mercantil pertenecen ambos al derecho privado; y por tanto ambos tienen lazos comunes que por razón más bien de antigüedad que de técnica, están regulados por el Derecho Civil. El Derecho Mercantil se desgajó del Derecho Civil en época todavía reciente, y esto en virtud de que todo el mundo reconocía la necesidad de la diferenciación.

Como comerciante, el individuo está a reglas de orden público nacional y de orden público internacional muy acentuadas, lo que no le ocurre cuando obra dentro del área del cumplimiento de sus fines individuales. El comentado autor José Gomís precisa que "el Derecho Mercantil tiene carácter universal en atención a que el comercio es universal por servir al intercambio de los bienes económicos de la Tierra.

---

<sup>14</sup> *Ibidem*, p. 41.

Este carácter no lo tiene el Derecho Civil, pues se limita a ser un derecho nacional. Ahora bien: como el comerciante obra como sujeto capaz y como titular u obligado de las múltiples manifestaciones contractuales que el comercio presenta, es obvio que el Derecho Civil entra en funciones para determinar todas esas relaciones en un sentido jurídico genérico.<sup>15</sup>

La comisión codificadora compuesta por varios juristas laboraron sobre el proyecto de Justo Sierra y consiguieron dar fin a la tarea codificadora el 15 de enero de 1870. Sin enmienda ni variación, el nuevo proyecto fue sancionado por el Congreso el día 13 de diciembre del mismo año y entró en vigor por Decreto de 1º de marzo de 1871. El Código Civil de 1870 recogió en su articulado y modificó en parte, las leyes civiles que habían aparecido desde 1821 hasta 1870, tales como las disposiciones sobre *extranjería*, privilegios, inventos y patentes, derecho de los hijos naturales a heredar, *sociedades*, nacionalidad, expropiación de bienes mostrencos y terrenos baldíos, libertad de usura, etc.

No obstante, es indudable que significó uno de los Códigos progresistas de América mejor redactados, y cuya influencia se dejó sentir en las demás repúblicas del Continente. La gran extensión del contenido del Código de 1870, es el deseo de amoldar al espíritu jurídico de la nación mexicana los preceptos civiles que pusieron de relieve la necesidad de efectuar una profunda reforma.

Por Decreto de 14 de diciembre de 1883 se facultó al Ejecutivo de la Unión para que proveyese a esa reforma. Así se hizo; y una comisión de juristas revisó, con rapidez digna de loa, el articulado del Código de 1870. Así quedó confeccionado el Código de 1884, que empezó a regir para el Distrito y Territorios Federales a partir del 1º de junio del mismo año. Ha de tenerse en cuenta que desde esa fecha hasta que apareció el Código civil de 1928, aquél sufrió numerosos cambios, entre las cuales se encuentran las de *extranjería* y *naturalización*, *expropiación por utilidad pública*, etc.

Como hijo del Código de 1870, el de 1884 se inspiró en el proyecto español de 1851 y adoptó materias del Código Civil francés y del portugués. Es un Código clarísimo y contiene disposiciones nuevas y concordantes con el sentido de protección social que la doctrina científica de finales de siglo imbuía en los pueblos de América.

---

<sup>15</sup> *Ibidem*, p. 38.

Se halla en el Código Civil mexicano la preocupación de un ideal de justicia distributiva, de una fina equidad, de una reglamentación integral, sin tratar por ello de oprimir la libertad o el vuelo del individuo.

El multicitado autor José Gomis comenta sobre “la preponderancia que en la vida económica de México ha adquirido el movimiento sindicalista; la propulsión que su industria recibe de año en año; el crecimiento a veces desmesurado de las grandes urbes con detrimento de las localidades rurales; la tendencia manifiestamente cooperativista que el espíritu de comunidad racial indígena imprime a numerosas *empresas agrícolas, industriales y comerciales*; y la característica específica de la economía forestal, agrícola y pecuaria de las inmensas regiones casi inexploradas de México, no podían por menos de ejercer su influencia sobre los legisladores que redactaron el Código Civil de 1884.”<sup>16</sup>

Este Código Civil, producto de las necesidades económicas y jurídicas de otras épocas, no hace ninguna mención de sociedades extranjeras y se refiere solo en partes aisladas a la condición de los extranjeros como personas físicas y morales. Este Código es elaborado cuando dominaba en el campo económico la *pequeña industria*, se volvió incapaz de regir las nuevas necesidades sentidas y las relaciones que, se hayan fuertemente influidas por las diarias conquistas de la gran industria y por los progresivos triunfos del principio de la solidaridad. Era preciso socializar el Derecho, extender su esfera del industrial al asalariado.

### C) Código de Comercio.

Felipe de J. Tena señala, “preciso es que nos coloquemos en plena Edad Media para poder asistir a las primeras apariciones de la legislación comercial, propiamente dicha. En los comienzos de este período el comercio y, por lo mismo, su legislación eran imposibles. Derrumbado el imperio romano de occidente y durante toda la era de invasiones, la anarquía más espantosa se enseñoreó de Europa; y si bien el genio de Carlomagno logró establecer algún orden social, éste no sobrevivió a su autor y pronto el feudalismo, con su régimen basado exclusivamente sobre la propiedad territorial y con sus pequeñas y numerosas soberanías, recelosas u hostiles entre sí, fue un obstáculo para todo linaje de progreso en el orden industrial y mercantil.

---

<sup>16</sup> José Gomis y Luis Muñoz, *Elementos de Derecho Civil Mexicano*, 1ª ed., Editorial Porrúa, S. A., México, 1942, p. 85.



“Para regular cumplidamente la vida jurídica de los poderosísimos centros industriales y comerciales de aquellas sociedades, surgió un nuevo derecho constituido primero por la costumbre, cristalizado después en ciertas leyes escritas que recibieron el nombre de derecho *estatutario*. Factores principalísimos del nuevo derecho fueron las *corporaciones*, nacidas de aquel espíritu de asociación que a la sazón estaba sobre todo, como era la única fuerza que podían oponer los trabajadores libres de las ciudades contra el despotismo vejatorio de los señores feudales. La anarquía que se apoderó de Europa en la Edad Media y, en especial, los frecuentes abusos de los señores feudales inspiraron la idea de asociarse para hacer posible la defensa de los que se dedicaban a un mismo oficio. Así nacieron las corporaciones industriales : los comerciantes y, los que ejercían la propia industria, se agruparon entre sí, y con la fuerza que les daba la unión y con la ayuda que les prestaba la realeza, lograron arrancar al señor feudal. Las *corporaciones* comerciales se consagraron de lleno a organizarse y no tardaron en colocarse sobre las demás, asegurándose las primeras el más firme reconocimiento de sus privilegios y derechos. De este modo se dieron sus propios ordenamientos, que libremente regulaban su acción administrativa, legislativa y judicial.

“A la cabeza de la *corporación* hallábanse colocados uno o varios cónsules, cuyas funciones duraban un año o seis meses; después un consejo de los más antiguos comerciantes, elegidos por la asamblea general de los asociados. Cada cónsul, al entrar a desempeñar su cargo, juraba administrar bien la *corporación* y publicaba su juramento. Contenía reglas administrativas, procesales, *industriales*, etc.”<sup>17</sup>

De la misma manera Felipe de J. Tena asevera que “al amparo benéfico de las corporaciones pudo desarrollarse el comercio, así como las demás industrias ya que el industrial y el comerciante encontraron en ellas una garantía para su libertad y una defensa para sus intereses. Las corporaciones decayeron y dieron origen a un régimen opresivo que no podía resistir al empuje de las nuevas ideas tan vivamente agitadas en Europa en la segunda mitad del siglo XVIII, y que, inspiradas en las principales leyes de Economía Política que acababan de descubrirse, clamaron contra el sistema de

---

<sup>17</sup> Felipe de J. Tena, *Derecho Mercantil Mexicano*, 6ª ed., Editorial Porrúa, S. A. México, 1942, p. 85.

reglamentos y en pro de la libertad de trabajo desapareciendo el régimen de los gremios en definitiva.<sup>18</sup>

Pero llegan los tiempos modernos cuyo principio señalan dos acontecimientos que operan en el mundo del comercio una revolución fundamental: el descubrimiento de América y el paso hacia las Indias Orientales por el Cabo de Buena Esperanza. Francia se preocupó con este movimiento para encausarlo y protegerlo por medio de sus *ordenanzas*, tan trascendentales en la historia del derecho mercantil, las dos célebres ordenanzas de Colbert y la del comercio marítimo, siendo una y otra verdaderos códigos de derecho mercantil que prepararon la anticipación del actual código de Francia. En 1787 se nombra una comisión para que preparara una revisión general a las leyes mercantiles pero los gravísimos acontecimientos políticos que dos años después sobrevinieron, dejaron en proyecto la obra de revisión.

Más tarde, la asamblea constituyente encargada del código de comercio, que no llegó a presentarse, dictó una medida preparatoria para abolir de un golpe el deplorable régimen de las *corporaciones* que hasta allí vivieron la industria y el comercio. Napoleón ordenó en 1806 que se emprendiera de nuevo el ya olvidado estudio del proyecto del 4 de diciembre de 1801 el cual se transformó en ley tras las discusiones del 4 de noviembre de 1806 al 24 de agosto de 1807.

Muchas disposiciones del código de 1807 no respondían ya a la realidad de los hechos comerciales, y una serie de leyes han tenido por fin modificarlas o complementarlas. Felipe de J. Tena alude que "desde entonces la legislación mercantil hubo de seguir nuevos derroteros, dejando de ser una legislación de clase, en la que el elemento personal lo era todo, para convertirse en una legislación aplicable a todas las manifestaciones de la actividad comercial, derivadas o no de un comerciante. Antes se legislaba para los gremios privilegiados de comerciantes, únicos que podían ejecutar actos de comercio."<sup>19</sup>

El código de Francia consagró, como materia propia y esencial la regulación de actos mercantiles objetivos, cuyo carácter les viene de ellos mismos, sin que nada influya, para determinarlos, la calidad personal de sus autores.

---

<sup>18</sup> Felipe de J. Tena, op. cit., p. 34 y 35.

<sup>19</sup> Idem.

Vengamos ahora a la legislación de España, con la cual, aun más directamente que con la legislación francesa, se relaciona la de México.

Importantes ordenanzas expidieron los *consulados de comercio* a principios de la edad moderna. El de Burgos, decretó las ordenanzas de ese nombre en 1538. Vienen luego las formadas por el consulado de Sevilla establecido en 1539, y las cuales aprobó Carlos I en 1554. Figuran entre ellas las Ordenanzas de la Universidad y Casa de Contratación de Bilbao. Las ordenanzas de Bilbao regulaban todas las instituciones del comercio en general, del terrestre y del marítimo, las que se generalizaron en España por el trabajo de la jurisprudencia y traspasaron los mares para llegar a dominar en los pueblos hispanos de América, donde rigieron por largos años.

En México, a fines del siglo XVI, era ya indispensable establecer en la ciudad un consulado, el cual se acordó por el rey por cédula del 15 de junio de 1592. Mientras se formaban las ordenanzas para el consulado, rigieron la de Burgos y Sevilla, hasta que en 1639 se imprimieron por primera vez las llamadas Ordenanzas del Consulado de México, universidad de mercaderes de Nueva España, impresas por segunda ocasión en 1772 y por tercera y última en 1816. El Consulado aplicó las Ordenanzas de Burgos y Sevilla a título de leyes subsidiarias, en lo no previsto y resuelto por aquella Recopilación; más habiéndose publicado después las ordenanzas de Bilbao, su marcada superioridad sobre la de Burgos y Sevilla, hizoles merecer toda preferencia y grangearse una general observancia por nadie discutida.

Posteriormente, el multicitado autor Felipe de J. Tena, señala que "consumada la independencia, dichas Ordenanzas continuaron vigentes, como el único cuerpo de legislación comercial de la República. Sus principales reformas fueron introducidas por leyes de 16 de octubre de 1824, 15 de noviembre de 1841 y 1º de julio de 1842. La primera suprimió los consulados sometiendo los negocios mercantiles al conocimiento y decisión de los jueces comunes; la segunda restableció los antiguos consulados, pero bajo la denominación de tribunales mercantiles, creó las juntas de comercio y declaró en su artículo 70 que continuaban vigentes las ordenanzas de Bilbao; el último de los decretos tuvo por principal objeto hacer más expedita la administración de

justicia en el ramo de comercio, aumentando de una a dos Salas del tribunal mercantil en la ciudad de México y reglamentando su mejor funcionamiento.”<sup>20</sup>

Sobre el particular Oscar Vásquez del Mercado indica que “después de la aparición del Código Español de 1829, en México se hizo un intento para preparar un Código, que más que otra cosa fue la copia del español y del francés de 1808, con algunas modificaciones, el proyecto no paso de tal. Fue hasta el 16 de mayo de 1854, cuando aparece el primer Código de Comercio mexicano, obra ésta de Teodosio Lares, ministro de Santa Ana, de ahí que se le conozca como el Código de Lares. Escaso año duró su vigencia ya que, por razones políticas triunfó la Revolución de Ayutla y al desplazamiento de Santa Ana, fue derogado a fines del año de 1855, reapareciendo en su lugar las Ordenanzas de Bilbao.

“Cuando se restauró la República en 1867, se pensó en la creación de un Código de Comercio que pudiera aplicarse en todo el territorio y para ello hubo necesidad de reformar la Constitución de 1857, en su artículo 72, de manera de que el Congreso quedara facultado para expedir códigos obligatorios en toda la República, de minería y de comercio. La reforma se hizo hasta el 15 de diciembre de 1883. Cuatro meses después de esta reforma, se promulgó el Código de Comercio de 1884, quedando derogadas todas las disposiciones mercantiles anteriores incluyendo las Ordenanzas de Bilbao.”<sup>21</sup>

Poco vivió el código de 84, ya que por decreto de 4 de junio de 1887, el Congreso de la Unión autorizó al Ejecutivo para reformarlo total o parcialmente, redactándose por la comisión encargada el proyecto del actual código. La verdadera causa de la derogación de este código fue, sin tomar en cuenta muchos defectos de por menor, las anticonstitucionales disposiciones que contenía en materia de bancos cuya creación y continuación, tratándose de los no autorizados por ley especial, quedó prohibida o sujeta a condiciones gravosísimas con el objeto de favorecer al monopolio del Banco Nacional.

Comenta Oscar Vásquez que “como tercero y actual Código de Comercio que nos rige, nos encontramos con el de 1889, aunque vigente a partir del 1º de enero de

---

<sup>20</sup> *Ibidem*, p.44 y 45.

<sup>21</sup> Oscar Vásquez del Mercado, *Contratos Mercantiles*, Editorial Porrúa, S. A., México, 1994, p.20.

1890. Su antecesor de 1884, como el primero de 1854, tuvieron efímera vigencia. En su preparación influyeron tanto el Código Español de 1885, cuyas disposiciones transcribe a veces hasta literalmente, no sin haber recurrido también a otras legislaciones como la italiana de 1882 y la francesa de 1808, para reglamentar materias importantes como la enumeración de los actos de comercio, sociedades anónimas, etc.<sup>22</sup>

#### **D) Leyes españolas.**

Para poder estudiar nuestro derecho, es menester referirnos brevemente a España, en cuanto al desarrollo del Derecho Mercantil, ya que esta obra legislativa es de fundamental importancia para nuestro país. La aportación española fue de lo más trascendental, pues nada menos que en la península se produjo la obra del Consulado del Mar, que fue la más completa colección medieval de usos marítimos y alcanzó vigencia durante varios siglos en todos los puertos del Mediterráneo, españoles y no españoles.

El maestro Oscar Vásquez señala que "en la Edad Media, en la producción de las diversas disposiciones normativas, se encuentran las reguladoras del comercio. Contienen preceptos relativos al comercio el Fuero Juzgo que data del siglo VII y adquiere fuerza legal hasta el siglo XII (1241), aparentemente con el nombre de Fuero Real.<sup>23</sup> Las disposiciones de este último se reproducen en las Siete Partidas, la obra más importante iniciada bajo Alfonso X, el Sabio en 1256, concluida diez años después. De esta recopilación jurídica, la partida quinta es la que se refiere a la materia mercantil, que habla de los préstamos, de las compras, de los cambios y de los otros pleitos y posturas que hacen los hombres entre sí, de cualquier manera que sean.

"En el siglo XV, durante el reinado de los Reyes Católicos, se dictan disposiciones para regular el comercio, en 1494 los mercados, en 1499 el cambio, y en 1498 y 1500 el tráfico marítimo. Más tarde, en el siglo siguiente, en 1522 y 1549, los corredores mercantiles y los libros de comercio, respectivamente son disciplinados.

---

<sup>22</sup> Idem.

<sup>23</sup> El Fuero Juzgo, es la versión en lengua romance, del código visigodo *Liber Judicum*, ordenado por Fernando III el Santo.

“La obra legislativa continuó y así tenemos las Ordenanzas de Burgos de 1538 (las primitivas de 1494), de Sevilla de 1554, y las de Bilbao, las viejas de 1560 y las nuevas de 1737, estas últimas constituyeron , por su excelencia y difusión, una de las más valiosas aportaciones al acervo del Derecho Mercantil. La importancia de estas ordenanzas es su valor jurídico y su aplicación, en el caso de las de Bilbao, en la Nueva España.”<sup>24</sup>

Felipe de J. Tena refiere que “aunque dictadas para la Villa de Bilbao, la jurisprudencia las hizo generales en España: traspasaron sus fronteras, se observaron en las colonias de América y en las repúblicas hispanoamericanas más tarde, y son en la actualidad la base de algunas legislaciones mercantiles y hasta derecho vigente.”<sup>25</sup>

El comentado autor Vásquez del Mercado, de la misma manera indica que “la Nueva y Novísima Recopilaciones, ordenada la primera en 1567 por Felipe II y en 1805 por Carlos IV, la segunda, para coordinar las leyes existentes, no superaron las ordenanzas en materia mercantil, de la Ilustre Universidad y Casa de Contratación de la muy leal Villa de Bilbao. Estas ordenanzas tuvieron una indiscutible autoridad; sin embargo, no formaron un código de aplicación general en toda España, por lo que a partir de 1810 se iniciaron, por una comisión, los trabajos para prepararlo, ya que no bastaba aquella legislación heterogénea, deficiente y confusa, integrada por el Consulado del Mar, las Ordenanzas de Bilbao y las disposiciones esparcidas en la Novísima Recopilación para satisfacer las necesidades del comercio a principios del siglo XIX. Fue hasta la tercera comisión designada que quedó redactado un proyecto de código, en 1829. El proyecto se formó de la siguiente manera. En noviembre de 1827, Pedro Sainz de Andino presentó al Rey su exposición, ofreciéndose para la redacción de un Código de Comercio. Como consecuencia, se nombró una comisión y se designó a Sainz de Andino secretario. Su constitución tuvo lugar el 25 de enero de 1828 y la sesión última se celebró el 20 de mayo de 1829.

“Sin duda influyeron en este código las Ordenanzas de Bilbao y el Código de Comercio francés. Las tareas empezaron encargándose a cada uno de los miembros un plan general del proyecto y fue a Sainz de Andino a quien se le encomendó la redacción de un cuadro de materias, conforme al cual se distribuyeron las ponencias.

---

<sup>24</sup> Oscar Vásquez del Mercado, *Contratos Mercantiles*, Editorial Porrúa, S. A., México, 1994, p. 17 y 18.

<sup>25</sup> Felipe de J. Tena, *Derecho Mercantil Mexicano*, 6a. ed., Editorial Porrúa, México, 1970, p. 38.

Los ponentes respetaron el plan inicialmente propuesto y quizá por ello al código se le designa como de Sainz de Andino.

“No dejan de observarse defectos en la obra de Sainz de Andino, hay exceso de preceptos de carácter procesal y algunas materias de gran importancia quedaron fuera de la previsión de ese ordenamiento, abundando las faltas de plan y disposiciones oscuras y contradictorias. El Código español de 1829 estuvo vigente hasta 1885, año en el que se promulgó un nuevo Código de Comercio de ese país. Ambos textos tuvieron influencia en la redacción de nuestros códigos de comercio.”<sup>26</sup>

Fernando Vázquez expresa al respecto que “Consumada la Conquista, el comercio en México, o en la ya Nueva España, sufrió una profunda transformación derivada de la imposición que los conquistadores hicieron de su sistema, hábitos y conveniencias, así como del aumento en el tráfico que sobrevino como consecuencia de la apertura de un comercio transmarino. Acorde con las ideas económicas mercantilistas bullonistas que imperaban, en España, en su comercio con América, siguió una política dirigida y de *monopolio*; pero además estableció una protección en favor de los comerciantes en atención a su origen o ascendencia peninsular, que trajeron como consecuencia la creación de un complicadísimo sistema comercial, sujeto a autorizaciones, permisos, vigilancias, gabelas y otras trabas, que impidieron que el comercio alcanzara el desarrollo debido.

“Sin duda alguna y por obvias razones, en la Nueva España el comercio que mayor significación alcanzó fue el externo en el cual jugó un papel fundamental la Casa de Contratación de Sevilla, toda vez que fue el órgano a través del cual se realizó la casi totalidad del comercio americano durante la Colonia. A poco de constituida, como aumentaron en forma considerable los juicios entre comerciantes, se instauró un consulado dependiente de dicha Casa, con el nombre de Universidad de Cargadores de Indias, el cual conoció de las controversias surgidas con motivo de las operaciones comerciales con América, teniendo jurisdicción para conocer todas y cualesquier diferencias y pleitos que hubiere entre compañías y factores y sobre todas las cosas que acaecieren tocantes al trato, comercio y mercaderías de las Indias.

---

<sup>26</sup> Oscar Vázquez del Mercado, *Contratos Mercantiles*, Editorial Porrúa, S. A., México, 1994, p. 17 y 18.

“El monopolio comercial en favor de la Casa de Contratación de Sevilla, duró aproximadamente tres siglos, toda vez que fue suprimido por el real decreto de 18 de junio de 1790 donde se otorgaban autorizaciones a otros organismos para despachar registros a algunos puertos de América, la habilitación de otros puertos españoles para realizar el comercio indiano y la aparición de la llamada Pragmática del Comercio libre.”<sup>27</sup>

Rafael De Pina, en forma muy elocuente precisa que “los tratadistas que se han ocupado de las fuentes del derecho correspondientes a este periodo, distinguen entre las españolas que estuvieron vigentes en la Nueva España, contenidas, principalmente, en las leyes de las Siete Partidas, en la Nueva y Novísima Recopilación y en las Ordenanzas de Bilbao (éstas por lo que respecta al Derecho mercantil); el de las dictadas, en general, por las Colonias de América, con aplicación, naturalmente, a México, como la Recopilación de las Leyes de Indias, y el de las dadas con el carácter particular para la Nueva España, como las Ordenanzas de Intendentes de 1780. La Recopilación de las Leyes de Indias (1860) disponía que en los territorios americanos sujetos a la soberanía de España se considerase como derecho supletorio de la misma el español, con arreglo al orden de prelación establecido por las Leyes de Toro.”<sup>28</sup>

---

<sup>27</sup> Fernando Vázquez Arminio, *Derecho Mercantil*, Editorial Porrúa, México, S. A., 1977, p. 212 y 213.

<sup>28</sup> Rafael De Pina, *Derecho Civil Mexicano*, Editorial Porrúa, S. A., México, 1960, p. 80.



## CAPÍTULO II

### CONCEPTOS

#### 1.- Concepto de empresa.

##### A) Significación gramatical.

La palabra empresa, según el Diccionario de la Real Academia Española, procede del latín *inprehensa*, que quiere decir cogida o tomada, y da dos acepciones que se aplican al concepto jurídico: "Casa o sociedad mercantil o industrial fundada para emprender o llevar a cabo negocios o proyectos de importancia." "Obra o designio llevado a efecto, en especial cuando en él intervienen varias personas."

En cuanto a la primera acepción, el concepto jurídico de la empresa en efecto, se refiere a la "casa o fondo de comercio"; aspecto patrimonial que se relaciona con la expresión francesa *fond de commerce*, y que entre nosotros, siempre, según aquel Diccionario, quiere decir (fondo) el "caudal o conjunto de bienes de una persona o comunidad" que se establece para realizar negocios; es decir, la actividad del fundador (empresario o titular de la empresa) que es a lo que se refiere la otra acepción del Diccionario: una obra o un designio del dueño de la empresa.<sup>29</sup>

Desde el punto de vista de Guillermo Cabanellas "la empresa constituye un conjunto de medios de muy diverso orden destinados a un fin que es determinado por el empresario, teniendo como meta la producción. En realidad el fin es la producción y la utilización de los medios se realiza por parte del empresario, quien considera o puede considerar libremente cuáles son los mejores medios para llegar al mismo. Asimismo, la empresa es la unidad de producción, pues vista en su conjunto aparece como la célula inicial sobre la que se monta la vida económica. Es, además, órgano de producción, y una dirección importante de la doctrina quiere hacerla sujeto de la misma.

"En el Derecho la empresa significa una colaboración de esfuerzos para determinado fin, en el que colaboran y son partes en esta actividad de un lado el patrono y de otro el trabajador, como un concurso de medios personales, materiales e

---

<sup>29</sup> Instituto de Investigaciones Jurídicas, "Diccionario Jurídico Mexicano", p. 1262.

inmateriales destinados a un fin determinado, fijado por el empresario. La actual organización social y económica tiene su centro de gravedad en la empresa, buscando en el seno de ésta no la oposición entre patrono y trabajador, y si su colaboración en una verdadera comunidad fundada sobre estimación recíproca y cuyo fin más visible es llegar a la producción de bienes de consumo."<sup>30</sup>

En el Diccionario Jurídico Mexicano en forma muy elocuente se precisa que "es frecuente confundir la empresa con la sociedad mercantil que la organiza y la explota; es decir, confundir el todo con la parte. Aquella, es un quehacer, una conducta del hombre, en torno a ciertos elementos materiales e inmateriales, los cuales constituyen al patrimonio de la negociación (hacienda o fondo de comercio). Esta, la sociedad, es quien realiza la actividad, es decir, la persona que funda y que explota la empresa. Se trata de dos conceptos distintos pero inseparables: no hay empresa sin empresario, ni éste sin aquella. Empero, empresarios pueden ser, no sólo las sociedades (mercantiles, por que esa actividad "empresarial" las califica de tales), sino también las personas físicas, el Estado, y ciertas figuras jurídicas que no son personas, como la herencia yacente o la masa activa de la quiebra.

"La empresa no solo es el conjunto de bienes o derechos aportados por el empresario y organizados con una finalidad, sino que también es la actividad misma de éste, y la organización de todos esos bienes, que constituye un elemento adicional de la empresa con un valor propio al que se denomina aviamiento y que se relaciona con la clientela de la negociación a la que destinan sus bienes o servicios.

"El derecho reconoce diversas clases de empresas: según que su titular sea un sujeto de derecho privado, o bien, de derecho público, se habla entonces de *empresas privadas y públicas*; según que el titular sea una sociedad (anónima con mayor frecuencia), u otra persona o sujeto, se habla de *empresas societarias o corporativas* en aquel caso y no corporativas en el otro (el titular, entonces, puede ser una persona física, una comunidad o grupo de personas, una unidad económica, etc.); y finalmente, según la naturaleza de la actividad económica que se efectúe a través de la negociación puede tratarse de empresas agrícolas, comerciales e industriales."<sup>31</sup>

<sup>30</sup> Guillermo Cabanellas, "Enciclopedia Jurídica Omeba", Editorial Driskill, S. A., Argentina, 1989, p. 55 y 56.

<sup>31</sup> Instituto de Investigaciones Jurídicas, "Diccionario Jurídico Mexicano", Editorial Porrúa, S. A., México, 1991, p. 1262 y 1263.

Carlos E. Mascareñas expresa que "por otra parte, la empresa es objeto de derecho y no puede ser al mismo tiempo sujeto. Ni siquiera en el caso de las sociedades es posible llegar a esta confusión, ya que la sociedad es el titular jurídico de la empresa, pero no se confunde con ella ni siquiera en las formas más próximas, como ocurre en la sociedad colectiva. No obstante, cabe apuntar como dato interesante esta difusa conciencia social que quiere diferenciar la empresa de la persona del titular."<sup>32</sup>

Los elementos de la empresa son subjetivos unos y objetivos los otros. Los primeros son, desde luego, el empresario y el personal de la negociación; los objetivos son todos los bienes y derechos que forman la hacienda o patrimonio de la empresa.

El comentado autor señala que los elementos sobresalientes por su importancia son:

a) Los bienes.- La empresa cuenta normalmente con un conjunto de bienes de la naturaleza más varia. Según el tipo concreto de empresa varían los bienes que constituyen el fondo patrimonial de la misma;

b) Los servicios.- Los servicios de toda índole son elemento imprescindible en la empresa;

c) Las relaciones económicas.- La empresa es tal en cuanto vive y actúa en el seno de la sociedad. En su actuación se relaciona con otras empresas, tiene un círculo amplio de proveedores y otro no menos importante de clientes. A su vez mantiene contactos estrechos con las instituciones bancarias y auxiliares del comercio. La vitalidad de la empresa le fuerza a vivir en sociedad, y de su actuación pública logra un crédito importantísimo para su desarrollo."<sup>33</sup>

## **B) Conceptos doctrinales.**

Un concepto importante es el que menciona el distinguido autor José Silvestre Méndez: "La empresa es la célula del sistema económico capitalista, es la unidad básica de producción. Representa un tipo de organización económica que se dedica a cualquiera de las actividades económicas fundamentales en alguna de las ramas productivas de los sectores económicos."<sup>34</sup>

<sup>32</sup> Carlos E. Mascareñas, *"Nueva Enciclopedia Jurídica"*, Editorial Francisco Selix, S. A., España, 1986, p. 407.

<sup>33</sup> Carlos E. Mascareñas, *"Nueva Enciclopedia Jurídica"*, p. 405 y 406.

<sup>34</sup> José Silvestre Méndez Morales, *Economía y la empresa*, Editorial McGraw-Hill, 1ª ed., México, 1990, p. 6.

Otra definición a la que hace referencia el mismo autor es: "La empresa supone una unidad conceptual de análisis a la que se cree capaz de transformar un conjunto de insumos - consistentes en materia prima, mano de obra, capital e información sobre mercados y tecnología - en un conjunto de productos que toman forma de bienes y servicios determinados al consumo, ya sea de otras empresas o individuos, dentro de la sociedad de la que existen."<sup>35</sup>

Señala Felipe de J. Tena que "los economistas entienden por empresa el *organismo que realiza la coordinación de los factores económicos de la producción*. Donde quiera que una persona, individual o social, coordine los factores de la producción, utilizando a los trabajadores en la faena para que son aptos, aprovechando las fuerzas de la naturaleza y aportando el capital necesario (máquinas, materias primas, etc.); si esa coordinación tiene por objeto satisfacer las necesidades del consumo a fin de obtener en cambio la correspondiente remuneración, surge allí el organismo que se llama *empresa*.

"El derecho mercantil, dice Vivante, ha hecho suya esta concepción económica y ha declarado comercial la empresa, porque ha visto en la función del empresario un papel de mediación, que lo coloca entre una masa de energías productoras (máquinas, operarios, capital) y la masa de los consumidores, función que hace de él mismo, aunque no siempre, un comerciante.

"La empresa es el organismo que actúa en la coordinación de los factores económicos de la producción. La naturaleza mercantil deriva de la entidad económica de la empresa, del volumen considerable de los negocios que produce, de la asimilación por su parte de todos los elementos técnicos del fondo mercantil. El paralelismo entre el fondo de comercio y fondo industrial constituye el fundamento de la comerciabilidad del segundo."<sup>36</sup>

Rocco, después de examinar cada una de las empresas enumeradas por el código italiano llega a esta conclusión que resume toda su doctrina: "...y ahora podemos afirmar que en todos los actos que el código califica de empresas, hallamos que el elemento específico constitutivo de la misma, en el sentido del código, es el hecho de la organización del trabajo ajeno; como es cierto también, en sentido

<sup>35</sup> José Silvestre Méndez Morales, *Economía y la empresa*, p. 6 y 7.

<sup>36</sup> Felipe de J. Tena, *Derecho Mercantil Mexicano*, Editorial Porrúa, S. A., 6ª ed., México, 1970, p. 77.

económico que la empresa, siendo una organización para producir, implica reunión y coordinación de los varios factores productivos, entre los que se cuenta el trabajo. Mas para la economía carece de importancia la forma en que la empresa proporciona este último, como le es indiferente la forma en que se procura los demás factores de la producción; de modo la utilización de trabajo propio o ajeno, nada importa, y por ello, en sentido económico, lo mismo es empresa la del operario, artesano o artista, que produce mediante su trabajo y a su riesgo, que la empresa del industrial o contratista que se sirve de centenares de obreros.<sup>37</sup>

El concepto jurídico de empresa difiere del económico; ya que la noción jurídica se caracteriza, propia y verdaderamente, por la presencia del factor trabajo, pero no por cualquier género de trabajo, sino por el ajeno, que realizan quienes no participan en el negocio en calidad de dueños o empresarios.

Sobre el particular José S. Méndez señala que "el objetivo principal de las organizaciones económicas desde el punto de vista de los accionista o de los dueños de las empresas es la obtención de la máxima ganancia, para lo cual deben mantenerse en la competencia con otras empresas e introducir las innovaciones tecnológicas necesarias para mantener o aumentar su competitividad."<sup>38</sup>

El aspecto tecnológico es substancial porque permite a las empresas aumentar las posibilidades de combinación de los factores, de tal suerte que se crean nuevos procesos productivos que pueden ser más eficientes y que por lo tanto desplazan a los antiguos procesos. Esto se da cuando un nuevo proceso productivo, resultado del avance tecnológico, permite elevar el nivel de producción, sin modificar de manera substancial los factores utilizados.

El mismo autor concluye que "la tecnología es muy importante para las empresas y deben fomentarla con el objeto de volverse más eficientes y por lo tanto aumentar sus ganancias. Existen tres formas en que los empresarios pueden obtener tecnología:

- Mediante la producción en sus laboratorios o plantas;
- Al comprarla en el extranjero, y
- Al comprarla en el país u otras empresas.

<sup>37</sup> Felipe de J. Tena, op., cit., p. 80.

<sup>38</sup> José Silvestre Méndez Morales, *Economía y la empresa*, editorial McGraw-Hill, 1ª ed., México, 1990, p. 21.

"En la actualidad cuando existen grandes corporaciones y conglomerados empresariales que dominan la vida económica de los países, el criterio de maximización de beneficios no es el único dominante. De acuerdo con Galbraith, estas organizaciones tienen como finalidad principal el afianzamiento y expansión de sus actividades, ya que de ello depende su propia existencia. Inclusive, además de su poder económico, deben reforzar su poder político e ideológico, por lo que sus objetivos cambian.

"La producción es el proceso de creación de los bienes y servicios que la población puede adquirir con el objeto de consumirlos y satisfacer sus necesidades. El proceso de producción se lleva a cabo en las empresas, las cuales se encuentran integradas en ramas productivas y éstas en sectores económicos.

"Las empresas que se dedican a la producción de determinados artículos forman una rama productiva específica, por ejemplo, el conjunto de empresas productoras de alimentos forma la rama de la industria alimentaria. A su vez el conjunto de ramas industriales como la automovilística, la alimentaria, la farmacéutica, etc. constituyen el sector industrial de la economía mexicana."<sup>39</sup>

Mossa considera que "la empresa es un centro de integración de actividades personales; supone un conjunto de personas que colaboran en la consecución de los fines de aquella. El personal es esencial para la existencia de las empresas, porque aunque haya empresas unipersonales, apenas si se concibe una empresa individual o social de mediana importancia, sin un núcleo de personal que le aporte su iniciativa y su fuerza de trabajo. La organización personal de la empresa está en relación directa con su fuerza, cuanto más se extiende en el espacio y en el tiempo, más tiene que rodearse de cooperadores activos y fieles."<sup>40</sup>

Indica Joaquín Rodríguez, que las características de las empresas son la estabilidad y la amplitud de su poder:

"La estabilidad es una notable característica, porque la representación que se otorga a los factores no concluye por muerte o incapacidad del poderdante, ya que los

<sup>39</sup> José Silvestre Méndez Morales, *Economía y la empresa*, p. 37 y 45.

<sup>40</sup> Joaquín Rodríguez Rodríguez, *Curso de Derecho Mercantil*, Editorial Porrúa, S. A., 20ª ed., México, 1991, p. 223.

poderes concedidos a un factor se estimarán en todo caso subsistentes mientras no le fueren expresamente revocados.

“La amplitud del poder es también una nota distintiva, porque se considera propio de estas figuras, que tengan autorización para contratar respecto de todos los negocios concernientes a una empresa, o estén al frente de una de ellas dirigiéndolas, con lo que tienen las mismas facultades de contratar respecto de los negocios que le conciernan.”<sup>41</sup>

### **C) Concepto que se propone.**

Las empresas como unidades básicas de producción, son las encargadas de realizar las actividades económicas que nos permiten satisfacer las necesidades humanas, es decir, un conjunto sistemático de recursos humanos, financieros, técnicos y de información que le permiten participar activamente en el proceso económico de la sociedad, y alcanzar así como consecuencia, los objetivos sociales para los que se integró.

### **D) Elementos del concepto propuesto.**

La empresa se encuentra constituida por elementos materiales, humanos y técnicos, los cuales emplea para lograr su cometido social.

Los elementos materiales son aquellos que hacen posible la producción; pudiendo distinguir entre ellos aquellos que por su naturaleza se incorporan al producto (materias primas, partes semielaboradas) y los que permiten la producción (terreno, edificio, maquinaria, equipo, muebles).

Los elementos humanos, o sea el hombre, realizan la producción en sus distintas acepciones dentro del proceso productivo.

Los elementos técnicos permiten a la organización de la empresa contar con sistemas, los cuales contribuyen a la realización de la producción con una mayor ventaja económica.

---

<sup>41</sup> Joaquín Rodríguez Rodríguez, *Curso de Derecho Mercantil*, p. 226.

Los elementos de la empresa, jurídicamente pueden clasificarse en: corpóreos e incorpóreos. Los primeros son de carácter material y los segundos, de carácter inmaterial, representando en su mayoría derechos, ejemplo: derecho de arrendamiento, patentes, marcas, etc.

### **E) Diversas clases de empresa.**

Comenta José Silvestre Méndez en su libro que, "las empresas llegan a clasificarse de acuerdo a varios criterios; el primero de ellos es según su tamaño, que las clasifica en: micro empresas, pequeñas empresas, medianas empresas y grandes empresas.

Existen varios elementos que permiten clasificar a las empresas de acuerdo a su tamaño, entre éstos destacan:

- Magnitud de sus recursos económicos principalmente capital y mano de obra;
- Volumen de ventas anuales;
- Área de operaciones de la empresa que puede ser local, regional, nacional e internacional.

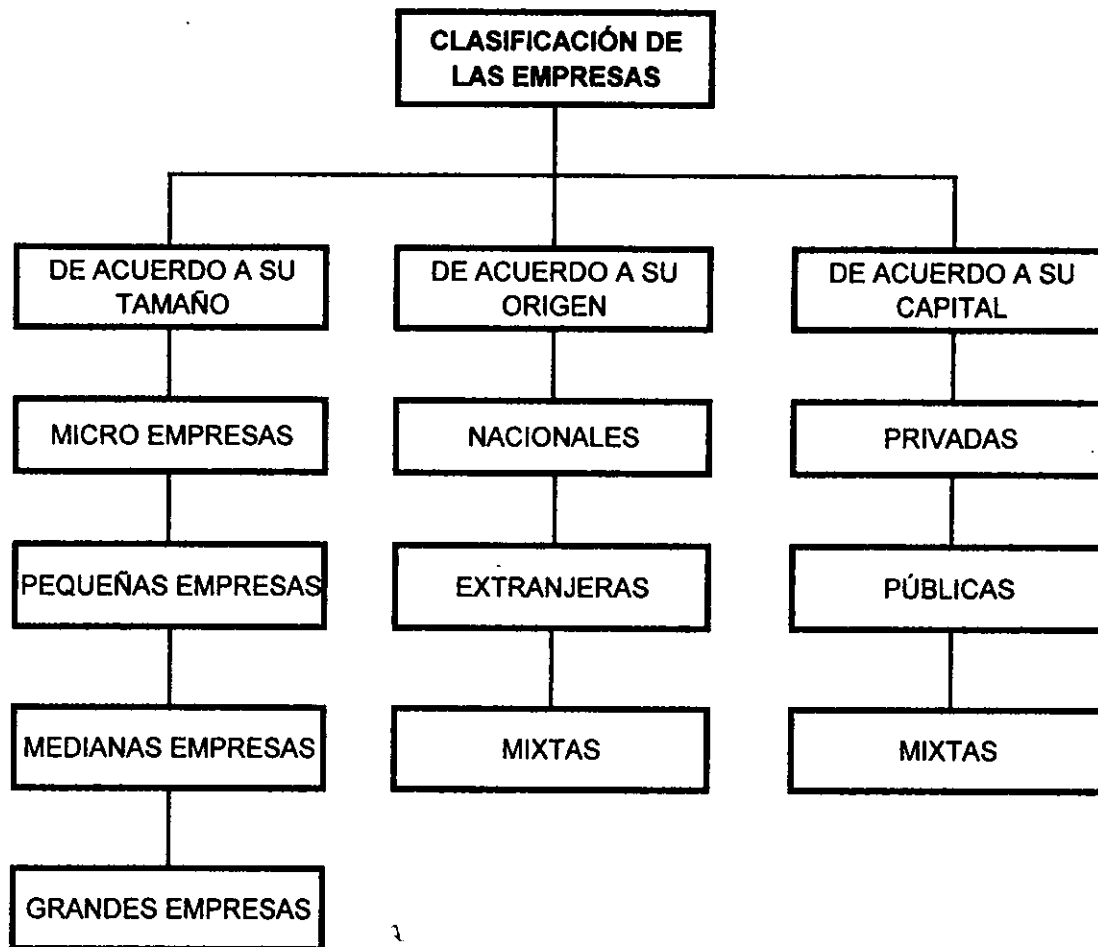
Algunas características generales que comparten las micro empresas son:

- Su organización es de tipo familiar;
- El dueño es quien proporciona el capital;
- Es dirigida y organizada por el propio dueño;
- Generalmente su administración es empírica;
- El mercado que domina y abastece es pequeño, ya sea local o cuando mucho regional;
- Su producción no es muy maquinizada;
- Su número de trabajadores es muy bajo.<sup>42</sup>

---

<sup>42</sup> José Silvestre Méndez Morales, *Economía y la empresa*, Editorial McGraw-Hill, 1ª ed., México, 1990, p. 273 y 275.





Señala José S. Méndez, "algunas características importantes de las pequeñas y medianas empresas son:

- El capital es proporcionado por una o dos personas que establecen una sociedad;
- Los propios dueños dirigen la marcha de la empresa;
- Su administración es empírica;
- Utiliza más maquinaria y equipo, aunque se sigan basando más en el trabajo que en el capital;
- El número de personas empleadas es mucho mayor;
- Dominan y abastecen un mercado más amplio, aunque no necesariamente tiene que ser local o regional, ya que muchas veces llegan a producir para el mercado nacional e incluso para el mercado internacional;

- Está en proceso de crecimiento, la pequeña tiende a ser mediana y ésta aspira a ser grande.<sup>43</sup>

Siguiendo la clasificación que este autor refiere, se tiene que "las grandes empresas como su nombre lo indica participan de máximas características en relación con las empresas de su ramo o giro; algunas de las principales características de estas empresas son:

- El capital es aportado por varios socios que se organizan en sociedades de diverso tipo;
- Forman parte de grandes consorcios o cadenas que monopolizan o participan en forma mayoritaria de la producción o comercialización de determinados productos;
- Dominan al mercado con amplitud, algunas veces sólo el interno y otras participan también en el mercado internacional;
- Cuentan con grandes recursos de capital que les permite estar a la vanguardia en la tecnología, mecanización y automatización de sus procesos productivos,
- Llevan una administración científica; es decir, encargan a profesionistas egresados de las universidades, la organización y dirección de la empresa;
- Tienen mayores facilidades para acceder a las diversas fuentes y formas de financiamiento, tanto nacional como internacional.<sup>44</sup>

Por su aportación de capital las clasifica en privadas, públicas y mixtas.

"La empresa privada es una organización económica que representa a los empresarios particulares que son los dueños del capital, por lo que pueden organizar y dirigir empresas mediante la compra de medios de producción y contratando fuerza de trabajo.

"La empresa pública es una organización económica que se forma con la aportación de capitales públicos o estatales debido a la necesidad de intervención del Estado en la economía, con el objeto de cubrir actividades o áreas en las cuales los particulares no están interesados en participar porque no se obtienen ganancias.

<sup>43</sup> José Silvestre Méndez Morales, *Economía y la empresa*, p.275.

<sup>44</sup> José Silvestre Méndez Morales, *op. cit.*, p. 275.

“Las empresas mixtas son aquellas que se forman con la fusión de capital público y privado; la forma de asociación puede ser muy diversa, en algunos casos el capital público puede ser mayoritario, y en otros es el capital privado.”<sup>45</sup>

Así mismo, las empresas se han clasificado en atención a:

- a) La actividad económica a la que se dedican, y
- b) La forma en que se constituyen.

En cuanto a la actividad a que se dedican, las empresas pueden ser:

1. Empresas primarias, cuando se dedican a actividades tales como la agricultura, ganadería, silvicultura, caza, etc.
2. Empresas secundarias: cuando realizan actividades de tipo industrial, en sus diferentes clasificaciones.
3. Empresas terciarias: cuando se dedican a la prestación de servicios en general.

En cuanto a la forma en que se constituyen:

1. Empresas individuales, cuando las constituye una sola persona, o capital.
2. Empresas colectivas, cuando las constituyen varias personas o capitales. Este tipo de empresa tiene una doble clasificación, por la asociación de personas y por la asociación de capitales.”

## **2.- Concepto de persona moral.**

Las personas físicas no son las únicas que existen como sujetos del derecho. Hay, además, personas morales, llamadas también - según el criterio de los diferentes autores - civiles, colectivas, incorporales, ficticias, sociales y abstractas. El Código Civil para el Distrito y Territorios Federales las denomina personas morales.

La persona moral puede definirse - según Ruggiero - “como toda unidad orgánica resultante de una colectividad organizada o de un conjunto de bienes, a la que para el logro de un fin social, durable y permanente, se reconoce por el Estado capacidad de derecho patrimonial.

---

<sup>45</sup> *Ibidem*, p. 277 y 278.

“Castán ha definido las personas morales diciendo que con este nombre se designa a aquellas entidades formadas para la realización de los fines colectivos y permanentes de los hombres, a las que el derecho objetivo reconoce capacidad para derechos y obligaciones.

“El fundamento de las personas morales se encuentra en la necesidad de su creación para el cumplimiento de fines que el hombre, por sí solo, con su actividad puramente individual, no podría realizar de manera satisfactoria, y en la inclinación natural que siente de agruparse con sus semejantes.”<sup>46</sup>

Para el reconocido autor José Gomís, “reciben la denominación de personas morales aquellas personas que el Derecho considera como sujetos de la relación jurídica sin que se sustenten sobre la encarnación física de un hombre individual.”<sup>47</sup>

Castán las define diciendo que “son aquellas entidades formadas para la realización de los fines colectivos y permanentes de los hombres, a las que el derecho objetivo reconoce capacidad para derechos y obligaciones. Ruggiero da una definición que abarca las notas correspondientes a las diversas clases de personas morales que se conocen: como ente colectivo integrado por individuos, y como colectividad de bienes. A tal efecto dice: Persona jurídica es toda unidad orgánica resultante de una colectividad organizada de personas o de un conjunto de bienes y a los que, para la consecución de un fin social durable y permanente, es reconocida por el Estado una capacidad de derechos patrimoniales.

“Para la existencia de una persona moral se requieren dos requisitos básicos:

1° Que la persona moral surja como un ente distinto e independiente de los individuos que la componen; y

2° Que el Estado reconozca a dicho ente la facultad de ejercer derechos y obligaciones de índole patrimonial, que no sean en modo alguno los derechos y obligaciones privativos de cada uno de los elementos o individuos que lo constituyen.

“Es evidente que la capacidad de las personas morales no puede ser idéntica a la capacidad de las personas físicas. Aquellas tienen una capacidad más restringida que las personas individuales. Estas últimas son susceptibles de tener y ejercitar

<sup>46</sup> Rafael De Pina, *Derecho Civil Mexicano*, Editorial Porrúa, S. A., 2ª ed., México, 1960.p. 247 y 248.

<sup>47</sup> José Gomís y Luis Muñoz, *Elementos de Derecho Civil Mexicano*, Editorial Porrúa, S. A., 1ª ed. México, 1942, p. 288.

derechos de familia, lo que en modo alguno no pueden hacer las primeras. En cambio éstas tienen cierta relación interna que enlaza a sus distintos miembros, por lo que el Derecho interviene en su intimidad, lo que no acaece con la persona física."<sup>48</sup>

En relación con las personas morales se discute la significación que deba darse al reconocimiento de éstas por el Estado.

Rafael De Pina comenta que "el reconocimiento tiene un valor certificativo para Savigny; declarativo para Gierke; confirmativo para Karlowa y constitutivo para Ferrara.

"Fundamentalmente, este reconocimiento es un acto estatal posterior a la creación de una persona moral, en virtud del cual ésta queda incorporada a la realidad del mundo jurídico."<sup>49</sup>

Expresa José Gomís que "se ha debatido mucho acerca de cómo el Estado debe reconocer la existencia de las personas morales. Limitándonos a las formas de ese reconocimiento, las legislaciones pueden adoptar los sistemas siguientes:

1. Reconocimiento por la simple existencia de la persona moral;
2. Reconocimiento a base de inscripción en un registro o matrícula; y
3. Reconocimiento por concesión del Estado."<sup>50</sup>

Retomando las ideas de Rafael De Pina, indica que "las personas morales se han clasificado en necesarias y voluntarias. Las primeras son las que constituyen elementos indispensables para la realización del fin del hombre y las segundas las que el hombre crea como complemento necesario de su deficiencia y escasos medios, pero que podrían crearse en otra forma, con caracteres distintos del que les dio la voluntad de los hombres al formarlas, tales son las asociaciones creadas por los particulares en las distintas formas que existen.

"Desde el punto de vista estructural se formula la clasificación: en personas de tipo corporativo o asociacional, y personas de tipo institucional o fundacional.

"Las primeras son colectividades asociadas para obtener un fin propio con medios propios, y, por lo general, con libre actividad; las segundas, establecimientos

<sup>48</sup> José Gomís y Luis Muñoz, *Elementos de Derecho Civil Mexicano*, p. 288.

<sup>49</sup> Rafael De Pina, *Derecho Civil Mexicano*, p. 248.

<sup>50</sup> José Gomís y Luis Muñoz, *Elementos de Derecho Civil Mexicano*, p. 292.

ordenados por una voluntad superior para obtener un fin de otros, con un patrimonio a tal efecto destinado, y ajustándose a una constitución establecida por modo inmutable en el acto de fundación.

Desde el punto de vista funcional se clasifican: en personas morales públicas (de derecho público), y personas morales privadas (de derecho privado).<sup>51</sup>

Desde el punto de vista jurídico se tiene la siguiente clasificación legal, según el Código Civil de 1928 en su art. 25:

Son personas morales:

1. La Nación, los Estados y los Municipios.
2. Las demás corporaciones de carácter público reconocidas por la ley.
3. Las sociedades civiles o mercantiles.
4. Los sindicatos, las asociaciones profesionales y las demás a que se refiere la fracción XVI del art. 123 de la Constitución Federal.
5. Las sociedades cooperativas y mutualistas.
6. Las asociaciones distintas de las enumeradas que se propongan fines políticos, científicos, artísticos de recreo o cualquiera otros fin lícito, siempre que no fueren desconocidas por la ley.

Para Guillermo Cabanellas "la persona moral, como bien inmaterial, no sería un bien mueble o inmueble, sino una universalidad que abarca la totalidad de los bienes que la componen, universalidad que estrictamente no es sujeto de derecho, pues debería serlo con exclusión de cualquiera otro, su titular."<sup>52</sup>

### **3.- Concepto de empresa nacional.**

José S. Méndez señala que "las empresas nacionales son aquellas que se forman por iniciativa y con aportación de capitales de los residentes del país donde se encuentra constituida y funcionando; es decir, los nativos de la nación que cuentan con recursos y poseen espíritu empresarial, forman empresas que se dedican a alguna rama de la producción o de la distribución de bienes y servicios.

<sup>51</sup> Rafael De Pina, *Derecho Civil Mexicano*, p. 253 y 254.

<sup>52</sup> Guillermo Cabanellas, *"Enciclopedia Jurídica Orbea"*, Editorial Driskil, S. A., Argentina, 1989, p. 61.

"Las empresas que cuentan con capital nacional, pueden ser empresas privadas nacionales, públicas y mixtas que cuentan con capital público y privado nacional.

"Sin embargo, el capital no tiene nacionalidad y la competencia entre empresarios no sólo se da a nivel interno, sino también a nivel internacional, por lo que muchas empresas no se conforman con operar en el mercado nacional y deciden ampliar sus actividades con objeto de participar en el mercado internacional; es decir, establecer sus empresas en otro u otros países."<sup>53</sup>

Por otro lado, el mismo autor, comenta que "estas empresas son típicas del sistema capitalista las cuales realizan sus actividades con el objeto de obtener ganancias; es decir, se produce con el fin de comercializar, por lo que es muy importante tomar en cuenta los costos de producción y los precios de venta para que el margen de ganancias sea conveniente para el inversionista. Realizan también actividades que abarcan los ámbitos sociales, laborales, jurídicos, tecnológicos, ecológicos y políticos.

"Algunas de las características y funciones más importantes son las siguientes:

- Combinan en forma organizada los recursos económicos: tierra, trabajo y capital.
- Su principal objetivo es el lucro.
- Realizan el costeo de sus diversas actividades, en especial de las de producción y distribución.
- Compran maquinaria, equipo, herramientas, materias primas y todo lo necesario para realizar sus operaciones.
- Contratan mano de obra para efectuar sus diversas actividades, tanto las operativas como las de mando."<sup>54</sup>

#### **4.- Concepto de empresa extranjera.**

En relación con este concepto, José S. Méndez, expresa que "las empresas extranjeras son aquellas que operan en el país, aunque sus capitales no son aportados por los nacionales, sino por extranjeros. Generalmente la forma de penetración se

<sup>53</sup> José Silvestre Méndez Morales, *Economía y la empresa*, Editorial McGraw-Hill, 1ª ed., México, 1990, p. 276.

<sup>54</sup> José Silvestre Méndez Morales, *Economía y la empresa*, p. 280 y 281.

realiza a través de la inversión extranjera directa, estableciendo filiales en los países en que se desea participar.

"Es decir, la empresa matriz que se encuentra en un país que por lo general es desarrollado e industrializado, desea expandir sus actividades a otros países con el objeto de aumentar su tasa de ganancias, para lo cual realiza o coloca inversiones en dichos países y forma empresas que funcionan como filiales de las matrices."<sup>55</sup>

A las empresas extranjeras también se les llama transnacionales, nombre que se ha popularizado y generalizado; el cual explica con precisión que son empresas que se localizan y operan más allá de las fronteras de una nación.

Sobre el particular Leonel Pereznieto comenta que "por lo general las sociedades extranjeras llevan a cabo sus actividades en el país, mediante la constitución de una sociedad mexicana en la que ellas participan en el capital social de acuerdo a la autorización sobre el porcentaje que les permite la ley, mediante una autorización expresa de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras, si dicho porcentaje se pretende por encima del 49%. Se trata pues de sociedades mercantiles mexicanas en las que existe una participación accionaria de la inversión extranjera."<sup>56</sup>

José S. Méndez manifiesta que "cuando existe una alianza entre empresarios nacionales y extranjeros y éstos se asocian y fusionan sus capitales, entonces se forman las empresas mixtas que se forman con una parte de capital nacional y otra extranjero. Las empresas mixtas surgen, porque la legislación de muchos países no permite la participación de empresas 100% extranjeras, por lo cual éstas para poder penetrar se asocian con capitales nacionales (públicos o privados) de acuerdo con la legislación vigente."<sup>57</sup>

##### **5.- Concepto de empresa transnacional.**

Leonel Pereznieto entiende por "sociedad transnacional el tipo de sociedad mercantil cuyo capital generalmente es propiedad de inversionistas nacionales o residentes en un país industrializado o desarrollado económicamente, país en el cual,

---

<sup>55</sup> *Ibíd.*, p. 276.

<sup>56</sup> Leonel Pereznieto Castro, *Derecho Internacional Privado*, Editorial Harla, 4ª ed., México, 1989, p. 159.

<sup>57</sup> José Silvestre Méndez Morales, *Economía y la empresa*, Editorial McGraw-Hill, 1ª ed., México, 1990, p. 277.



por lo común se encuentra establecido el centro de decisiones de dicha sociedad y cuya actividad se realiza a escala internacional."<sup>58</sup>

Al respecto José S. Méndez opina que "las empresas transnacionales son un tipo de monopolio que actualmente dominan la vida económica de los países altamente desarrollados y de los atrasados y dependientes. Su importancia radica en el gran poder económico que concentran. Es la forma de penetración del capital extranjero. Las empresas transnacionales son grandes consorcios organizados internacionalmente por medio de las empresas matrices que controlan a muchas subsidiarias o filiales que operan bajo el mismo nombre y con los mismos objetivos."<sup>59</sup>

A la empresa transnacional se le ha definido como aquella cuya escala de operaciones que realiza va más allá de las fronteras de su país de origen por lo que desarrolla sus actividades en varias naciones. La empresa transnacional, opera con base en una sede generalmente ubicada en un país altamente desarrollado, y la casi totalidad de los accionistas son de una misma nacionalidad. Son organizaciones de gran poder económico, que realizan sus actividades según las políticas de una casa matriz de amplia jurisdicción operativa.

Según el Diccionario Jurídico Mexicano las define como "...empresas de grandes dimensiones, por lo general de naturaleza corporativa, con origen o registro y sede en países de alto desarrollo; pero con intereses en actividades situadas en distintas partes del planeta, que desarrollan y controlan unidades de producción, comercialización, financiamiento y servicio con localización en numerosos países a través de una red de filiales extranjeras, con uso de personal local, y muy elevadas cifras de capitales, operaciones y beneficios.

"Convertida en forma dominante de inversión privada en la economía mundial, la naturaleza, característica e implicaciones esenciales de las empresas transnacionales pueden resumirse del modo siguiente. Se vertebran y rigen a partir y a través de una oligarquía interna que no deriva su poder de nadie, sino de ella misma; se autoperpetua automáticamente y ejerce funciones a la vez privada, públicas o semipúblicas. Viven en relación simbiótica con los Estados, pero pueden ser demasiado grandes, poderosas e influyentes, para dejarse regir completamente por

<sup>58</sup> Leonel Pereznieta Castro, *Derecho Internacional Privado*, Editorial Harla, 4ª ed., México, 1989, p. 159 y 160.

<sup>59</sup> José Silvestre Méndez Morales, *Economía y la empresa*, Editorial McGraw-Hill, 1ª ed., México, 1990, p. 285 y 286.

aquéllos. Las empresas transnacionales pueden accionar sobre variables fundamentales de la economía, la sociedad y el sistema político de la nación de origen; facilitar o contrariar las políticas económicas y las acciones diplomáticas de los respectivos Estados; crear - sobre todo por acuerdo entre varias corporaciones - grandes desequilibrios internos e internacionales. En muchos casos se vuelven grandes imperios privados que escapan al control de las autoridades estatales y de las organizaciones internacionales."<sup>60</sup>

Al respecto las la Organización de las Naciones Unidas expresa que "en las firmas transnacionales la adopción de decisiones está centralizada sin presentar sesgos nacionalistas ya que la firma no guarda lealtad a nación alguna y el crecimiento no se ve estorbado por consideraciones no económicas, excepto en la medida en que lo imponga la ley.

"Una empresa de propiedad y/o control financiero internacional es una firma cuyo capital es propiedad, o está bajo control, de agentes económicos de más de una nacionalidad. Estas corporaciones conciben el mundo como algo propio y juzgan su actuación sobre una base mundial."<sup>61</sup>

Para el autor Juan Manuel Ugarte, la empresa transnacional "es la que se forma con capital absolutamente privado procedente de los países capitalistas más desarrollados. La integración que se observa es en sentido vertical a fin de aprovechar mercados protegidos, mano de obra barata, economías de escala, recursos disponibles de todo tipo, y mercados para la colocación de equipos industriales obsoletos, todo esto con el objeto de controlar la producción y el comercio en determinados ramos a nivel regional. El sistema administrativo de esta empresa se centraliza en el país sede de la casa matriz, y opera en base a la producción de filiales que se fundan en diferentes países."<sup>62</sup>

Concluye este mismo autor que "la integración de este sistema es con el objetivo de maximizar beneficios y minimizar pérdidas lo más perfectamente posible, en base a contar con todo el espectro de posibilidades para aprovechar la escasez y

<sup>60</sup> Marcos Kaplan, Instituto de Investigaciones Jurídicas, "Diccionario Jurídico Mexicano", Editorial Porrúa, S. A., 4ª ed., México, 1991, p. 1268 y 1269.

<sup>61</sup> Organización de las Naciones Unidas, *Las Corporaciones Multinacionales en el Desarrollo Mundial*, Nueva York, 1973, p. 116.

<sup>62</sup> Juan Manuel Ugarte Chávez, *Las Formas de Control de las Empresas Transnacionales de sus Subsidiarias en el Exterior*, Tesis, Economía, UNAM, México, 1981, p. 4 y 5.

abundancia de recursos de capital, tecnológicos y naturales de los diferentes países donde mantienen subsidiarias o filiales.”<sup>63</sup>

En su obra, el distinguido investigador Friedmann Wolfgang determina que “las empresas transnacionales se manifiestan “...por los intercambios comerciales, la migración de personas, los credos comunes, los organismos que trascienden las fronteras y por las ceremonias y competencias que están abiertas a todas estas unidades.

“La sociedad transnacional viene a quedar representada por el volumen y alcance que va teniendo cada vez más la cooperación internacional en cuestiones de interés común. Los principales actores en estas relaciones transnacionales son los particulares, que se valen de convenios internacionales o multilaterales en materias como transportes y comunicaciones internacionales, salud, conservación de riquezas pesqueras, normas meteorológicas, etc.”<sup>64</sup>

## **6.- Concepto de empresa multinacional.**

Existen varias definiciones acerca de lo que es una empresa multinacional, según sea el punto de mira: la sede de sus actividades administrativas o de su producción, el mercado, la composición del capital o la nacionalidad de sus funcionarios o empleados.

En el Diccionario Jurídico Mexicano, se refiere a las empresas multinacionales “como aquellos entes jurídicos y organizativos que nacen a resultas de la asociación contractual entre centro públicos y/o privados de decisión y acción correspondientes a distintos países y sistemas. En virtud de esta asociación realizan al servicio de intereses y fines comunes una serie de aportes especiales, en condiciones definidas, y a fin de alcanzar ciertos objetivos, mediante actividades compartidas y compatibilizadas, y a través de unidades de producción y servicios. Las empresas comunes multinacionales pueden basarse en una participación y en una contribución de tipo puramente privado, o puramente público, o en una combinación de ambos.”<sup>65</sup>

<sup>63</sup> Juan Manuel Ugarte Chávez, *Las Formas de Control de las Empresas Transnacionales de sus Subsidiarias en el Exterior*, p. 9.

<sup>64</sup> Wolfgang Friedmann, *La Nueva Estructura del Derecho Internacional*, Editorial Trillas, S. A., 1ª ed. México, 1967, p. 55.

<sup>65</sup> Instituto de Investigaciones Jurídicas, *Diccionario Jurídico Mexicano*, Editorial Porrúa, S. A., 9ª ed., México, 1996, p. 1267.

De las ideas de Juan M. Ugarte, se desprende que "la empresa multinacional es la que se constituye, preponderantemente, con capitales públicos de varios países, pudiendo en todo caso ser también capitales privados. Este tipo de empresa tiene la característica muy especial de que no cuenta con empresas filiales ni subsidiarias ya que el objeto de la integración, (que generalmente es simple y en un solo país), de las inversiones de capitales de diversos países, es la de aprovechar los diferentes recursos y las preferencias que existan para las inversiones de los nacionales de aquellas naciones que se encuentren integradas en un bloque económico; y si se trata de capitales privados, el objeto de la integración es el de lograr la realización de proyectos experimentales para los cuales es útil el aprovechamiento de las obras de infraestructura, recursos e incentivos especiales que pueda ofrecer alguna nación.

"En consecuencia estas empresas tienen un único centro administrativo, precisamente en el país donde se da la actividad productiva, y el producto es colocado en los mercados de los países socios.

"El destino final de los beneficios de la actividad económica en estas empresas es el mercado integrado, de acuerdo con los objetivos que persigue la organización, siempre que sea pública. En el caso de ser privada, el beneficio se distribuye entre los accionistas de los países que concurren."<sup>66</sup>

Se debe tomar en cuenta que las multinacionales nacen por el acuerdo a que llegan varios países sobre la formación de una empresa cuyos objetivos son proporcionar a sus dueños determinados servicios o productos de los que adolecen en la actualidad y que tienen que comprar a empresas transnacionales, las cuales fijan los precios de tales servicios o productos a su entero arbitrio.

Las Multinacionales actúan en varios países y las decisiones que adopta la compañía son tomadas conjuntamente y de acuerdo a los intereses de cada una de las naciones que como dueñas de parte de la empresa, se encuentran representadas en el Consejo de Administración de la misma.

---

<sup>66</sup> Juan Manuel Ugarte Chávez, *Las Formas de Control de las Empresas Transnacionales de sus Subsidiarias en el Exterior*, p. 3 y 4.

## **7.- Diferencias entre empresas transnacionales y multinacionales.**

Para Juan M. Ugarte es conveniente señalar que "lo Multinacional es un mecanismo neto de cooperación ya que presupone la igualdad de los socios participantes porque de otra forma el o los más poderosos no tendrían necesidad de asociarse con ningún fin. En contra posición, lo Transnacional implica un proceso de penetración puesto que supone la superación de una frontera para la instalación en otro país, pero siempre de un individuo principal."<sup>67</sup>

Para establecer las diferencias entre las empresas transnacionales y las multinacionales es necesario comparar algunas de las características principales de cada una de ellas .

Según Ricardo A. Ruiz las principales características y efectos que definen el comportamiento y función de la empresa transnacional en el plano internacional son las siguientes:

"a) Dirección centralizada: Sus operaciones están controladas por un centro o casa matriz, la cual dictamina sobre el comportamiento que debe adoptar la filial en el país donde se encuentre domiciliada, las políticas de producción, de comercialización y de exportaciones que debe de realizar, los productos que tiene que vender, así como la tecnología que debe utilizar.

"b) Tamaño: Generalmente las empresas transnacionales son muy grandes y fuertes. El principal indicador para medir su tamaño e importancia son su ventas, tanto a nivel internacional como a nivel del país donde operan.

"c) Productividad: Las empresas transnacionales tienen una mayor productividad debido a la utilización de técnicas intensivas en capital que se incorporan a sus grandes plantas. La mayor productividad permite a la empresa transnacional obtener un mayor nivel de ganancia por unidad de capital invertido y de esta forma tienen oportunidad de otorgar a sus empleados y obreros mejores sueldos y salarios.

---

<sup>67</sup> Juan Manuel Ugarte Chávez, op. cit., p. 3.

"d) Tendencia monopolística: Una de las características más negativas para los países receptores de la inversión extranjera directa es sin lugar a dudas su tendencia monopolística y su gran capacidad de lograrla.

"e) Financiamiento: La empresa transnacional, debido a su estructura y diversificación puede obtener los fondos que necesita donde haya mayor disponibilidad de ellos y al más bajo costo. Los fondos generalmente se encuentran localizados en distintas economías y bajo diferentes formas, que pueden incluir también transferencias dentro del propio grupo."<sup>68</sup>

Para una empresa multinacional serían las siguientes:

- a) El aprovechamiento del mercado de dos o más países.
- b) La integración del capital sería multinacional con participación en proporciones variables del sector público y privado de varios países.
- c) Las decisiones estratégicas de la empresa serían adoptadas en función del interés de los distintos países participantes en la misma.

Pretende obtener los siguientes objetivos:

- a) Aprovechamiento de la economía de escala.
- b) Contar con instituciones que sirvan para el desarrollo económico y social equilibrado de una región.
- c) Contar con un instrumento para aumentar el poder de negociación de la empresa que le sirva para la obtención de innovación tecnológica necesaria para competir con las grandes corporaciones.
- d) Desarrollar una tecnología propia.

---

<sup>68</sup> Ricardo Alberto Ruiz Delgado, *La Política de las Empresas Transnacionales y las Principales Normas de la Política Mexicana para Controlarla*, Tesis, Economía, UNAM, México, 1986, p. 5 a la 11.

FALTA PAGINA

No. 47

## CAPITULO III

### LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN LOS TRATADOS INTERNACIONALES CELEBRADOS POR MÉXICO.

#### 1.- Tratados de comercio.

Las luchas de liberación nacional condicionó en cierta medida el surgimiento de nuevas formas neocolonialistas de penetración y dominación económica, sobre la base de una intensificación de la exportación de capitales.

Jorge Labastida precisa en forma muy elocuente que "las nuevas formas de penetración se relacionan con el desarrollo tecnológico alcanzado el cual exige grandes mercados, inversiones de capital y bajos costos de producción industrial que ejercen una influencia decisiva en el volumen del comercio mundial; además el desarrollo logrado por estas empresas monopolísticas conlleva a la concentración de la producción y del capital a un nivel sin precedentes en la historia del capitalismo, proceso que lo convierte primero en un conglomerado y después en una **empresa transnacional**, que es su forma actual de expresión.

"Sobre esta base se desarrollaron las empresas transnacionales, las que se les puede considerar, sin lugar a dudas, el agente económico más poderoso de las potencias imperialistas. Dichas empresas bajo una dirección altamente centralizada, producen y distribuyen una parte cada vez más importante del volumen total de mercancías en el mundo capitalista contemporáneo, generan y controlan, a través de una red financiera, la mayor parte del movimiento internacional de capitales y constituyen los agentes más dinámicos del proceso de acumulación a escala mundial. Su objetivo principal es el de maximizar ganancias a largo plazo y a nivel global pero este objetivo se traduce en otros de carácter más mediato como son el control y ampliación de las fuentes de materias primas y de los mercados, así como de un alto nivel tecnológico en el desarrollo de nuevos productos y procesos y su comercialización y distribución entre los distintos países en que se instalan dentro de los sectores claves o puntos estratégicos, lo que consiguen al desarrollar una práctica internacional.



“Las diferentes fases del proceso productivo se eslabonan en distintos países, para centralizar en la matriz los procesos tecnológicos más avanzados. Por otro lado, las transacciones matriz - filial constituyen el puente por medio del cual se articula este proceso, y a la vez es una de las formas más desarrolladas de las negociaciones en las empresas transnacionales, las que adoptan la forma de exportaciones importaciones en el comercio internacional entre distintos países.”<sup>69</sup>

Por otro lado este mismo autor señala que “el comercio mundial ha crecido a tasas superiores a las de la producción mundial, con un consecuente crecimiento del mercado mundial, entrelazado al desarrollo de las fuerzas productivas del capitalismo, la actual división internacional del trabajo y el papel del Estado.

“Los países desarrollados han tratado de descargar los efectos de la crisis al colocar barreras comerciales a los países subdesarrollados, como son las no arancelarias. Esto se gestó debido al incremento del proteccionismo a partir de la guerra comercial que se desató entre los Estados Unidos, la Comunidad Europea y el Japón, la que dejó como resultado una reducción en la efectividad de los acuerdos alcanzados en la ronda Tokio sobre negociaciones comerciales multilaterales en 1979, el fracaso del GATT en noviembre de 1982 y las recientes conferencias de los no alineados.”<sup>70</sup>

Manifiesta Jorge Labastida que “la balanza comercial de las principales áreas geográficas y la estructura del comercio mundial por tipo de productos refleja el predominio de las manufacturas, el descenso sostenido de los productos agropecuarios y el alza de los precios de los energéticos; esto es, el déficit de los países capitalistas desarrollados se localiza básicamente en el petróleo, déficit que se compensa con el superávit de las manufacturas.

“El comercio de manufacturas se expande más rápidamente que el comercio de productos básicos, sobre todo por el desplazamiento de las transnacionales a ese sector, lo que hace disminuir la importancia de las extractivas y, marca una nueva división internacional del trabajo al interior del sector manufacturero, por basarse en la producción para el mercado mundial de bienes de tecnología más simples, los que

<sup>69</sup> Jorge Labastida Novoa, *Las Empresas Transnacionales Proceso de Internacionalización del Capital e Imperialismo*, Tesis, Economía, UNAM, México, 1986, p. 25 y 26.

<sup>70</sup> Jorge Labastida Novoa, *Las Empresas Transnacionales Proceso de Internacionalización del Capital e Imperialismo*, p. 110 y 111.

requieren de un uso intensivo de mano de obra barata. Este desplazamiento de la producción mundial de las manufacturas se caracteriza por su concentración en unos cuantos países del tercer mundo.

“La relación entre una parte de este proceso industrializador y las transnacionales, ocasiona serias preocupaciones ante la comprobación de que a nuestros países se les impone una nueva forma de dependencia para convertirlos en exportadores de manufacturas simples, atrapados en las redes de sistemas transnacionales de producción y comercialización, en tanto continúan con la importación de los bienes de equipo y de capital que deciden el curso del desarrollo.”<sup>71</sup>

Otro aspecto importante de mencionar para Labastida es “el impresionante grado de control que las transnacionales ejercen en el consumo de los productos básicos. El control de la comercialización les otorga el poder decisivo sobre la fijación de precios; además, la posibilidad de crear inestabilidad en los precios y reducir la participación de los países exportadores en los precios finales al consumidor. También se hayan bajo ese control los medios de transporte, propaganda, crédito, etc., en otras palabras, el capital transnacional se apropia de una parte desproporcionada de los valores creados en las esferas productivas nacionales.

“El comercio cautivo de las transnacionales constituye no menos del 40% del comercio de manufacturas, el cual se da básicamente entre los países industrializados, lo que en la práctica es un mecanismo de transferencia de utilidades encubiertas de los países que las acogen, simplemente con una alteración de los precios de transferencia les da una capacidad de trasladar utilidades y dividendos.

“El dinamismo del comercio cautivo de manufactura es tal que se expande más rápidamente que el comercio mundial de manufacturas, que las utilidades y los dividendos generados por las filiales.”<sup>72</sup>

Los países del orbe se hallan en una situación de interdependencia económica ya que todos requieren en mayor o menor medida del intercambio comercial. Las bases jurídicas de ese intercambio de importaciones y exportaciones mutuas se ubican en los tratados de comercio.

<sup>71</sup> *Ibidem*, p. 114 y 118.

<sup>72</sup> Jorge Labastida Novoa, *Las Empresas Transnacionales Proceso de Internacionalización del Capital e Imperialismo*, Tesis, Economía, UNAM, México, 1986, p. 120 y 127.

El destacado maestro Carlos Arellano sostiene que "en la implantación de relaciones comerciales no basta la buena voluntad o buena disposición de los países interesados para desarrollar el comercio entre ellos, es preciso que se establezcan bases mínimas sobre las cuales se podrá incrementar la relación de intercambio.

"Los convenios internacionales de comercio son los medios idóneos de instrumentar el intercambio entre países. Importar y exportar, que son los dos momentos típicos del comercio exterior, están sujetos a variantes según la situación de los países que intervengan en el comercio, de donde resulta lógico y necesario clarificar la situación particular que es aplicable en un momento dado a dos países que inician la relación de intercambio o que pretenden continuarla con sujeción a reglas conocidas, tal determinación de las condiciones precisas de intercambio internacional se hace en los tratados bilaterales de comercio."<sup>73</sup>

Indica el maestro Arellano que "el tratado internacional es el acto jurídico que entraña una doble o múltiple manifestación de voluntades de los sujetos de la comunidad internacional con la intención lícita de crear, transmitir, modificar, extinguir, conservar, aclarar, respetar, constatar, certificar, etc., derechos y obligaciones. Si el acuerdo de voluntades es realizado entre dos sujetos de la comunidad internacional estamos frente al tratado bilateral. Cuando el consentimiento encierra la convergencia de más de dos voluntades se produce el fenómeno de la Convención multilateral."<sup>74</sup>

Nos informa Mariano Alcocer que "a fin de favorecer las relaciones económicas entre los países y de manejar las rigideces de los sistemas arancelarios, se establecen entre las naciones los tratados de comercio. Por tanto, según estas ideas, el tratado de comercio establece la situación necesaria para que se entablen las relaciones económicas haciendo flexibles las estructuras proteccionistas del país importador. La principal materia regulada por los tratados es la forma y el monto de las tarifas arancelarias que han de ser aplicadas a las mercancías por cierto período y la forma de prorrogar ese período."<sup>75</sup>

Respecto a la política mexicana referente a los tratados de comercio, Carlos Arellano puntualiza lo siguiente:

<sup>73</sup> Carlos Arellano García, *La Diplomacia y el Comercio Internacional*, Editorial Porrúa, S. A., 1ª ed., México, 1980, p. 113 y 114.

<sup>74</sup> Carlos Arellano García, op. cit., p. 111.

<sup>75</sup> *Ibidem*, p. 113.

"I.- El contenido de los tratados de comercio variará de uno a otro Estado porque no es igual la situación de desarrollo de los Estados y porque no es igual la balanza comercial con relación a todos los Estados.

"II.- Cuando las gestiones a nivel multilateral en las agrupaciones de integración y en los elevados foros internacionales no prosperen para hacer rectificar a los que abusan de su poderío productivo y de su predominio comercial, al Estado débil sólo le queda la política interna que proyecta en su legislación o bien, la negociación con otros Estados para establecer pactos que le favorezcan y que no lleven sólo buena voluntad sino una proyección al campo de la realidad y del adelanto efectivo.

"III.- Aún dentro de las agrupaciones de integración está permitido celebrar tratados bilaterales de comercio cuando esto sea ventajoso para aquellos que hacen el convenio por referirse a un sistema de complementación que únicamente a ellos puede abarcar.

"IV.- Por supuesto, que no deberá suscribirse un tratado de comercio que no entrañe ventajas de incremento comercial.

" V.- Mientras no fructifiquen los intentos a nivel multilateral, los tratados bilaterales seguirán ocupando un lugar de importancia para esclarecer la situación jurídica de los países suscriptores, en cuanto a comercio."<sup>78</sup>

Gilberto Calderón comenta que "la globalización de la economía a nivel mundial es un fenómeno apasionante por las enormes implicaciones que tiene para las sociedades. Se puede hablar de ella en abstracto y analizar sus efectos económicos y los problemas derivados de ellos. Sin embargo tiene sujetos históricamente determinados que la hacen posible: las empresas transnacionales.

"A diferencia de hace unos decenios, las empresas transnacionales actualmente no son organismos que se limitan a ubicar filiales comerciales en otros países, sino que ahora con mayor énfasis ponen el acento en instalar plantas industriales y maquiladoras con las cuales producen todo o sólo algunos de los insumos para la fabricación de los productos, lo cual puede realizarse en una ensambladora situada en cualquier país.

"Las transnacionales articulan sus procesos productivos y comerciales con una visión global, el mundo se ha convertido para algunas de ellas en una zona sin

---

<sup>78</sup> *Ibidem*, p. 118 y 119.

fronteras; para otras sin embargo contiene regiones de alto riesgo y otras de influencia asegurada. Este proceso ha sido acompañado, aproximadamente desde la década de los 80, por movimientos de capitales cada vez más importantes y que en ocasiones, se desfasan con la producción y el comercio de bienes y servicios con los que teóricamente deben guardar una correspondencia, con lo que se ocasionan graves problemas entre las naciones.”<sup>77</sup>

Las diferencias de desarrollo entre los países no es mas que una consecuencia históricamente determinada a la que difícilmente se podría escapar. O, lo que es lo mismo, las empresas transnacionales producen y reproducen las diferencias entre los países. Que finalmente las economías con diferente grado de desarrollo combinen sus necesidades y formas de satisfacerlos eso no esta a discusión, solo que al matizarse lo anterior, primero combinan sus relaciones con naciones de similar desarrollo y en segundo lugar con las que están en grado distinto y por abajo.

De la misma manera Gilberto Calderón expresa que “la globalización es un proceso en la actual fase de la acumulación de capital que afecta todos los órdenes, y que por supuesto se inicia fundamentalmente en el económico, trae de suyo un mayor grado de internacionalización e integración del capital donde las empresas transnacionales también buscan ventajas comparativas que les permiten reducir los costos y estar en condiciones de mantenerse competitivamente en el mercado internacional. Así la globalización tiene sujetos históricamente determinados que hacen la historia: las empresas transnacionales. Estas son los principales agentes, que realizan los cambios. En ellas descansa el llevar al capital a un mayor grado de internacionalización e integración. Por ello las empresas al buscar, no solo ventajas comparativas, sino también competitivas, para abatir costos, han elevado a un mayor nivel del desarrollo a las fuerzas productivas. Las razones son claras, mantenerse en posición competitiva en la esfera internacional.

“La globalización no es solo, como tendencia, el eliminar las barreras nacionales para facilitar el intercambio de bienes y servicios, se busca también derribar los obstáculos para el flujo de los capitales. Los mercados financieros internacionales, sobre todo en los últimos años, han integrado no solo a los países, sino a los

---

<sup>77</sup> Gilberto Calderón Ortiz, *Globalización, Empresas Transnacionales y El Banco Mundial*, Edición Internet, México, 1996, p.1.

mercados, a las instituciones y a los instrumentos financieros. Ello ha traído una mayor competencia y eficacia en la intermediación.

“La competencia entre empresas gigantescas a nivel mundial no termina con la globalización sino que adquiere un mayor nivel. Ya no podemos sin embargo hablar, como hace lustros, del imperialismo en el cual había una estrecha relación entre gobiernos y empresas transnacionales, donde los primeros eran los agentes políticos que defendían, entre los Estados, los intereses de las gigantescas corporaciones. En la actualidad la competencia e incertidumbre generalizada en el ambiente de los negocios ha llevado a las corporaciones a seguir otra lógica, han diversificado geográficamente su inversión, para lo cual comienzan por los mercados más desarrollados. Así es común que las empresas japonesas inviertan en Europa y en los Estados Unidos, mientras las de esas zonas emprenden estrategias similares.”<sup>78</sup>

En un esfuerzo por dar un empuje temprano a la liberalización comercial después de la Segunda Guerra Mundial y comenzar a corregir la larga lista de medidas proteccionistas que permanecían desde los tempranos años 30 fue establecido provisionalmente el GATT, a la par de las otras nuevas instituciones multilaterales dedicadas a la cooperación económica y las negociaciones sobre aranceles.

La Organización de los Estados Americanos explica que “las concesiones arancelarias y reglas juntas se convirtieron en el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio, el cual entró en vigor en enero de 1948. El más grande paso en la liberalización del comercio internacional ha venido como resultado de las negociaciones multilaterales internacionales, o “rondas comerciales”, bajo los auspicios del GATT - la Ronda Uruguay fue la última y más extensa.

“Llevada a cabo entre 1973 y 1979, con 102 países participantes, la Ronda Tokio continuó los esfuerzos del GATT para la progresiva reducción de aranceles. Los resultados incluyeron una reducción de un tercio en promedio en impuestos aduaneros en los grandes mercados industrializados, por lo que se disminuye el promedio arancelario en productos manufacturados al 4.7 por ciento comparado con el 40 por ciento vigente al momento de la creación del GATT. Una serie de acuerdos sobre medidas no arancelarias emergió de las negociaciones, que en algunos casos interpretaron las reglas existentes del GATT y en otros casos abrieron nuevos campos.

---

<sup>78</sup> Gilberto Calderón Ortiz, *Globalización, Empresas Transnacionales y El Banco Mundial*, p. 5 y 6.

“Los acuerdos sobre subsidios y medidas compensatorias, barreras técnicas al comercio, licencias de importación, valoración aduanera y anti-dumping son ahora compromisos multilaterales dentro del Acuerdo de la OMC, en otras palabras, todos los miembros de la OMC están comprometidos con dichos acuerdos, mientras que los acuerdos sobre compras gubernamentales, carne bovina, productos lácteos y aviación civil permanecen como acuerdos *plurilaterales*.”<sup>79</sup>

Las semillas de la Ronda de Uruguay que fueron plantadas en noviembre de 1982 en la Reunión Ministerial de los miembros del GATT en Ginebra, dieron origen a la Organización Mundial de Comercio donde se establecieron arreglos comerciales multilaterales sobre una base permanente.

Los miembros de dicha agrupación declaran que “la Organización Mundial de Comercio (OMC) no es una simple extensión del GATT. Por el contrario, reemplaza completamente a su predecesor y tiene un carácter muy diferente. Entre las principales diferencias se encuentran las siguientes: - El GATT era un conjunto de normas, un acuerdo multilateral, sin base institucional, salvo por una pequeña secretaría asociada que tuvo su origen en el intento de establecer una Organización Internacional de Comercio en 1940. La OMC es una institución permanente con una secretaría propia. - El GATT se aplicaba sobre una “base provisional” a pesar de que, por más de cuarenta años, los gobiernos optaron por tratarlo como un compromiso permanente. Los compromisos de la OMC son permanentes. - Las normas del GATT se aplicaban al comercio de bienes. La OMC cubre, además de los bienes, al comercio de servicios y a los aspectos de propiedad intelectual relacionados con el comercio. - A pesar de que el GATT era un instrumento multilateral, para los años ochenta se le habían añadido muchos nuevos acuerdos plurilaterales y, por lo tanto, selectivos por naturaleza. Los acuerdos que integran la OMC son casi todos multilaterales y, por lo tanto, constituyen compromisos para todos los miembros.

“El propósito fue eliminar el sistema antiguo y fragmentado del GATT y sustituirlo con una nueva organización internacional integral con capacidad de aplicar y obligar el cumplimiento de las obligaciones y derechos de todos los Miembros, en igualdad de condiciones.

---

<sup>79</sup> Organización de los Estados Americanos, *Sistema de Información al Comercio Exterior*, Compendio Analítico, 1996, p. 1 y 2.

"Asimismo, el GATT subsiste como "GATT 1994", la versión enmendada y puesta al día del GATT 1947, que forma parte integral del Acuerdo OMC y que incluye las principales disciplinas que regulan el comercio internacional de bienes."<sup>80</sup>

La OMC, utiliza como base la experiencia del GATT que se desarrolló en forma pragmática durante más de 45 años, crea un sistema integrado único para la gestión y funcionamiento de los acuerdos comerciales multilaterales, que se aplica a todos los Miembros de la OMC, y un marco para la administración de los acuerdos comerciales plurilaterales, que tienen una adhesión más limitada. La OMC también tiene como objetivo ofrecer un foro multilateral para la negociación y aplicación de enmiendas a los acuerdos comerciales multilaterales y a los nuevos acuerdos comerciales que se realicen en el futuro.

Dentro de las políticas comerciales de la Organización Mundial de Comercio se señala que "a nivel multilateral se permiten las zonas de libre comercio y las uniones aduaneras, prevé un mayor detalle y precisión sobre las disposiciones relativas a su establecimiento y vigilancia y sobre las obligaciones de los miembros referentes a las medidas de gobiernos subnacionales y presenta reglas de evaluación de la incidencia general de derechos y otras normas de comercio antes y después de la formación de una unión aduanera."<sup>81</sup>

El Acta Final, aprobada en Marrakech, Marruecos, el 15 de abril de 1994, que entró en vigor el 1 de enero de 1995, comprende "...una revisión mayor y la ampliación del marco normativo que rige el comercio mundial; se basa en el éxito de la experiencia de normatización, liberalización, consulta y cooperación multilaterales que logró el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, negociado por primera vez en 1947, y su contenido representa un paso audaz hacia el futuro. En efecto, el acta final confiere primacía al régimen de comercio multilateral en el proceso de configuración y ordenamiento de las políticas comerciales de sus estados miembros. Establece que el régimen comercial incorporado en la OMC será el foro principal en el que se tratarán los aspectos relacionados con el intercambio de mercancías, servicios,

---

<sup>80</sup> Organización de los Estados Americanos, *Sistema de Información al Comercio Exterior*, Compendio Analítico, Coordinación Macroeconómica, p. 1 y 2.

<sup>81</sup> Organización de los Estados Americanos, *Sistema de Información al Comercio Exterior*, Compendio Analítico, Políticas Comerciales, p. 1.



capital y tecnología en el ámbito mundial. No solo consagra las vías que han utilizado los estados miembros de la OMC para consolidar los elementos dispares del régimen comercial en una empresa única sino que determina, además, el camino que seguirán para encarar los problemas en el futuro. Los gobiernos de los países miembros de la OMC han adquirido el compromiso firme de apoyar un régimen global de comercio multilateral basado en la transparencia, el procedimiento reglamentario, la liberalización progresiva, la cooperación y la toma de decisiones conjuntas.

“Todos los miembros aceptan la amplia gama de derechos y obligaciones que la Organización administra. Se mantiene la distinción entre países desarrollados y países en desarrollo a los efectos de compromisos y empresas específicos, pero ya no se trata de una amplia diferenciación que distingue la participación en el marco general del régimen comercial. Algunas de las disposiciones, como el de las obligaciones conforme al Principio del Trato de Nación Más Favorecida en el GATT, han quedado consagradas y pueden ser modificadas únicamente por aceptación unánime de todos los miembros.”<sup>82</sup>

Representa, un avance importante hacia el logro de un sistema comercial universal en cuyo marco todos los miembros tendrán las mismas obligaciones, y en el cual las obligaciones deberán cumplirse con arreglo a lo dispuesto en el sistema, y no como resultado de acciones unilaterales de los miembros más poderosos.

En otras palabras, el objetivo es que sirva de foro para negociaciones comerciales en nuevas áreas que se presenten en el futuro y para realizar enmiendas a los acuerdos comerciales existentes.

Es importante señalar algunos de los principales acuerdos bilaterales que México ha pactado con otros países:

Chile ha negociado acuerdos de libre comercio con México (en vigor a partir del 1 de enero de 1992), con Venezuela (en vigor desde el 1 de julio de 1993), con Colombia (en vigor a partir del 1 de enero de 1994) y con Ecuador (en vigor desde el 1 de enero de 1995). México, por su parte, ha negociado acuerdos con Bolivia (1 de enero de 1995) y Costa Rica (1 de enero de 1995).

---

<sup>82</sup> Organización de los Estados Americanos, *Sistema de Información al Comercio Exterior*, Compendio Analítico, Acuerdo de Marrakech, p. 1 y 2.

Estos acuerdos, por lo general, contemplan la liberalización del comercio de bienes. Los acuerdos comparten una estructura común, aun cuando, en determinados casos, se han adaptado algunas disposiciones a las circunstancias particulares de los países. Cada uno de ellos contiene mecanismos avanzados para la solución de controversias y la administración del acuerdo, así como calendarios definidos para la eliminación de casi todas las barreras arancelarias y no arancelarias. Las disciplinas en materia de medidas relacionadas con el comercio están bien desarrolladas y todas contemplan calendarios para una mayor elaboración de las mismas. Los acuerdos negociados por México con Costa Rica y Bolivia son más elaborados en su estructura y ámbito de su cobertura y reflejan la experiencia de México en el TLC y el Acuerdo del Grupo de los Tres.

Así el complejo proceso de globalización que busca eliminar las barreras económicas para el libre flujo de bienes y servicios y sobre todo de capital, descansa en las empresas transnacionales que benefician a estas y a los capitales nacionales que marchan acordes con la nueva dinámica; pero, por otra parte, esto ha provocado serios problemas a los pueblos.

## **2.- Tratados de condición jurídica de extranjeros.**

La circulación del individuo más allá de las fronteras propicia fenómenos jurídicos inertes a su estatuto personal, como es el caso de la binacionalidad. En nuestros días, la persona moral debido a su movilidad fomentada por la transnacionalización de las economías, se adapta a los lineamientos exigidos en diferentes derechos internos con el propósito de desarrollar sus funciones y permitir ventajas para su actuar.

Al estar interrelacionada con diversos sistemas jurídicos su nacionalidad la conectará a la legislación, en virtud de la cual, se le ha conferido la personalidad jurídica, pero esto no impide que en determinado momento se pueda excluir cualquier conflicto positivo de nacionalidades en la persona moral. Los diferentes sistemas que rigen la atribución de la nacionalidad a las personas morales en el ámbito internacional han dado pauta al surgimiento de diferentes controversias con motivo de la determinación de la nacionalidad de estas personas.

Podría afirmarse que no existe un criterio uniforme para determinar la nacionalidad de las personas morales, tanto en el Derecho Internacional como en diferentes derechos internos, pero esto no impide que pueda existir una convergencia conceptual de lo que pudiere entenderse por la nacionalidad de las personas morales, aunque se advierte que este término es de naturaleza diferente de aquella que recae sobre las personas físicas, a pesar de que la nacionalidad de las personas morales es más de carácter nacional.

Los Estados se han referido consistentemente a la nacionalidad de las personas morales, sobretodo en el ámbito convencional, ya que la propia existencia del ser humano conduce a afirmar que es independiente de cualquier nacionalidad, lo que no sucede con aquella, por lo tanto no serán sujeto de derecho a menos que un Estado determinado le confiera personalidad jurídica, al ligado con éste mismo a través de la nacionalidad.

Wolfgang Friedmann expresa: "Dado que los Estados son en la mayoría de los casos los únicos sujetos activos del derecho internacional, para que los derechos del individuo reciban adecuada protección, debe existir un vínculo poderoso entre el Estado y sus ciudadanos que asegure tal protección; la nacionalidad es el vínculo tradicional y con mucho el más poderoso. Así pues, no es más que una consecuencia de la actual estructura del derecho internacional la necesidad de que todos los individuos tengan una nacionalidad que los proteja. La razón que explica que esto no suceda siempre así en la práctica es que no hay aún legislación internacional, ni coordinación, ni armonía entre las diferentes legislaciones nacionales que determine las condiciones o requisitos de la nacionalidad. Como consecuencia de ello puede darse el caso de que una persona no tenga nacionalidad o que tenga dos o más nacionalidades simultáneamente."<sup>83</sup>

Se tiene por bien admitida la conceptualización realizada por José A. Romero al decir "que la nacionalidad de las personas morales debe significar la existencia de un vínculo entre la persona jurídica y un Estado para algún propósito, queda al Estado en cuestión, el derecho de ejercer su competencia y actuar en nombre de la persona moral en asuntos pertenecientes al propósito referido."<sup>84</sup>

<sup>83</sup> Wolfgang Friedmann, *La Nueva Estructura del Derecho Internacional*, Editorial. Trillas, S. A., 1ª ed., México, 1967, p. 284.

<sup>84</sup> José Alejandro Romero Carreto y Angélica Vista de Randolph, *La Doble Nacionalidad*, Ponencia, México 1995, p. 3.

Como bien dice Mantilla Molina "cualquiera que sea la génesis de la tesis, siendo la personalidad jurídica creación del derecho, bien puede atribuirse a las sociedades, si con ellos resulta más fácil la construcción de su sistema jurídico, por lo que el derecho puede por su parte dar a las personas morales el atributo de la personalidad".<sup>85</sup>

Comenta José A. Romero que "existen dos clases de persona moral en cada Estado, unas de carácter público y otras de carácter privado. Las personas de derecho público, no pueden tener otra nacionalidad que la del Estado del que dimanan, esto es, porque las mismas son parte integrante del propio Estado, por así conferirles personalidad jurídica. De mayor confusión resulta la situación para las personas morales de derecho privado en virtud de varios factores que emanan de la Ley del Estado que otorga la nacionalidad, ya que existen múltiples soluciones a éste problema, entre los que destacan las siguientes:

1. Nacionalidad del país que crea o autoriza la sociedad;
2. Nacionalidad de los socios;
3. Nacionalidad de los directores o gerentes;
4. Nacionalidad del lugar donde se ha suscrito el capital social;
5. Nacionalidad del lugar de su constitución;
6. Nacionalidad del lugar de explotación;
7. Nacionalidad determinada por el domicilio social.

"Para éste efecto los diferentes criterios que determinan la nacionalidad de una persona moral son el de lugar en que se encuentre ubicada su administración, el del lugar donde se encuentra el principal asiento de sus negocios, por supuesto el basado en algunas circunstancias y de acuerdo a la teoría del control, que atiende a la nacionalidad de las personas que ejercen el control efectivo en la sociedad, y por último el del Estado en el que se incorpora."<sup>86</sup>

El domicilio de las personas morales no es una prueba satisfactoria para establecer la nacionalidad; ya que una persona moral puede cambiar frecuentemente el asiento de sus negocios y su domicilio no refleja acertadamente la realidad de sus negocios.

<sup>85</sup> Roberto Mantilla Molina, *Derecho Mercantil*, Editorial Porrúa, S. A., México 1990, pag. 208.

<sup>86</sup> José Alejandro Romero Carreto y Angélica Vista de Randolph, *La Doble Nacionalidad*, p. 6.

En el sistema jurídico mexicano, se reconoce la nacionalidad atribuida a una persona moral o la conferida por un Estado extranjero a una persona jurídica.<sup>87</sup>

Explica el maestro Arellano García que “existen de hecho sociedades que en nuestro país funcionan como mexicanas pero que no tienen de mexicanas más que los dos requisitos exigidos por la legislación mexicana o sean, la exigencia de constituirse de acuerdo con nuestras leyes y la de que su domicilio se encuentre en el país. Todas las demás características: socios, capital, dinámica, sistema de organización y funcionamiento, personal, directores, etc, son extranjeras.”<sup>88</sup>

La incorporación es la verdadera base para establecer la nacionalidad, ya que cuando una persona moral se incorpora en un territorio y bajo las leyes de un Estado, la persona moral debe observar las leyes de este Estado, y si no lo hace, se convierte en una nulidad legal, pierde su personalidad jurídica y por lo tanto también su nacionalidad.

Pero, al estudiarse la situación de la nacionalidad como condición para el ejercicio de la protección diplomática, la Corte Internacional sostuvo que “es regla tradicional según la cual una sociedad posee la nacionalidad del Estado bajo cuyas leyes se ha constituido y en cuyo territorio tiene su sede.

Estas consideraciones afirman que no existe unanimidad de opiniones respecto al criterio definitivo para el reconocimiento de la nacionalidad de las personas morales, pero si existe uniformidad en lo relativo a la combinación de los criterios de constitución y lugar donde se establece la persona moral, factores que han sido determinantes para establecer la nacionalidad de las personas jurídicas.

Indica José A. Romero que “la nacionalidad mexicana es acordada a las personas morales que han adquirido su personalidad jurídica por haberse creado conforme al derecho mexicano y que además tengan dentro del territorio nacional su domicilio legal. Si una persona moral creada conforme al derecho de otro Estado tiene su domicilio en México sin cumplir los requisitos exigidos por la ley mexicana, las autoridades mexicanas deberán constatar que esa sociedad no es mexicana lo que

<sup>87</sup> El artículo 9° de la Ley de Nacionalidad menciona: Son personas morales de nacionalidad mexicana las que se constituyen conforme a las leyes de la República y tengan en ellas su domicilio legal. Así mismo ver artículo 25 fracción VII y 2736 del Código Civil para el Distrito Federal en materia común y para toda la República en materia Federal.

<sup>88</sup> Carlos Arellano García, *Derecho Internacional Privado*, Editorial Porrúa, S. A., México, 1992, p. 334.

conduciría a negarle la personalidad jurídica que el derecho mexicano reconoce y como consecuencia de no tener personalidad jurídica mexicana está privada igualmente de la nacionalidad mexicana.<sup>89</sup>

El multicitado autor Carlos Arellano en forma elocuente precisa que "tratándose de una sucursal de una empresa extranjera se considerará que la dirección y el mando no lo ejercen los nacionales cuando las utilidades se exporten, cuando en la administración haya extranjeros o cuando se concluya judicialmente por cualquier motivo que el control está en manos de extranjeros."<sup>90</sup>

No debe excluirse la posibilidad de que una sociedad al igual que una persona física puede tener dos nacionalidades. Si en la práctica ocurriera que la persona moral cumpliera con las exigencias de forma y fondo por una y otra ley, la principal dificultad que aparecería sería la de delimitar el ejercicio de la competencia internacional del Estado hacia la persona moral.

Si en los Estados que aplican el criterio de incorporación, una persona moral se constituye conforme a esta formalidad exigida por cada uno de estos Estados, se constituirán dos personas distintas, cada una con la personalidad jurídica atribuida por un Estado. En el caso de México es inadmisibles que existan dos o más domicilios estatutarios de una misma persona moral, lo que no permite que paralelamente al domicilio legal mexicano exista otro en el extranjero, pues sería contradictorio que una misma persona jurídica concurrentemente tenga su domicilio social en dos Estados diferentes, situación que excluye nuevamente la posibilidad de doble nacionalidad.

Es innegable que la persona moral goza de nacionalidad, como consecuencia de la personalidad jurídica que un orden jurídico determinado le atribuye, regla que indica que un conflicto negativo de nacionalidades en la persona moral no se puede presentar. El reconocimiento de las personas morales en el derecho extranjero no es obligatorio para el Estado sobre el cual esta persona pretende ejercitar los derechos que se derivan de su propio estatuto personal. Aunado a lo anterior los diferentes criterios que existen para determinar la nacionalidad de una persona moral atienden a diferentes factores, pero a decir verdad los mismos buscan dar una solución que permita justificar el ejercicio de la competencia estatal sobre la persona moral.

---

<sup>89</sup> José Alejandro Romero Carreto y Angélica Vista de Randolph, op. cit., p. 9.

<sup>90</sup> Carlos Arellano García, *Derecho Internacional Privado*, p. 337.

Manifiesta Alfred Verdross que "la práctica internacional nos muestra que los Estados no extienden sólo su protección diplomática a los individuos que tienen su nacionalidad, sino que la ejercen también en favor de personas jurídicas. Mas como sólo pueden intervenir en favor de las personas jurídicas que les pertenecen, la nacionalidad de éstas tiene también relevancia jurídico - internacional. En ningún caso pueden las personas jurídicas carecer de nacionalidad, puesto que, a diferencia de lo que ocurre con los individuos, el ordenamiento jurídico no se limita concederles derechos e imponerles obligaciones, sino que propiamente las crea.

"La nacionalidad en el sentido del derecho internacional no es patrimonio exclusivo de las personas jurídicas de derecho privado, sino que corresponde también a las corporaciones de derecho público, por lo que también éstas gozan de la protección diplomática del Estado a que pertenecen. El principio del respeto de los derechos privados extranjeros vale tanto para los derechos adquiridos en el país como para los adquiridos en el extranjero. Pero el Estado de residencia tiene la facultad de prohibir en el ámbito de su jurisdicción el ejercicio de los derechos privados adquiridos en el extranjero que se opongan a su orden público. No tiene, pues, por qué tolerar que una poligamia, que en el extranjero resulta legítima, se prosiga en el ámbito de su jurisdicción, o que una propiedad legítimamente adquirida sobre un ser humano (esclavitud) o sobre un objeto fuera del comercio (p. ej. determinadas clases de armas continúen con su aplicación).

"El extranjero está sometido a la supremacía del Estado de residencia, pero no lo está a la totalidad de su poder público, ya que el Estado de residencia tiene la obligación de respetar el vínculo de fidelidad del extranjero para con su Estado patrio."<sup>91</sup>

La situación de las empresas privadas dentro del derecho internacional difiere no sólo de los Estados sino también de los organismos públicos internacionales constituidos en virtud de tratados internacionales. El hecho de que las empresas se ocupen de operaciones internacionales, vastas y complejas, que entrañan variadas relaciones con los gobiernos, y en muchos casos con los organismos financieros internacionales, confirma que el problema de su condición internacional debe ser estudiado.

---

<sup>91</sup> Alfred Verdross, *Derecho Internacional Público*, Editorial Aguilar, 2ª ed., México, 1980, p. 211, 212 y 266.

Wolfgang Friedmann se refiere a "la importancia de esta nueva situación jurídica de las empresas privadas ante una institución judicial internacional, trasciende los límites de las comunidades. Viene a probar no sólo el alcance cada vez mayor del derecho internacional, el cual penetra en dominios que están más allá de la esfera del derecho internacional tradicional de la coexistencia diplomática, sino también el carácter mixto de las relaciones internacionales contemporáneas, especialmente las de carácter económico, en las que los gobiernos y los particulares desempeñan un papel creador."<sup>92</sup>

El derecho de extranjería internacional se divide en tres secciones: la admisión de los extranjeros, la situación de los extranjeros en el país y la expulsión de los mismos.

Explica Carlos Arellano que "un país que está interesado en facilitar la inversión de capitales extranjeros y que desea al mismo tiempo controlar esos capitales al máximo, permitirá constituir con facilidad sociedades nacionales, controladas por extranjeros. En cambio, un país de tendencia nacionalista que pretenda evitar una peligrosa dependencia económica de otro Estado y que reciba una gran infiltración política, reducirá la facilidad para encubrir intereses extranjeros disfrazados de personas jurídicas nacionales."<sup>93</sup>

Al respecto Alfred Verdross comenta que "el derecho internacional común establece que un Estado no puede cerrarse arbitrariamente hacia el exterior. Pero los Estados pueden someter la entrada a determinadas condiciones, para impedir a ciertos extranjeros o grupos de extranjeros el acceso a su territorio por motivos razonables. Se han desarrollado más bien normas autónomas, independientes del derecho interno, acerca de la situación de los extranjeros. De ahí que estos principios tengan validez general, prescindiendo de que el derecho interno rebase el mínimo jurídico - internacional, coincida con él o se quede por debajo. Lo único que el derecho internacional impone a los Estados es que concedan este mínimo, y por eso tienen la obligación de conceder a los extranjeros el mínimo internacionalmente establecido aun cuando excepcionalmente su ordenamiento jurídico coloque a sus nacionales por debajo de esta medida."<sup>94</sup>

<sup>92</sup> Wolfgang Friedmann, *La Nueva Estructura del Derecho Internacional*, p.271, 272 y 274.

<sup>93</sup> Carlos Arellano García, *op. cit.*, p. 337.

<sup>94</sup> Alfred Verdross, *Derecho Internacional Público*, p. 264.



Este tema está relacionado íntimamente con la condición jurídica de las sociedades extranjeras. Si los extranjeros no tienen cortapisas al organizar sociedades extranjeras, no intentarán formar aparentes sociedades nacionales. Si hay un trato diferencial considerable a sociedades extranjeras que en su actuación tienen más obstáculos, los extranjeros se presentarán como sociedades nacionales. En consecuencia, si un país da un trato diferencial a sociedades extranjeras y nacionales, deberá cuidar que su legislación no se defraude al permitir que los extranjeros burlen sus disposiciones constituyan sociedades nacionales de membrete.

El Estado ha celebrado tratados binacionales de amistad, comercio, nacionalización y condición jurídica de acuerdo con su papel tradicional como protector de los intereses de sus nacionales en el extranjero, desde que terminó la última Guerra Mundial. En tales tratados, que abarcan tanto los derechos individuales como los intereses comerciales de las empresas, se establece el principio básico del "trato nacional" que debe darse a los nacionales y compañías de las partes contratantes, dentro del territorio de la otra y en relación con actividades comerciales de toda índole.

La mayor parte de las normas del derecho internacional de extranjería son de carácter meramente particular y se hallan generalmente en tratados bilaterales de comercio y establecimiento. Ahora bien aparte del derecho de extranjería, existen principios de derecho internacional común, cuya existencia dan por supuesta distintos tratados.

Hasta el presente, los esfuerzos que se han hecho para llegar a acuerdos, no ya sobre los principios que rigen la nacionalidad, sino al menos para suavizar los conflictos entre las legislaciones, han tenido poco éxito. La convención panamericana de la Habana (1928) trata de codificar en nueve artículos la condición de los extranjeros. Otras disposiciones sobre la materia se encuentran asimismo en los proyectos de la Conferencia de Codificación de La Haya (1930) relativos a la responsabilidad de los Estados y los conflictos de leyes sobre nacionalidad, que sirven apenas para clarificar la extensión de las facultades nacionales para fijar la nacionalidad y para reducir ciertos conflictos resultantes de la doble nacionalidad. Además, se han hecho esfuerzos oficiales y officiosos para reducir los sufrimientos de los apátridas, pero podemos decir que la raíz del mal sigue sin tocarse, y así seguirá

mientras no cambien los principios legales que rigen la adquisición y pérdida de la nacionalidad, y la política y tendencias de los Estados para conceder o rehusar la entrada y protección a los apátridas.

Es poco probable que se llegue a un acuerdo universal que unifique las leyes sobre condición jurídica de los extranjeros y es aun menos probable que se llegue a una especie de nacionalidad universal, vinculada a las Naciones Unidas, que eliminaría la facultad discrecional de los Estados en cuestiones de nacionalidad; mientras no se alcance cualquiera de ambas metas, sólo se harán muy limitados progresos, dentro del marco de la soberanía nacional. Cabe hacer mención de algunos tratados que han llegado a celebrarse en relación con estos puntos:

**Tratados de Montevideo:** El tratado de Derecho Civil Internacional celebrado en Montevideo el 12 de febrero de 1889 y ratificado por Argentina, Bolivia, Perú, Paraguay y Uruguay, al que se adhirió posteriormente Colombia, fue reformado el 19 de marzo de 1940. El texto actual de los artículos 3° y 4° son los siguientes:

Artículo 3° Los Estados y las demás personas de Derecho público extranjeros, podrán ejercer su capacidad en el territorio de otro Estado, de conformidad con las leyes de este último.

Artículo 4° La Existencia y la capacidad de las personas jurídicas de carácter privado, se rigen por las leyes del país en su domicilio.

El carácter que revisten las habilita plenamente para ejercitar fuera del lugar de su institución todas las acciones y derechos que les correspondan. Mas, para el ejercicio habitual de actos comprendidos en el objeto especial de su institución se sujetarán a las prescripciones establecidas por el Estado en el cual intente realizar dichos actos.

Así la existencia y capacidad de las personas jurídicas de carácter privado depende de las leyes del país de su domicilio. Pero, la actividad tanto de las personas jurídicas de Derecho privado como de Derecho público, estará sujeta a las leyes del país en el que se ejerza la actividad (Esta es habitual respecto de las personas privadas).

**Tratados de México con otros países:** En las Convenciones sobre Reclamaciones de 16 de marzo de 1925, entre México y diversos países como España, Norteamérica, Alemania, etc., se estipuló que la Comisión formada al efecto conocería de todas las reclamaciones contra México por las pérdidas o daños resentidos por ciudadanos, sociedades, compañías, asociaciones o personas morales de dichos países. Reconoció, por tanto, en forma expresa la importancia de las sociedades.

Wolfgang Friedmann señala que "debido a la gran dificultad que hay para llegar a acuerdos internacionales sobre los principios y la eliminación de conflictos de nacionalidad entre legislaciones, la Declaración Universal de Derechos Humanos de las Naciones Unidas de diciembre de 1948, así como varias cartas sobre derechos humanos, tienen como uno de sus más importantes principios que todos los individuos tienen derecho a gozar de una nacionalidad, y que nadie podrá ser privado arbitrariamente de su nacionalidad ni a nadie se le negará el derecho a cambiarla."<sup>95</sup>

Concluye Alfred Verdross que "la cosa cambia, desde luego, sobre la base de los modernos tratados de comercio que, efectivamente, prescriben una amplia equiparación de los extranjeros a los nacionales. De ello han pretendido deducir algunos autores que la equiparación de los extranjeros a los nacionales constituye el máximo jurídico - internacional de los derechos extranjeros. Esta conclusión pasa por alto el hecho de que todo tratado tiene que interpretarse a la luz del derecho internacional común, por lo que no puede presumirse que los Estados, al concertar estos tratados, quieran renunciar a los derechos mínimos de los extranjeros. Una interpretación racional que tenga en cuenta la finalidad de dichos tratados tiene que admitir más bien que las partes querían asegurar a sus súbditos una situación jurídica superior al mínimo del derecho internacional común, sin por ello suprimir los derechos mínimos mismos. Los derechos que dimanar de esta idea pueden reducirse a cinco puntos:

1. Todo extranjero ha de ser reconocido como sujeto de derecho;
2. Los derechos privados adquiridos por los extranjeros han de respetarse en principio;

---

<sup>95</sup> Wolfgang Friedmann, op. cit., p.284 y 285.

3. Han de concederse a los extranjeros los derechos esenciales relativos a la libertad;
4. Han de quedar abiertos al extranjero los procedimientos judiciales;
5. Los extranjeros han de ser protegidos contra delitos que amenacen su vida, libertad, propiedad y honor.<sup>96</sup>

Otros puntos esenciales de los programas de integración, se refieren a elementos de tipo económico, tales como el contenido mexicano mínimo en el costo del producto, un coeficiente máximo para el pago de regalías e intereses a las empresas matrices extranjeras, limitación en sus pagos de asistencia técnica al exterior; precio tope en los productos que van a ser fabricados en el país, etc.

Por otra parte, las empresas que cumplen con las disposiciones legales estipuladas pueden obtener ventajas importantes, tales como:

- a) Cierre de la frontera para la importación de productos similares a los que se fabrican en el país y protección arancelaria en general.
- b) Mayores cuotas de producción en relación con industrias competidoras no integradas.
- c) Otorgamiento de exenciones fiscales con base en una interpretación extensiva y tendenciosa de las leyes reguladoras de la industria.

Alfred Verdross indica que "la mayor parte de los tratados de comercio contienen normas acerca de la situación del comerciante extranjero. En los tratados recientes encontramos, además, reglas relativas a la situación del trabajador extranjero. Estas normas tienen su fundamento en convenios bilaterales en donde los Estados miembros se comprometen a tomar las disposiciones necesarias para asegurar un trato equitativo al comercio de todos los miembros de la sociedad."<sup>97</sup>

### **3.- Tratados de integración económica.**

#### **A) Asociación Latino Americana de Integración.**

<sup>96</sup> Alfred Verdross, op. cit., p. 265.

<sup>97</sup> Ibidem, p. 270.

Con el planteamiento inicial de que no son los estados nacionales los que determinan la política económica, sino que ahora es evidente que quien decide el actual hacer o no hacer en este rubro es el capital, como siempre en manos de los grandes consorcios. Así vemos las relaciones abiertas, comerciales, financieras, entre los países y la función de sus gobiernos, y, por supuesto, el papel de las empresas transnacionales en la transformación de las plantas productivas y el comercio.

Cuando el desarrollo de la economía a nivel mundial no alcanzaba los niveles que hoy tienen los estados nacionales, tenían una gama de alternativas que les permitían un manejo y control de sus procesos productivos, comerciales y financieros. Los intercambios con el exterior no representaban un factor de inestabilidad, sino, en general mas bien eran complementarios al desarrollo del capital en su interior; si en algún momento se presentaban desajustes internos y/o externos, tenían instrumentos y capacidad para salvar o reducir los efectos disfuncionales producidos.

De este modo Calderón Ortiz comenta que los Estados buscan "... conciliar los objetivos nacionales con los de la economía internacional, como condición básica a su viabilidad interna ya que los mecanismos del mercado en la arena internacional producen inestabilidad y desajustes financieros que hacen insoslayable la intervención mancomunada de los gobiernos por lo que la estabilidad y el desarrollo internacionales son resultado, en definitiva, de la posibilidad de establecer un proceso profundo de convergencia de las políticas macroeconómicas de los países líderes."<sup>98</sup>

En 1960 se estableció la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) en virtud del Tratado de Montevideo. La meta principal de este acuerdo era la remoción de las barreras al comercio entre los países miembros a lo largo de un período de doce años. No obstante, ello demostró ser tanto difícil como controversial. A fines de 1978, los once signatarios acordaron acerca de la necesidad de reestructurar la Asociación, lo que llevó a la suscripción del Tratado de Montevideo de 1980 y con ello, al establecimiento de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) como sucesora de la ALALC. El objetivo de la ALADI es aumentar "el comercio bilateral entre los países miembros y entre estos con terceros países mediante la suscripción de acuerdos bilaterales y multilaterales, con miras al eventual logro del libre comercio regional. Los miembros de la ALADI son Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia,

---

<sup>98</sup> Gilberto Calderón Ortiz, op. cit., p. 2 y 3.

Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela. Los mecanismos de integración de la ALADI son más flexibles que los de la ALALC y se basan en un enfoque sectorial. Otro de los objetivos de largo plazo del Tratado de Montevideo de 1980 es el establecimiento gradual y progresivo de un mercado común latinoamericano mediante acuerdos regionales (en los cuales todos los países miembros participan) y los acuerdos de alcance parcial (normalmente entre sólo dos países miembros), acuerdos de alcance regional, los cuales abarcan a todos los miembros de la Asociación, y acuerdos de alcance parcial, suscritos por subgrupos de países miembros, por lo general dos países. "En junio de 1994 el Consejo de Ministros de la ALADI aprobó el Protocolo Interpretativo del artículo 44 del Tratado de Montevideo de 1980, el cual le permite a aquellos países miembros que han otorgado preferencias a terceros países, no aplicar la cláusula de la nación más favorecida y de ese modo no extender las preferencias otorgadas a otros miembros de ALADI, ello siempre y cuando se lleven a cabo negociaciones con miras a la compensación de los miembros de la asociación. México ratificó este protocolo y lo invocó en septiembre de 1994 con relación a sus obligaciones contraídas con los miembros de la ALADI en virtud de su incorporación al Tratado de Libre Comercio de América del Norte."<sup>99</sup>

Romesh Chandra, presidente honorario del Consejo Mundial por la Paz y de nacionalidad india, expresa: "que si bien los países del sur o subdesarrollados, han alcanzado su independencia de las potencias mundiales, existe un neocolonialismo económico expresado a través del Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial, la Organización Mundial de Comercio, las empresas transnacionales, las deudas externas y el intercambio comercial desigual, que produce un robo y un saqueo sistemático de la riqueza de los países del sur, y ha llegado a ocasionar que el pobre sea cada día más pobre y desatar hambruna, pobreza y muertes."<sup>100</sup>

Chandra añade que "en el neocolonialismo económico y a través de la deuda externa los países del sur han pagado mucho más de lo que reciben y recibieron, pagado excesivos intereses, sin tener la oportunidad de alcanzar a pagar el capital. "Sé que tiene que haber una ganancia, pero estoy en contra del monopolio de la ganancia que produce injusticias".<sup>101</sup>

<sup>99</sup> Organización de los Estados Americanos, Sistema de Información al Comercio Exterior, *El Regionalismo y el Sistema Multilateral de Comercio*, p. 15.

<sup>100</sup> Revista Macroeconomía, *Noocolonialismo del Fondo Monetario Internacional*, p. 1 y 2.

<sup>101</sup> Organización de los Estados Americanos, op. cit., p. 16

Un país miembro puede realizar arreglos para establecer asociaciones multilaterales o uniones y negociaciones de acuerdos de alcance parcial con otros países y áreas económicas de integración en América Latina, que permiten a los países miembros establecer regímenes de asociación o de vinculación multilateral, que propicien la convergencia con otros países y áreas de integración económica de América Latina. Pueden concertar acuerdos de alcance parcial con otros países y áreas de integración económica de América Latina, pero las concesiones que otorguen no se harán extensivas a los demás países latinoamericanos, salvo a los países de menor desarrollo económico relativo.

Se desprende hasta aquí, que el actual proceso de globalización esta signado bajo relaciones de acumulación del capital. La CEPAL sostiene que "la creciente relevancia del diseño, unida a la automatización de la producción, distribución y comercialización, erosiona rápidamente las ventajas comparativas de la mano de obra barata. Hoy son más importantes los factores de la competitividad: la calidad del producto, la rapidez y confiabilidad de la entrega de bienes y servicios, y la capacidad para diversificarlos según las preferencias de los consumidores de los países industrializados"<sup>102</sup>, característica que tienen las empresas transnacionales.

Dentro de este tenor la CEPAL observa también "que mientras los países de América Latina, indiscriminadamente han abierto sus fronteras al intercambio comercial, los países líderes han preferido proseguir con medidas proteccionistas para proteger áreas específicas de su producción, o bien acuerdos que abarquen zonas geográficas para el libre comercio. La política económica de los países desarrollados es así porque es en ellos donde las transnacionales tienen sus matrices, las cuales si es conveniente presionan para que sus gobiernos liberen al comercio exterior aquellas ramas donde pueden aumentar sus ganancias y protejan aquellas que les pueden traer pérdidas."<sup>103</sup>

La importancia de las empresas transnacionales en países como México, cuya economía se abrió al exterior indiscriminadamente, es tal que en ella descansa fundamentalmente la estrategia de crecimiento y en menor medida en el sector privado nacional. Este último se comporta igual que el de los países desarrollados, pues invierte guiado por la máxima de obtener las mayores ganancias, los empresarios

---

<sup>102</sup> Gilberto Calderón Ortiz, op. cit., p. 4.

<sup>103</sup> *Idem.*

privados nacionales al igual que los del primer mundo, invierten cuando las opciones se les muestran promisorias y lo hacen sobre todo en países de similar desarrollo al nuestro o en menor a él.

La CEPAL, haciendo un encomiable esfuerzo de síntesis observa que "la globalización tiende a una cierta uniformidad en cuanto a formulación y aplicación de las políticas, ya que cada país se convierte en un competidor para mercados finitos y recursos escasos. Por ello privilegiar las señales del mercado, fomentar la competitividad internacional, promover la capacidad empresarial y atraer la inversión directa se han convertido en elementos comunes de los esfuerzos que deben realizar las naciones para mejorar su inserción internacional.

"Son los países los que buscan esos objetivos y no expresamente las empresas transnacionales, las que, llevadas por esos objetivos, orientan sus esfuerzos para mantenerse o ganar mayores espacios a nivel mundial."<sup>104</sup>

#### **B) Tratado de Libre Comercio de América del Norte.**

Suscrito entre Estados Unidos, Canadá y México. El objetivo de negociar un acuerdo de libre comercio entre estos tres países de Norteamérica surgió de varios factores. Canadá y los Estados Unidos, socios de una de las mas grandes relaciones comerciales del mundo, completaron un acuerdo bilateral de libre comercio en 1988, el cual contemplaba bienes, servicios e inversiones, pero no abarcaba en profundidad el tema de la propiedad intelectual. México, por su parte, gradualmente llegó a convertirse en el tercer socio comercial de los Estados Unidos y desde mediados de los años ochenta, había puesto en práctica una política de reforma económica y comercial durante las presidencias de de la Madrid y de Salinas de Gortari. Los tres países también compartían la visión de que la magnitud y ámbito de los vínculos económicos y comerciales en Norte América requerían esencialmente de un acuerdo único que pudiese adaptarse a las circunstancias específicas de la región.

Las negociaciones se iniciaron en Toronto, Canadá el 12 de junio de 1991, y fueron completadas catorce meses después, el 12 de agosto de 1992, en Washington, D.C. El acuerdo fue suscrito el 17 de diciembre de 1992 y suplementado en 1993 con la negociación de "acuerdos colaterales" sobre normas laborales, medio ambiente y

<sup>104</sup> *Ibidem*, p. 7.



salvaguardias. El tratado, junto con los tres acuerdos colaterales, entró en vigencia el 1 de enero de 1994, una vez ratificado por los órganos legislativos de cada uno de los países miembros.

El TLC es un acuerdo de libre comercio de amplio alcance que "aparte de establecer un calendario de 5 a 10 años para la eliminación de las barreras arancelarias a la mayoría de bienes, el acuerdo abarca el comercio de servicios, contempla la protección de las inversiones y la propiedad intelectual, contiene reglas sobre compras gubernamentales y la operación de las empresas estatales y dispone de un sistema altamente desarrollado para la solución de diferencias. El acuerdo liberaliza las condiciones de acceso a mercados para varios sectores de importancia para el desarrollo continuo de la infraestructura en Norte América, tales como el transporte, las telecomunicaciones y los servicios financieros. El mismo facilita el movimiento de personas de negocios y profesionales entre los tres países.

"Contiene una declaración de que el acuerdo se basa en los principios fundamentales del trato nacional, el tratamiento de nación más favorecida y la transparencia; el compromiso de facilitar la movilización transfronteriza de bienes y servicios; el compromiso de brindar protección y aplicación efectivas de derechos de propiedad intelectual; una declaración en que se prevén procedimientos internos eficaces para la ejecución y aplicación del acuerdo, y una norma de interpretación por la que las partes deben aplicar el acuerdo a la luz de sus objetivos y conforme al Derecho Internacional."<sup>105</sup>

La eliminación de aranceles está sujeta al mantenimiento, por parte de Canadá y los Estados Unidos, de sus derechos y obligaciones conforme al GATT y a Acuerdos negociados en el marco del GATT con respecto a productos del agro, incluidos sus derechos y obligaciones conforme al Artículo XI.

El Artículo 1103 del Tratado de Libre Comercio de América del Norte requiere a cada parte conceder a los inversionistas de otra lugar un tratamiento no menos favorable que el conocido a los inversionistas e inversiones de cualquier otro país que no sea integrante. Análogamente, el Artículo 1203 establece que cada miembro deberá

---

<sup>105</sup> Organización de los Estados Americanos, Sistema de Información al Comercio Exterior, *El Regionalismo y el Sistema Multilateral de Comercio*, p. 13.

acordar a los prestatarios de servicios de otra parte un tratamiento no menos favorable que el que concede a los prestatarios de servicios de cualquier otro país que no sea integrante. Si un elemento hubiera de negociar un acuerdo de libre comercio con países no contratantes que violen esas normas, podría tener que pagar indemnización a los otros del TLC si prospera la impugnación.

Así mismo, Romesh Chandra, señala sobre el trasfondo del Tratado de Libre Comercio: "Son conocidos y se han constatado los resultados, se ha convertido en un instrumento de explotación de las transnacionales, ha provocado, incluso, en los propios Estados Unidos y en Canadá que muchos sectores estén descontentos, de lo que se deduce que se deberían hacer acuerdos económicos entre países del sur que no sean potencias porque implicarían los beneficios de conseguir mercancías a un menor precio y de tratos más equitativos. Las alianzas comerciales algunas veces son peligrosas pero serán alentadoras siempre y cuando sus fines sean benéficos para todos".<sup>106</sup>

Gilberto Calderón señala que "las empresas en el pasado invertían en sus propios países y se dedicaban a exportar bienes manufacturados y servicios, en tanto que importaban materias primas: esto beneficiaba a sus naciones. Actualmente invierten y levantan industrias en otros países, no importa que haya rivalidad hasta ideológica, no se diga ya comercial, llevados por la máxima norma capitalista: donde hacer más redituable al capital; donde elevar la tasa y masa de ganancia. Que en el país de origen se pierdan fuentes de trabajo y se eleve el desempleo, eso no importa: el gran capital, ya desde hace tiempo en lo que menos piensa es en los estrechos criterios ideológicos nacionalistas."<sup>107</sup>

### **C) Otros.**

En la Cumbre de Desarrollo Social celebrada en Copenhague, Dinamarca, en 1993, llegaron a la conclusión de que la solución contra la pobreza de muchos países radica en transformar el sistema mundial, el cual es el responsable de ella al propiciarla a través del Fondo Monetario Internacional, Banco Mundial, Organización Mundial de Comercio, transnacionales, deuda externa, programas de ajustes e intercambios

<sup>106</sup> Revista Macroeconomía, *Noocolonialismo del Fondo Monetario Internacional*, p. 2.

<sup>107</sup> Gilberto Calderón Ortiz, op. cit., p. 6.

comerciales desiguales entre naciones del sur y del norte (término con que se denomina a los países desarrollados).

Las grandes empresas invierten en primer lugar en los países de alto desarrollo; los mercados son mas apetecibles y lo hacen para reducir costos y elevar el nivel de la tecnología aplicada: los costos y su abatimiento son su preocupación, ya que eso les permitirá, a largo plazo, mantenerse en el mercado. Esto se debe a que en general las grandes empresas a nivel mundial nacen, crecen y se desarrollan en los países que han marchado a la vanguardia.

El actual proceso contemporáneo que vive la sociedad mundial ha redefinido la intervención del Estado en la economía. En la mayoría de los países, sin importar su grado de desarrollo, el sector paraestatal se ha reducido. Se ha dejado al libre juego de la oferta y la demanda al mercado, como regulador de las transformaciones. La apertura comercial hacia el exterior casi sin restricciones se hizo en países como el nuestro. Por su puesto que esta política ha sido acompañada de la correspondiente campaña mediante el cual se legitiman esas acciones, y así la sociedad ha visto como lo que antes era una virtud, hoy se denota y se considera un grave error. Para esto se han constituido varios acuerdos comerciales de integración que permiten a los países alcanzar sus objetivos, dentro de los cuales se tienen:

**Mercosur:** El Mercado Común del Sur fue creado el 26 de marzo de 1991, con la suscripción del Tratado de Asunción por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay. Los principales instrumentos del tratado son el Programa de Liberalización Comercial de cuatro años y el compromiso de poner en práctica un arancel externo común a partir del 1 de enero de 1995.

Por el Tratado de Asunción se constituyó un Mercado Común, que implicaba "la libre circulación de bienes, servicios y factores productivos, el establecimiento de un arancel externo común y una política comercial común, la coordinación de políticas macroeconómicas y sectoriales y la armonización de las legislaciones"<sup>108</sup>. Reconoce como antecedente inmediato el proceso de integración argentino-brasileña iniciado en 1985 con la adopción de la Declaración de Iguazú y seguido por el Acta para la Integración Argentino-Brasileña de julio de 1986. El 6 de julio de 1990 ambos países firmaron el Acta de Buenos Aires, decidieron establecer un mercado común que debía

---

<sup>108</sup> Organización de los Estados Americanos, *Sistema de Información al Comercio Exterior*, Compendio Analítico, 1996, p. 2.

encontrarse conformado el 31 de diciembre de 1994. Con posterioridad Paraguay y Uruguay decidieron sumarse al proceso integrador. Así, el 26 de marzo de 1991, Argentina, Brasil Paraguay y Uruguay firmaron el Tratado de Asunción, constitutivo del Mercosur. El Tratado de Asunción entró en vigencia el 29 de noviembre de 1991 y fue incorporado al sistema de la Asociación Latinoamericana de Integración como Acuerdo de Complementación Económica No. 18. El Tratado estipuló un período de transición hasta el 31 de diciembre de 1994, durante el cual se ejecutó el Programa de Liberación Comercial, para llegar a conformar la zona de libre comercio el 31 de diciembre de 1994. En la reunión del Consejo celebrada en Ouro Preto en diciembre de 1994 se aprobó el Arancel Externo Común y demás instrumentos de política comercial común, con lo cual quedó establecida la Unión Aduanera a partir del 1 de enero de 1995, como fecha tope para la implementación del Arancel Externo Común el cual va desde el 0% hasta un máximo de 20%."

A cada país se le permitió una lista de excepciones que habrán de ser eliminadas durante un período de cinco años para Argentina, Brasil y Uruguay y diez años para Paraguay. A Brasil, Argentina y Uruguay les corresponden 300 productos en sus listas de excepciones nacionales, mientras que a Paraguay le corresponden 399. De hecho, el arancel correspondiente a cada uno de estos productos convergerá automáticamente cada año de una manera lineal hasta llegar al nivel del arancel externo común en 2001 para Argentina, Brasil y Uruguay y 2006 para Paraguay.

A principios de 1995, Brasil aumentó sus aranceles de 32% al 70% en relación a 109 productos exentos de la unión aduanera. Entre la lista de dichos productos están los automóviles, equipos de audio y artículos de consumo duraderos. El gobierno de Brasil ha enfatizado que este aumento estará en vigencia únicamente durante un año con el propósito de ayudar al país a superar sus dificultades económicas internas. Por Resolución 7/95 del Grupo Mercado Común de abril de 1995 se autorizó a Brasil a definir hasta un máximo de 150 excepciones adicionales al Arancel Externo Común por un plazo máximo de un año, en calidad de medida excepcional tendiente a contemplar situaciones efectivas de abastecimiento y precios surgidas en virtud de las necesidades de consolidación de su plan de estabilización económica.

Dentro de los acuerdos tomados se determinó que después de la entrada en vigor del Arancel Común Externo el 1 de enero de 1995, los países del MERCOSUR mantienen una política comercial común. Entre la entrada en vigor del Tratado de

Asunción y el 1 de enero de 1995 los miembros del Mercosur podían negociar con los miembros de ALADI, tras celebrar consultas con las demás partes.”<sup>109</sup>

**Grupo Andino:** Los miembros del Pacto Andino son Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela. El Grupo Andino fue establecido en 1969 con la suscripción del Acuerdo de Cartagena por Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador y Perú. Venezuela se unió al grupo en 1973 y Chile se salió del mismo en 1976. Los principales objetivos del Grupo Andino eran la eliminación de barreras arancelarias al interior del grupo; la creación de una unión aduanera con un arancel externo común; la armonización de las políticas económicas y sociales; y la adopción de un esquema conjunto de programación industrial.

Durante los primeros años del proceso, al inicio del programa de liberalización, el comercio intra-subregional aumentó entre aquellos países cuyos mercados habían estado vinculados con anterioridad. No obstante, poco tiempo después, las fechas tope para el cumplimiento del programa de liberalización y la adopción de un arancel externo común fueron prácticamente descartadas. En 1987, la realidad de este hecho fue reconocida en el Protocolo de Quito, mediante el cual fue modificado el Acuerdo de Cartagena a través, entre otras cosas, de la adopción de un mayor grado de flexibilidad en el logro de las metas trazadas por el grupo. Aunado a eso, se introdujeron una nueva cláusula de salvaguardia y nuevas cuotas arancelarias.

En 1989 se inició la revitalización del Grupo Andino cuando los Estados Miembros decidieron avanzar en sus esfuerzos de integración ya que “...en diciembre de 1991 se suscribió el Acta de Barahona en Cartagena. La misma contempla el establecimiento de una zona de libre comercio para el 1 de enero de 1992 y la definición de un arancel externo común de cuatro niveles (de cinco a veinte por ciento). La entrada en vigor del área de libre comercio entre Colombia, Venezuela cumplió con esta meta, y luego de algunos desacuerdos, Ecuador y Bolivia se les unieron cuando entró en efecto el Area de Libre Comercio del Grupo Andino a principios de 1993. En marzo de 1995, un arancel externo común fue puesto en práctica por dichos países. Para la mayoría de los bienes, la aplicación del Arancel Externo Común es como sigue:

---

<sup>109</sup> Organización de los Estados Americanos, Sistema de Información al Comercio Exterior, *El Regionalismo y el Sistema Multilateral de Comercio*, p. 11.

5% para las materias primas; 10 y 15% para los productos semi-elaborados y 20% para los bienes acabados."<sup>110</sup>

El Artículo 68 impone dos obligaciones: que ningún miembro puede efectuar un cambio unilateral que afecte al arancel externo común (establecido en los Artículos 61 a 67), y los miembros convienen en no asumir ningún compromiso "de carácter arancelario" con países ajenos a la subregión, sin previa consulta con la Comisión. Ésta está facultada para emitir una decisión sobre esas consultas y deberá establecer las condiciones que sean obligatorias con respecto a esos compromisos de carácter arancelario.

Discrepancias entre Perú y otros miembros del Grupo Andino acerca de la necesidad de que dicho país armonizase ciertas medidas macroeconómicas puestas en práctica, condujo a la adopción de la Decisión 321 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena. Mediante esta decisión se autorizó al Perú "...a suspender su participación en relación a la total eliminación de los aranceles intra-regionales, la adopción del arancel externo común y la armonización de las políticas macroeconómicas. A fin de preservar los flujos comerciales recíprocos, Perú suscribió acuerdos bilaterales con cada uno de los demás miembros. En abril de 1994 la Comisión aprobó el compromiso de los países miembros de reforzar las normas de origen y reducir la dispersión tarifaria."<sup>111</sup>

---

<sup>110</sup> Organización de los Estados Americanos, Sistema de Información al Comercio Exterior, *El Regionalismo y el Sistema Multilateral de Comercio*, p. 11.

<sup>111</sup> Organización de los Estados Americanos, op. cit., p. 12.

## CAPÍTULO IV

### LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN LA ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL

Las actividades de las empresas transnacionales no se han desenvuelto y desarrollado exclusivamente en el marco de las economías nacionales sino que también penetran en el ámbito de la política interna de los diferentes países, sobre todo de aquellos que solo pueden oponerles débiles defensas.

La actuación económica y política de éstas ha dado origen a la creciente tendencia, en el plano internacional, a elaborar y sancionar un código obligatorio de conducta del que hizo eco el presidente de México, Luis Echeverría quien respaldó toda medida tomada para dictar dicho código, que reglamentara las acciones de las compañías transnacionales y estableciera pautas para la legislación interna de los países implicados.

#### 1.- Carta de las Naciones Unidas.

Wolfgang Friedmann señala que "las grandiosas compañías modernas, con ramificaciones internacionales, ya no son instrumento de un empresario individual que las formó e hizo crecer y que se valió de ellas sin el menor decoro para obtener poder y dinero. Son gigantescos organismos impersonales administrados por funcionarios ejecutivos con sueldos elevadísimos los cuales se parecen más en muchos aspectos a los actuales funcionarios gubernamentales de cierta edad que a los empresarios individuales de ayer. Por lo demás, hay un gran intercambio entre los altos niveles del gobierno y de las empresas. Sea como fuere, el hecho es que las operaciones internacionales de las empresas modernas están sujetas a una gran variedad de controles. Como realizan operaciones conjuntas o individuales en países subdesarrollados económicamente, estos últimos las someten a controles legales y administrativos cada vez más estrictos, y encuentran un desahogo a sus quejas y agravios en los diversos foros de la opinión mundial, muy en particular en las Naciones Unidas."<sup>112</sup>

<sup>112</sup> Wolfgang Friedmann, *La nueva Estructura del Derecho Internacional*, Editorial Trillas, S. A., 1ª ed., México, 1967, p. 43.

ESTA TESIS NO DEBE  
SALIR DE LA BIBLIOTECA

En materia de comercio exterior, el maestro Carlos Arellano indica que "es importante recoger los esfuerzos diplomáticos realizados y los logros obtenidos por la Organización de las Naciones Unidas, y su intervención en la materia económica y en el comercio internacional, lo que tiene como base primaria la Carta de las Naciones Unidas.

"En el preámbulo de la Carta de las Naciones Unidas se menciona que los pueblos están resueltos a preservar a las generaciones venideras del flagelo de la guerra. Para el logro de esta finalidad, no debe olvidarse que la última guerra fue originada por una lucha de mercados. Por tanto, debe mejorarse la situación de deterioro en la relación de intercambio y debe atemperarse la ganancia excesiva.

"Esta situación exige una revisión del comercio internacional que interfiere la economía de las naciones pequeñas a tal grado que hay desigualdad real de derechos y hay afectaciones a la economía individual hasta el punto de que se olvida el valor de la persona humana condenándose a grandes sectores de las poblaciones marginadas de los países del tercer mundo a la subalimentación, a la hambruna y a la muerte por hambre.

"Los pueblos de las Naciones Unidas están resueltos a promover el progreso social y a elevar el nivel de vida dentro de un concepto más amplio de libertad. Ese progreso social no se logrará mientras no se revisen las bases del comercio exterior y se eliminen los graves vicios y anomalías que hoy empobrecen a la mayoría de las naciones."<sup>113</sup>

De la misma manera el destacado autor señala que "las medidas unilaterales restrictivas de las importaciones procedentes de los países del tercer mundo, los dumpings, la elevación en el costo de los productos de alta tecnología y la reducción de los precios de los productos básicos procedentes del subdesarrollo son manifestaciones de la intolerancia y de la mala vecindad."<sup>114</sup>

Se menciona el empleo de un mecanismo internacional para promover el progreso económico y social de todos los pueblos. Ese mecanismo aún no se ha estructurado con la eficacia adecuada. Sin la aquiescencia de los países poderosos no

---

<sup>113</sup> Carlos Arellano García, *La Diplomacia y el Comercio Internacional*, Editorial Porrúa, S. A., 1ª ed. México, 1980, p. 141 y 142.

<sup>114</sup> *Idem*.



se puede promover más allá del terreno de las palabras el progreso económico y social de todos los pueblos. Las grandes potencias económicas promueve su propio desarrollo y, en su intento, no sólo no promueven el desarrollo de los atrasados sino que su propio crecimiento está basado en el mayor empobrecimiento de los demás.

Es propósito de las Naciones Unidas, según la Carta, "realizar la cooperación internacional en la solución de los problemas internacionales de carácter económico. Mucho ha hecho la organización mundial en el sentido de la cooperación pero, es más lo que está por hacerse. En el intento, muchas veces frustrado, de realizar este propósito se proliferan instituciones cuyo origen está en la ONU y se multiplican los foros en los que se debaten los problemas económicos pero, no se pasa sino en una insignificante escala de las palabras a los hechos."<sup>115</sup>

Walter Constanza indica que "el simposio del grupo de expertos designado por el Secretario de las Naciones Unidas, en cumplimiento de lo acordado por el comité económico del Consejo Económico y Social, en el Palacio de las Naciones, en Ginebra, discutió las normas para resolver los conflictos entre los gobiernos y las empresas transnacionales y un código de conducta de éstas, para que las grandes empresas ya no puedan pedir la intervención militar de su gobierno para que proteja sus intereses, pero sí pueden influir decisivamente o modificar la acción política.

"Expresó que existe en el presente una acentuada tendencia, en diversos países y en organismos de las Naciones Unidas, orientada a la investigación del modo de operar de las corporaciones transnacionales y a la sanción de un código universal y obligatorio de conducta destinado a regir el accionar de las mismas.

"La inversión de las grandes compañías debe ser reglamentada por disposiciones y políticas internacionales que tengan en cuenta la transferencia de utilidades, capital, precios, determinación de sitios o áreas de inversión y que las obliguen a desarrollar actividades aceptables. En este estudio deber ser apoyado todo proyecto o iniciativa que, más allá de los límites políticos de los Estados, tenga por objeto dotar de un conjunto de normas regulatorias a las corporaciones internacionales."<sup>116</sup>

---

<sup>115</sup> *Ibidem*, p. 143.

<sup>116</sup> Walter V. Constanza, *Empresas Multinacionales*, Editorial Abelardo Perrot, S. A., 1ª ed., Argentina, 1978, p. 42.

Las Naciones Unidas proclama objetivos concretos en los renglones de "materias primas, alimentos, comercio general, transporte y seguros, sistema monetario internacional y financiación del crecimiento económico de los países en desarrollo, industrialización, transmisión de tecnología, empresas transnacionales, cooperación entre los países en desarrollo, asistencia para el ejercicio de la soberanía permanente de los Estados sobre los recursos naturales, y fortalecimiento del papel del sistema de la ONU en materia de cooperación económica internacional."<sup>117</sup>

Además de las medidas particulares de diferentes países, el asunto del creciente poder e intervencionismo de las corporaciones extranjeras se discute en varios foros regionales e internacionales y en agrupaciones y reuniones de todo tipo.

Javier R. Brito agrega que "la Primera Asamblea Sindical Mundial, reunida en Santiago de Chile a principios de abril de 1973, acusó a las transnacionales de asfixiar cualquier posibilidad de libertad, justicia y soberanía de los pueblos del Tercer Mundo por perjudicar también a los trabajadores de los países desarrollados."<sup>118</sup>

Según el pensar de Alfred Verdross "al igual que todos los tratados internacionales, la Carta de la Organización de las Naciones Unidas debe interpretarse *bona fide*, esto es, según su espíritu y no en sentido formalista. Tal interpretación se ve facilitada por el hecho de que el propio artículo 2º proporciona los principios según los cuales la Carta debe ser comprendida.

La Carta de la ONU permite la celebración de acuerdos regionales, siempre que sean compatibles con los propósitos y principios de la Organización (art.52)."<sup>119</sup>

Anteriormente, "las Naciones Unidas había aprobado un proyecto de resolución que pide dictar medidas apropiadas para impedir la acción de las empresas transnacionales que pretenden coaccionar a los países de Latinoamérica.

Comenta Alma Chapoy que "en la reunión de la CEPAL (1973), México pidió que se emprendiera un estudio sistemático para definir las características que adopta

<sup>117</sup> Javier Ramón Brito Moncada, *Derecho Internacional Económico*, Editorial Trillas, 1ª ed., México, 1982, p. 86 y 87.

<sup>118</sup> Alma Chapoy Bonifaz, *Empresas Multinacionales*, Editorial El Caballito, 1ª ed., México, 1975, p. 263.

<sup>119</sup> Alfred Verdross, *Derecho Internacional Público*, Editorial Aguilar, 2ª ed., México, 1980, p. 413.

la presencia de las corporaciones transnacionales en Latinoamérica, cuyas actividades influyen en el control de los centros de decisión económica de la región."<sup>120</sup>

## **2.- Carta de la Organización de los Estados Americanos.**

La primera organización regional de las Naciones Unidas la constituye la Organización de los Estados americanos.

Carlos Arellano refiere que "los Estados de América, presentes en la IX Conferencia Internacional Americana, en Bogotá, suscribieron la Carta de la Organización de los Estados Americanos, también llamada Carta de Bogotá de 1948, por la que se constituyó ese organismo regional con el simple cometido de coordinar las actividades económicas y culturales de los Estados americanos, siendo una constitución escrita de 112 artículos.

"En el preámbulo de la Carta los Estados manifiestan estar persuadidos de que el bienestar, el progreso y la civilización del mundo, habrá de requerir, cada día más , una intensa cooperación continental. En materia económica se señalan como propósitos esenciales de la Organización: Procurar la solución de los problemas económicos que se susciten entre los Estados miembros; y promover, por medio de la acción cooperativa, su desarrollo económico.

"En el enunciado de los principios básicos se establece que la cooperación económica es esencial para el bienestar y la prosperidad comunes de los pueblos del Continente. En primer término, se instituye el compromiso de los Estados Miembros a aunar esfuerzos para lograr que impere la justicia social en el Continente y para que sus pueblos alcancen un desarrollo económico dinámico y armónico, como condiciones indispensables para la paz y la seguridad."<sup>121</sup>

El mismo autor asevera que "los Estados convinieron, a fin de acelerar su desarrollo económico y social, en dedicar sus máximos esfuerzos al logro de metas básicas que incluyen la expansión y diversificación de las exportaciones. Se hace referencia a la necesidad de prestar una especial atención a los países relativamente menos desarrollados."<sup>122</sup>

<sup>120</sup> Alma Chapoy Bonifaz, *Empresas Multinacionales*, p. 264.

<sup>121</sup> Carlos Arellano García, *La Diplomacia y el Comercio Internacional*, Editorial Porrúa, S. A., 1ª ed. México, 1980, p. 149.

<sup>122</sup> *Ibidem*, p. 150 y 151.

Varios artículos de la Carta están orientados en forma específica al comercio exterior, de los que se mencionan los siguientes:

**Artículo 37:**

Los Estados Miembros, reconociendo la estrecha interdependencia que hay entre el comercio exterior y el desarrollo económico y social, deben realizar esfuerzos, individuales y colectivos, con el fin de conseguir:

- a) La reducción o eliminación, por parte de los países importadores, de barreras arancelarias y no arancelarias que afectan a las exportaciones de los Miembros de la organización.
- b) El mantenimiento de la continuidad de su desarrollo económico y social mediante:
  1. Mejores condiciones para el comercio de productos básicos por medio de convenios internacionales, cuando fueren adecuados; procedimientos ordenados de comercialización que eviten la perturbación de los mercados, y otras medidas destinadas a promover la expansión de mercados, y a obtener ingresos seguros para los productos, suministros adecuados y seguros para los consumidores y precios estables que sean a la vez remunerativos para los productores y equitativos para los consumidores.
  2. Mejor cooperación internacional en el campo financiero.
  3. Diversificación de las exportaciones y ampliación de las oportunidades para exportar productos manufacturados y semimanufacturados de países en desarrollo, mediante la promoción y el fortalecimiento de las instituciones y acuerdos nacionales y multinacionales establecidos para estos fines.

**Artículo 38:**

Los Estados miembros reafirman que los países de mayor desarrollo económico, que en acuerdos internacionales de comercio efectúen concesiones en beneficio de los países de menor desarrollo económico en materia de reducción y eliminación de tarifas y otras barreras al comercio exterior, no deben solicitar de esos países concesiones recíprocas que sean incompatibles con su desarrollo económico y sus necesidades financieras y comerciales.

Estas disposiciones no tienen la fuerza de deberes jurídicos exigibles sino son aspiraciones y recomendaciones de conductas pero, algo se ha logrado.

Al tomar en cuenta los anteriores principios, "la Asamblea General de la Organización de Estados Americanos, celebrada en 1972, resolvió condenar la actitud intervencionista de las corporaciones transnacionales y se pidió a los Estados Unidos que adopte las medidas necesarias para evitar que sigan incurriendo en actos de intervención en los asuntos internos o externos de los países latinoamericanos ante estas empresas, que cuentan con grandes recursos y tienen claras conexiones con quienes ocupan el poder en su país de origen."<sup>123</sup>

El artículo 15 de la Carta de la Organización de Estados Americanos de 1948 dice:

Ningún Estado o grupo de Estados tiene derecho a intervenir, directa o indirectamente, no por ninguna razón, en los asuntos internos o externos de cualquier otro Estado. El principio anterior prohíbe no sólo el empleo de la fuerza armada sino cualquier otra forma de intervención o de amenaza contra la personalidad de otro Estado o contra sus elementos culturales, económicos y políticos.

La Corte Internacional de Justicia se ha pronunciado abiertamente contra cualquier derecho de intervención, aunque no precisamente en caso de guerra civil: En este sentido, la palabra "intervención" no pasa de ser una vaga descripción de los actos de intromisión. La legalidad de tales actos debe determinarse a la luz de los fundamentos del derecho internacional, es decir, del derecho de los Estados soberanos a conducir sus propios asuntos en la forma que mejor les parezca, sin intervenir en los asuntos internos de otros Estados.

Wolfgang Friedmann comenta que "la Corte no puede menos que considerar que el llamado derecho de intervención es una manifestación de la política de fuerza que en el pasado ha dado origen a las más serias violaciones y la cual no es admisible en el derecho internacional, por grandes que sean los defectos actuales de la

---

<sup>123</sup> Alma Chapoy Bonifaz, *Empresas Multinacionales*, Editorial El Caballito, 1ª ed., México, 1975, p. 264.

organización internacional. El respeto a la soberanía territorial es una base esencial de las relaciones internacionales entre Estados independientes."<sup>124</sup>

### **3.- Carta de los Derechos y Deberes Económicos de los Estados.**

Por encomienda de las Naciones Unidas, un grupo de trabajo de la UNCTAD integrado por cuarenta naciones, en su cuarta reunión, verificada en la ciudad de México del 10 al 28 de junio de 1974, formuló el texto del proyecto final de la Carta sobre Derechos y Deberes Económicos de los Estados. Tal documento fue aprobado por la asamblea General de la Organización de las Naciones Unidas en diciembre de 1974, y pese a la oposición o abstención de varios países poderosos, se consagran en él, entre otros derechos: la libre disposición de los recursos naturales, la defensa común frente a las presiones económicas que afectan la soberanía y la independencia de los Estados, y la reglamentación a que deben sujetarse los inversionistas extranjeros.

El documento aprobado consta de treinta y cuatro artículos, divididos en tres capítulos: principios fundamentales de las relaciones económicas internacionales, derechos y deberes económicos de los Estados, y responsabilidades comunes para con la comunidad internacional.

Comenta el maestro Carlos Arellano que "en la carta se estipula el deber de los Estados de contribuir al desarrollo del comercio internacional y añade que todos los Estados comparten la responsabilidad de promover la corriente regular y el acceso a todos los productos comerciales negociados a precios estables, remunerativos y equitativos."<sup>125</sup>

Al tener como marco de referencia la Carta de Deberes y Derechos Económicos de los Estados, muchos países han empezado a agruparse con el propósito de fijar los precios de sus materias primas en el mercado mundial y de dictar las políticas de comercialización y distribución.

---

<sup>124</sup> Wolfgang Friedmann, *La nueva estructura del Derecho Internacional*, Editorial Trillas, S. A., 1ª ed., México, 1967, p.219 y 220.

<sup>125</sup> Carlos Arellano García, *La Diplomacia y el Comercio Internacional*, Editorial Porrúa, S. A., 1ª ed. México, 1980, p. 168.

Como respuesta, los países industrializados ejercen presiones políticas cada vez más agresivas, a fin de evitar la consolidación del Tercer Mundo. Parte importante de esta estrategia defensiva contra el cambio es la Ley de Comercio Exterior de los Estados Unidos (diciembre de 1974), que atenta directamente contra los principios consagrados en la Carta de Deberes y Derechos Económicos, como el derecho de asociarse en organizaciones de productores de materias primas y la obligación de todo Estado de respetar ese derecho, sin que deban aplicarse medias económicas y políticas que lo limiten.

Esta ley, objeto de unánime protesta por parte de los países débiles, no desalentó a éstos. Por el contrario, en las siguientes reuniones (Conferencia de Karachi, Grupo de los 77, Conferencia de Dakar, V Conferencia de países no alineados), en una u otra forma se insistió en aumentar el número de asociaciones de países productores, eliminar contratos desfavorables otorgados a transnacionales, controlar la comercialización de las materias primas, crear existencias reguladoras para defender los precios de aquéllas y responder solidariamente a cualquier agresión a países o asociaciones.

La proposición concreta del establecimiento de una Carta de los Deberes y Derechos Económicos de los Estados y el enunciado de los principios que marcan una pauta para su contenido se comprenden en las siguientes palabras del ex Presidente Echeverría:

"Debemos fortalecer los precarios fundamentos legales de la economía internacional. No es posible un orden justo y un mundo estable, en tanto no se creen obligaciones y derechos que protejan a los Estados débiles. Desprendamos la cooperación económica del ámbito de la buena voluntad para cristalizarla en el campo del derecho. Traslademos los principios consagrados de solidaridad entre los hombres a la esfera de las relaciones entre los países.

"Algunos de sus principios pueden interpretarse como un complemento a la Declaración Universal de los Derechos del Hombre, ya que entre otros, considera fundamental la libre disposición de los recursos naturales; respeto irrestricto del derecho que cada pueblo tiene a adoptar la estructura económica que le convenga e imprimir a la propiedad privada las modalidades que dicte el interés público; renuncia al empleo de instrumentos y presiones económicas para reducir la soberanía política de

los Estados; supeditación del capital extranjero a las leyes del país al que acuda; prohibición expresa a las corporaciones transnacionales de intervenir en los asuntos internos de las naciones; abolición de las prácticas comerciales que discriminan las exportaciones de los países no industrializados.<sup>126</sup>

Sobre el particular Javier R. Brito comenta que "en el preámbulo de la Carta se reafirman los propósitos fundamentales de la ONU (especialmente el mantenimiento de la paz y la seguridad internacionales) y se alude a la necesidad de que la cooperación internacional para el desarrollo sea consolidada y el crecimiento económico de los países en desarrollo sea acelerado. En el primer capítulo se consagran los principios esenciales atinentes a las relaciones de índole económica, política y jurídica de los Estados, por ejemplo, soberanía e igualdad de todos los Estados, no intervención en asuntos internos extranjeros, solución pacífica de controversias y buena fe en el cumplimiento de las obligaciones internacionales. En el segundo capítulo son desarrollados los principios citados y se establecen los derechos y deberes económicos de los Estados. El tercer capítulo consagra la responsabilidad común de todos los Estados ante la comunidad internacional, en materia de exploración y explotación, más allá de las fronteras nacionales, de recursos de los fondos marinos y oceánicos y de su subsuelo, y en materia de preservación, protección y mejoramiento del medio ambiente. El capítulo cuarto complementa al segundo, en cuanto a que establece el deber que todo Estado tiene de coadyuvar a la equilibrada expansión de la economía del mundo. Se prohíbe toda medida de un Estado tendiente a subordinar a otro para obtener del mismo ventajas de cualquier índole."<sup>127</sup>

La Carta de los Derechos y deberes Económicos de los Estados no es un punto final. La tarea futura es ardua y larga. La Carta analizada en este apartado es el argumento más elocuente que se puede esgrimir para señalar la importancia irrefutable que ha adquirido la diplomacia internacional a nivel multilateral para romper el *statu quo* del comercio internacional.

Los países del Tercer Mundo y sus numerosos aliados tendrán en el futuro próximo varias oportunidades para traducir en acción las normas de conducta fijadas en la Carta.

---

<sup>126</sup> Carlos Arellano García, *La Diplomacia y el Comercio Internacional*, p. 165.

<sup>127</sup> Javier Ramón Brito Moncada, *Derecho Internacional Económico*, Editorial Trillas, 1ª ed., México, 1982, p. 87 y 88.



#### **4.- Resoluciones del Consejo Económico y Social.**

Es uno los órganos principales de las Naciones Unidas, integrado por 27 miembros de la misma organización y elegidos por la Asamblea General. Cada miembro del Consejo Económico y Social tiene un representante.

El Consejo Económico y Social tiene entre sus funciones la de hacer o iniciar estudios e informes con respecto a asuntos internacionales de carácter económico, social, cultural, educativo y sanitario, y otros asuntos conexos, y hacer recomendaciones sobre tales asuntos a la Asamblea General, a los Miembros de las Naciones Unidas y a los organismos especializados interesados.

En opinión de Blanco Villalta "el Consejo Económico y Social ha sido concebido para realizar la trascendente tarea que implica alcanzar, en el plano mundial, los objetivos de la Carta en el dilatado campo de lo económico y social. Para lograr la paz era indispensable promover el establecimiento de una armonía internacional que pudiera surgir de la prosperidad económica y del bienestar social de todos los pueblos."<sup>128</sup>

Friedmann Wolfgang menciona la labor que "el Consejo económico y social de las Naciones Unidas ha hecho para establecer un control internacional, de carácter consultivo y coordinador al proponer que se establezca un organismo con facultades para llevar al cabo (con base en los datos proporcionados por los Estados miembros) investigaciones sobre muchas prácticas restrictivas, por ejemplo, fijación de precios, división de los mercados, distinciones injustas, restricciones a la producción, a la técnica o a las patentes."<sup>129</sup>

Con arreglo al artículo 62, el Consejo Económico y Social podrá hacer o iniciar estudios e informes sobre asuntos internacionales de carácter económico, social, cultural, educativo y sanitario, y hacer recomendaciones al respecto.

El Consejo Económico y Social no tiene poderes de legislación ni de decisión, y tampoco puede ejercer una administración directa. Sin embargo, caben de su parte

---

<sup>128</sup> Carlos Arellano García, *op. cit.*, p. 148.

<sup>129</sup> Wolfgang Friedmann, *La nueva estructura del Derecho Internacional*, p. 277.

*incitaciones y recomendaciones*, susceptibles de favorecer esencialmente la pacífica colaboración de los pueblos.

En lo tocante a empresas transnacionales, Javier Brito destaca el hecho de que "la suma de regulaciones nacionales no basta para ordenar y controlar sus actividades, por lo que en realidad ejercitan poder sin ser responsables mundialmente ante nadie. Por ello se propuso la formulación de un código de conducta que norme sus actividades en el sentido de que satisfagan las necesidades más apremiantes de los países en que operan, de conformidad con los planes de desarrollo de éstos, para así constituirlos en motores de crecimiento, y no en poleas que agudicen desigualdades de ingreso. Ello debe acompañarse de un mayor poder de contrapeso a tales empresas por parte de los gobiernos de los países tercermundistas (para lo cual es menester contar con un fondo de conocimientos tecnológicos y con un registro del comportamiento de las referidas empresas), de la formación de una autoridad internacional de empresas transnacionales y de la creación de un cuerpo internacional de asesores técnicos."<sup>130</sup>

Sobre el particular el mismo autor declara que "la comunidad internacional ya ha tomado conciencia de que el poder fáustico de las empresas transnacionales produce efectos sumamente deletéreos en la autonomía económica y política de las naciones, ya trátase de países receptores o de países originarios de la inversión extranjera de que son vehículo dichas empresas, y, dado que el marco legal que se deriva de los diversos cuerpos jurídicos de las naciones en que operan dichas empresas resulta insuficiente para normar con justicia las actividades que despliegan tales entidades económicas, se ha buscado la formulación de un Código Internacional de Conducta que regule las actividades de las empresas transnacionales."<sup>131</sup>

En el seno del Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas, la Comisión de Empresas Transnacionales estableció, en su segundo periodo de sesiones, celebrado en Lima del 1 al 12 de marzo de 1976, un Grupo Intergubernamental de trabajo sobre un Código de Conducta, mismo que fue aprobado por la decisión 180/LXI del ECOSOC, del 5 de agosto de 1976.

<sup>130</sup> Javier Ramón Brito Moncada, *Derecho Internacional Económico*, p. 79 y 80.

<sup>131</sup> Javier Ramón Brito Moncada, *op. cit.*, p. 89 y 91.

Se convino en que las empresas transnacionales deben respetar la soberanía nacional de los países en que operan; observar sus leyes; respetar el derecho del Estado de regular y supervisar, y cooperar con él en la renegociación de acuerdos.

Se acordó que las empresas transnacionales deben acatar los objetivos tradicionales y valores sociales y culturales, así como los derechos humanos y las libertades fundamentales en los países en que funcionan; no injerirse en los asuntos políticos internos de los mismos ni en las relaciones entre los gobiernos; y cooperar entre dichas empresas para satisfacer los requisitos legales y fomentar los objetivos nacionales de participación local en capital, empleo y capacitación administrativa y técnica en los países en que operan.

Por otro lado se formuló una cláusula introductoria que establece la observancia de las leyes, reglamentos y objetivos de política de balanza de pagos, transacciones financieras y otras cuestiones análogas, de los países en que funcionan las empresas transnacionales.

Según las ideas de Jorge Labastida, "el Código de Conducta ayuda a resolver los problemas del subdesarrollo, pero a la vez, se puede interpretar como un mecanismo que fortalece la unidad de los pueblos tercermundistas por su liberación y al mismo tiempo limite la facultad de acción en que actualmente se desenvuelven las corporaciones transnacionales."<sup>132</sup>

En su resolución 1721, el Consejo Económico y social analiza los efectos de las corporaciones transnacionales en el proceso de desarrollo y en las relaciones internacionales, y recordar que la Carta de las Naciones Unidas insiste en que es necesario crear condiciones de estabilidad y bienestar para relaciones pacíficas y amistosas entre las naciones, basadas en el respeto al principio de la igualdad y al de la libre determinación de los pueblos.

Reconoce la creciente interdependencia del desarrollo económico y social en las distintas partes del mundo, al tomar nota de la afirmación contenida en el Estudio Económico Mundial, al referirse a las empresas transnacionales, y señala que si bien estas empresas son frecuentemente agentes eficaces de la transmisión de tecnología y

---

<sup>132</sup> Jorge Labastida Novoa, *Las Empresas Transnacionales Proceso de Internacionalización del Capital e Imperialismo*, tesis, Economía, UNAM, México, 1986, p. 187.

de capital a los países en desarrollo, su papel a menudo se observa con temor ya que su tamaño y su poder pueden exceder a toda la economía del país huésped. La comunidad internacional aún tiene que formular una política positiva y establecer un mecanismo eficaz para hacer frente a los problemas que plantean las actividades de esas empresas.

Tiene en cuenta además, de que en su tercer período de sesiones de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, en su resolución 73 sobre prácticas comerciales restrictivas, después de haber considerado las posibles consecuencias adversas de dichas prácticas, inclusive, entre otras, las que pueden resultar de las actividades en incremento de empresas transnacionales en el comercio y el desarrollo de los países en crecimiento, llegó a la decisión de que se debía confiar a un grupo de expertos en materia de prácticas comerciales restrictivas la labor de estudiar más a fondo las mismas, aplicadas a empresas y corporaciones que ya han sido identificadas y que afectan desfavorablemente el comercio y el crecimiento de los países en desarrollo, inclusive, entre otras, las resultantes de actividades de cárteles; las restricciones comerciales practicadas por empresas y sociedades transnacionales; las prohibiciones de exportación; los acuerdos sobre repartición y asignación de mercados; la vinculación del suministro de materiales, inclusive materias primas y componentes; las restricciones estipuladas en los contratos de transmisión de tecnología; la fijación de precios arbitrarios de transferencia entre la sociedad matriz y sus filiales; y las prácticas monopolísticas.

De la misma manera, el Consejo pide al Secretario General que, "en consulta con los gobiernos, designe un grupo de personalidades con un profundo conocimiento de los problemas económicos, comerciales y sociales internacionales y de las relaciones internacionales correspondientes, y elegidas sobre una amplia base geográfica, para que estudien la función y los efectos de las empresas transnacionales en el proceso de desarrollo especialmente de los países en crecimiento y sus repercusiones en las relaciones internacionales, formulen conclusiones que eventualmente puedan ser utilizadas por los gobiernos al decidir soberanamente sus políticas nacionales al respecto y presenten recomendaciones para una acción internacional apropiada."<sup>133</sup>

---

<sup>133</sup> Organización de las Naciones Unidas, *Las Corporaciones Multinacionales en el Desarrollo Mundial*, Publicación de las Naciones Unidas, Nueva York, 1973, p. 100 y 101.

Alfred Verdross asevera que "las disposiciones creadas dentro del ceno del Derecho Internacional, están enraizadas en valores humanos universales, de ahí que su progresiva realización dependa de que los pueblos y sus órganos se penetren del espíritu de fraternidad. Al servicio de esta noble finalidad están ya actualmente algunos órganos de la comunidad internacional, que a diferencia de los Estados no tienen intereses particulares que perseguir, y dentro de los cuales encontramos al Consejo Económico y Social, la Secretaría de las Naciones Unidas, y varios organismos especializados que están íntegramente al servicio de la comunidad internacional en su conjunto. Las prescripciones que de ellos emanan contribuyen al desarrollo de los pueblos y al fortalecimiento del sentimiento comunitario internacional y, por lo mismo, a fomentar la realización de los fines de las Naciones Unidas."<sup>134</sup>

## 5.- Otras resoluciones.

La tercera conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo se efectuó en Santiago de Chile del 13 de abril al 21 de mayo de 1972. Sobre el particular Javier Brito señala que "las principales resoluciones adoptadas fueron en el sentido de solicitar que el Secretario General de la UNCTAD se coordinara con el director del GATT para elevar la participación de países en desarrollo en las negociaciones comerciales y de aprobar los principios que deben regir las relaciones del comercio internacional y las políticas comerciales conducentes al desarrollo: división internacional del trabajo; derecho soberano a disponer de los propios recursos naturales; trato preferencial y suspensión de barreras arancelarias y no arancelarias; medidas especiales en favor de países menos desarrollados entre los subdesarrollados; participación de éstos en la toma de decisiones sobre reformas al comercio mundial y al sistema monetario.

"Pero es evidente que, el punto toral; el tema más importante que se trató en la UNCTAD III, fue la propuesta del presidente mexicano Luis Echeverría Álvarez, en el sentido de que se preparara un proyecto de *Carta de los Derechos y Deberes Económicos de los Estados*."<sup>135</sup>

<sup>134</sup> Alfred Verdross, *Derecho Internacional Público*, p. 485 y 486.

<sup>135</sup> Javier Ramón Brito Moncada, *Derecho Internacional Económico*, Editorial Trillas, 1ª ed., México, 1982, p. 65 y 66.

Dentro de la declaración de Manila se ve al establecimiento de un nuevo orden económico internacional como insoslayable e imprescindible para la preservación de la paz, la promoción de justicia y la convivencia internacionales. Es interesante destacar que en la misma se reafirmó uno de los principios más importantes del grupo de los 77: los países en desarrollo reconocen que la responsabilidad de lograr el crecimiento económico, así como el asegurar la justicia social, internacional, recae antes que nada en ellos mismos. Es obvio que, también se reafirmaron otros principios: soberanía estatal (sobre todo en los propios recursos naturales); no intervención en asuntos internos; respeto a diferentes sistemas económicos y sociales, etc.

Algunos objetivos fundamentales fueron la cooperación económica; manufacturas y semimanufacturas; negociaciones comerciales multilaterales; transferencia de tecnología; relaciones comerciales entre países de sistema económico y social distinto; entre otros.

La conferencia sobre cooperación económica entre países en desarrollo que se llevó a cabo en México en septiembre de 1976, tuvo como resultado: resoluciones sobre fortalecimiento de la cooperación e integración económica a nivel subregional, regional e inter-regional; medidas comerciales (sistemas generales de preferencias comerciales entre países en desarrollo; empresas transnacionales, etc.) y cooperación técnica.

Los puntos que se tocaron en la UNCTAD V fueron: Comercio internacional; productos básicos (establecimiento de un fondo común); manufacturas y semimanufacturas (criterios para orientar la reconversión industrial,<sup>136</sup> abolición de prácticas comerciales restrictivas); tecnología (elaboración de un Código Internacional de Conducta para la Transferencia de Tecnología); relaciones entre países con sistema económico y social diferente; cooperación entre países en desarrollo, y fortalecimiento institucional de la UNCTAD, entre otros.

El quinto periodo de sesiones de la UNCTAD presentó logros únicos: a) se avanzó bastante en el programa integrado de productos básicos; y b) las potencias económicas se comprometieron a elevar su ayuda financiera a los 30 países más

---

<sup>136</sup> Es decir, el trasladar actividad industrial de países desarrollados a los países en desarrollo.

pobres del mundo. Los fracasos más grandes, por otra parte, se mostraron en los renglones del proteccionismo y del financiamiento del desarrollo en general.

Para Javier Brito, una resolución de gran trascendencia en la arquitectura del Nuevo Ordenamiento Económico Internacional, es la resolución 3362 (de la asamblea general de las Naciones Unidas) en relación al Desarrollo y Cooperación Económica Internacional, aprobada el 16 de septiembre de 1975, en el seno del VII periodo extraordinario de sesiones. Con el fin de aumentar la capacidad de los países en desarrollo, la Asamblea General de las Naciones Unidas decide, a través del instrumento en cuestión, poner en marcha una serie de medidas, como base y marco de las actividades de organizaciones del sistema de la ONU, en los renglones de comercio internacional, transferencia de recursos reales para financiar el desarrollo de los países en desarrollo, reforma monetaria internacional, ciencia y tecnología, industrialización, alimentación y agricultura, cooperación entre países en desarrollo, y reestructuración de los sectores económico y social del sistema de las Naciones Unidas.<sup>137</sup>

La resolución 2626 de la Asamblea General analiza la estrategia internacional del desarrollo para el segundo decenio de la Naciones Unidas para el Desarrollo, y al considerar que "los países en crecimiento adoptarán medidas apropiadas para atraer, estimular y utilizar eficazmente capital privado extranjero, tiene en cuenta los sectores en los que debe buscarse tal capital y la importancia que, para atraerlo, tienen las condiciones que conduzcan a inversiones sostenidas. Los países desarrollados, por su parte, considerarán la posibilidad de adoptar otras medidas para fomentar la corriente de capital privado hacia los países en desarrollo. Las inversiones privadas extranjeras en países en desarrollo se efectuarán de manera que sean compatibles con los objetivos y prioridades de desarrollo establecidos en sus planes nacionales.

"Los inversionistas privados extranjeros que operen en países en desarrollo procurarán aumentar la participación local en la gestión y administración, el empleo y la formación de personal local, incluido el personal directivo y técnico, la participación del capital y la reinversión de las utilidades. Se desplegarán esfuerzos para fomentar una

---

<sup>137</sup> Javier Ramón Brito Moncada, Derecho Internacional Económico, p. 88.

mejor comprensión de los derechos y obligaciones de los países receptores y exportadores de capital, así como de los inversionistas particulares.<sup>138</sup>

En la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y desarrollo se dicta la resolución 56 que versa sobre las inversiones privadas extranjeras en su relación con el desarrollo y reafirma "el derecho soberano de los países en desarrollo a adoptar medidas para que el capital extranjero se utilice de conformidad con las necesidades del desarrollo nacional de esos países, incluida la limitación de la salida de las utilidades.

"Expresa su preocupación no sólo respecto del volumen total de la salida de recursos financieros provocada por la inversión privada extranjera sino también ante su excesiva utilización de recursos financieros locales, así como los efectos de algunos contratos de comercialización ante empresas extranjeras que perturban la competencia en los mercados interiores y los posibles efectos de esos acuerdos en el desarrollo económico de los países en desarrollo.

"Reconoce que la inversión privada extranjera, con sujeción a las decisiones y prioridades nacionales, debe facilitar la movilización de los recursos internos, generar la entrada y evitar la salida de divisas, introducir la tecnología apropiada y favorecer el ahorro y la inversión nacional.

"Insta a los países desarrollados a adoptar las medidas necesarias para invertir la tendencia de salida de capitales de los países en desarrollo, mediante la toma de medidas fiscales u otras disposiciones apropiadas tales como una exención fiscal sobre las reinversiones de beneficios y otros ingresos obtenidos por los inversionistas privados.<sup>139</sup>

Mediante la resolución 3016 de la Asamblea General se trató lo tocante a la soberanía permanente sobre los recursos naturales de los países en desarrollo y se "reafirmó el derecho de los Estados a la soberanía permanente sobre todos los recursos naturales de la tierra comprendida dentro de sus fronteras internacionales así

---

<sup>138</sup> Organización de las Naciones Unidas, *Las Corporaciones Multinacionales en el Desarrollo Mundial*, Publicación de las Naciones Unidas, Nueva York, 1973, p. 101 y 102.

<sup>139</sup> Organización de las Naciones Unidas, *Las Corporaciones Multinacionales en el Desarrollo Mundial*, Publicación de las Naciones Unidas, Nueva York, 1973, p. 102.



como los de los fondos marinos y su subsuelo situados dentro de su jurisdicción nacional y en las aguas suprayacentes.

"Declara que los actos, medidas o normas legislativas de los Estados encaminados a coaccionar directa o indirectamente a otros Estados empeñados en modificar su estructura interna o en el ejercicio de sus derechos soberanos sobre sus recursos naturales, tanto en tierra como en sus aguas litorales, constituyen una violación de la Carta y están en contradicción con las metas, objetivos y medidas de política de la Estrategia Internacional del Desarrollo."<sup>140</sup>

Dentro de la resolución 75 de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo se "reconoció que la promoción de las exportaciones de los países en desarrollo es un complemento necesario de la eliminación de los obstáculos externos que dificultan las exportaciones de estos países. Los países desarrollados, deben tomar en consideración las medidas adoptadas para reducir y, de ser posible, eliminar las barreras arancelarias y no arancelarias a las exportaciones de los países en desarrollo, adoptarán disposiciones para promover las exportaciones de los países en crecimiento mediante la prestación de asistencia técnica y financiera a dichos países.

"Se pide a los países desarrollados y a las organizaciones internacionales interesadas que ayuden, cuando sea necesario, a crear o reforzar centros nacionales de promoción del comercio y asociaciones de tales centros en los países en desarrollo para el logro de los objetivos básicos, instándolos a que tengan en cuenta la situación especial de los mercados de estos países y las necesidades especiales que tienen de adoptar determinadas medidas de promoción de las exportaciones como parte de sus refuerzos para diversificar y fomentar sus exportaciones.

"Solicita a los países desarrollados y a las organizaciones financieras internacionales, incluidos los bancos regionales de desarrollo, que, reconociendo la necesidad de los países en desarrollo de mejorar sus medios de financiar las exportaciones, estudien activamente los medios de conseguir tal mejoramiento."<sup>141</sup>

---

<sup>140</sup> Organización de las Naciones Unidas, *Las Corporaciones Multinacionales en el Desarrollo Mundial*, Publicación de las Naciones Unidas, Nueva York, 1973, p. 106.

<sup>141</sup> Organización de las Naciones Unidas, *Las Corporaciones Multinacionales en el Desarrollo Mundial*, Publicación de las Naciones Unidas, Nueva York, 1973, p. 108 y 109.

Queda claro que las divergencias que separan a las naciones ricas de las pobres son profundas y complejas y que existe una falta de moralidad de los países ricos, que se oponen a prestar ayuda a los países pobres. O como se desprendería: los foros internacionales de la diplomacia parlamentaria económica dejan entrever que es la moral cerrada la que conduce, guía y da sustento a las políticas económicas de las grandes potencias.

## CAPÍTULO V

### LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN LA DOCTRINA.

#### 1.- Autores de Economía.

Este es uno entre la variedad de términos propuestos para designar un mismo fenómeno, la mayoría de ellos referidos a diversas tentativas de conceptualización, clasificación y análisis de éste tipo de empresas, desde puntos de vista jurídicos, económicos, sociológicos, políticos, o combinación de algunos de ellos. Así se habla de empresas transnacionales, pero también de corporaciones, sociedades o empresas globales, internacionales, multinacionales, supernacionales, etc.

Se les define en el Diccionario Jurídico Mexicano "como empresas de grandes dimensiones, por lo general de naturaleza corporativa, con origen o registro y sede en países de alto desarrollo, pero con intereses en actividades situadas en distintas partes del planeta, que desarrollan y controlan unidades de producción, comercialización, financiamiento y servicio con localización en numerosos países. Ello se da a través de una red de filiales extranjeras, con uso de personal local, y muy elevadas cifras de capitales, operaciones y beneficios.

"Las empresas transnacionales generan e imponen las inversiones, los flujos de recursos de todo tipo y la ubicación de las unidades de producción; se expanden y se desplazan, se dispersan y se reintegran de diferentes maneras. Se vertebran y rigen a partir y a través de una oligarquía interna que no deriva su poder de nadie, sino de ella misma; se autoperpetua automáticamente y ejerce funciones a la vez privadas, públicas o semipúblicas. Su integración en las sociedades políticas de las metrópolis-base es problemática. Ellas viven en relación simbiótica con los Estados, pero pueden ser demasiado grandes, poderosas e influyentes, para dejarse regir completamente por aquellos. Pueden accionar sobre variables fundamentales de la economía, la sociedad y el sistema político de la nación de origen; facilitar o contrariar las políticas económicas y las acciones diplomáticas de los respectivos Estados; crear -sobre todo por acuerdo entre varias corporaciones- grandes desequilibrios internos e internacionales."<sup>142</sup>

<sup>142</sup> Instituto de Investigaciones Jurídicas, "Diccionario Jurídico Mexicano", Editorial Porrúa, S. A., 9ª ed., México, 1996, p. 1268, 1269 y 1270.

Las inversiones de las empresas transnacionales se cumplen y sus actividades se despliegan en función de intereses extraños a los de los países receptores.

Señala Stephen Hymer, que "las organizaciones gigantescas no son algo nuevo en el comercio internacional. Ellas eran una forma característica del período mercantilista, cuando el comercio a grandes distancias con América, África y Asia era organizado por grandes compañías por acciones, como la Hudson's Bay Co., la Royal African Co., la East India Co., etc.

"Los precursores de la corporación moderna han de encontrarse en los pequeños talleres, organizados por la nueva clase capitalista en ascenso. La fuerza de esta nueva forma de empresa mercantil radica en su poder y capacidad para recoger los beneficios de la cooperación y la división del trabajo.

"La empresa transnacional es un sistema de cerebro y nervios, esto es, un sistema vertical de control, para conectar y coordinar las filiales. Este fue el mayor adelanto operado en la capacidad de toma de decisiones."<sup>143</sup>

Según José S. Méndez, "las empresas extranjeras se consideran transnacionales por provenir sus capitales del exterior. Las empresas transnacionales son un tipo de monopolio que actualmente dominan la vida económica de los países altamente desarrollados y de los atrasados y dependientes. Su importancia radica en el gran poder económico que concentran. Es la forma de penetración del capital extranjero. Las empresas transnacionales son grandes consorcios organizados internacionalmente por medio de las empresas matrices que controlan a muchas subsidiarias o filiales que operan bajo el mismo nombre y con los mismos objetivos."<sup>144</sup>

## 2.- Autores de derecho internacional público.

Friedman Wolfgang expresa: "La sociedad transnacional se manifiesta por los intercambios comerciales, la migración de personas, los credos comunes, los organismos que trascienden las fronteras y por las ceremonias y competencias que están abiertas a todas estas unidades.

"La mayor parte de las relaciones transnacionales constituyen en el estado actual de la sociedad internacional el objeto de los acuerdos entre Estados, es decir,

<sup>143</sup> Stephen Hymer, *Las Empresas Multinacionales*, Ediciones Periferia, S. R. L., 1ª ed., Argentina, 1972, p. 50, 51 y 55.

<sup>144</sup> José Silvestre Méndez Morales, *Economía y la Empresa*, Editorial McGraw-Hill, 1ª ed., México, 1990, p. 285 y 286.

que tiene lugar en las formas tradicionales de las relaciones interestatales. El concepto de sociedad transnacional corresponde en términos generales al de derecho transnacional que ha sido desarrollado por ciertos internacionalista modernos.

“La sociedad transnacional viene a quedar representada por el volumen y alcance que va teniendo cada vez más la cooperación internacional en cuestiones de interés común. Los principales actores en estas relaciones transnacionales son los Estados, que se valen de convenios internacionales o multilaterales en materias como transportes y comunicaciones internacionales, salud, conservación de riquezas pesqueras, normas meteorológicas, etc.

“Hay casos en que estas asociaciones transnacionales tienen funciones de control económico que les vienen a dar, según expresión de Karl Renner, el jurista austríaco de tendencia socialista, “facultades delegadas de mando”. Sea cual fuere su importancia, el hecho es que representan un aspecto cada vez más significativo de las relaciones internacionales. Aunque su condición legal deriva de tratados internacionales y llevan al cabo sus funciones gracias al acuerdo de los Estados miembros, realizan propósitos y funciones propias, y a medida que adquieren más firmeza, se emancipan de los Estados o grupos que las constituyeron y desarrollan una personalidad y moral con caracteres propios.”<sup>145</sup>

De esta manera Wolfgang Friedmann comenta que “las empresas transnacionales privadas participan, aunque de un modo menos claramente definido en la evolución del derecho internacional público. Ello se debe principalmente a sus múltiples actividades internacionales a las cuales hay que agregar el nacimiento y constitución de un gran número de naciones subdesarrolladas que reclaman el control de sus recursos naturales, pero que simultáneamente necesitan de la ayuda extranjera técnica, financiera y de dirección. Hay, pues, un creciente número de operaciones celebradas entre gobiernos y empresas privadas, que suelen tomar la forma de contratos de concesión, muchos de los cuales son documentos complejísimos que incluyen por igual cuestiones políticas, de previsión social y mercantiles.

“Esto no significa que las empresas privadas estén colocadas, o deban estarlo, en un plano igual al de los organismos internacionales, no ya de los Estados; pero sí significa que participan en el proceso jurídico internacional y que el derecho

---

<sup>145</sup> Wolfgang Friedmann, *La Nueva Estructura del Derecho Internacional*, Editorial Trillas, S. A., 1ª ed., México, 1967, p. 55 y 56.

internacional les concede una cierta personalidad, al menos en la medida en que sus actividades son regidas por el derecho internacional público, más que en el privado.<sup>146</sup>

Para Jorge Castañeda, "las empresas transnacionales son aquellas inspiradas en la estrategia global de la empresa que se determina en cuanto a sus volúmenes, estructura regional y precios. Estas Empresas producen el comercio intraempresa en donde la firma que actúa simultáneamente como comprador y vendedor, persigue maximizar el beneficio asociado a la operación global de producción, comercio, financiamiento y distribución, redistribuye costos y beneficios entre los diferentes países, con vista a maximizar el beneficio derivado de los regímenes tributarios, la participación de utilidades a los socios locales en ciertas filiales, superar las restricciones cuantitativas a la remesa de dividendos, las modificaciones cambiarias e, inclusive, los problemas de imagen asociados a la obtención de márgenes elevados de rentabilidad en un determinado país."<sup>147</sup>

Sobre el particular, Jorge Castañeda agrega que "la importancia de las empresas transnacionales, proviene tanto de las modificaciones que puede introducir en la estructura y eficiencia del comercio exterior de los países en que actúan como de su capacidad para utilizar este medio como canal de transferencia de utilidades entre los distintos países en que actúan las filiales:

- No solo extraen recursos básicos, sino que fijan sus políticas de precios con independencia del país productor;
- Para su expansión siguen la política de adquisición de empresas locales ya existentes;
- Contribuyen a la descapitalización del país huésped mediante la transferencia de excedentes asociada a los pagos por servicios de capital y tecnológicos;
- Emplean ciertas prácticas que contribuyen a suprimir el control de los países en desarrollo sobre algunas áreas de su economía.<sup>148</sup>

Alberto Benegas opina que "las empresas transnacionales, multinacionales o simplemente la inversión extranjera directa y la integración económica regional

<sup>146</sup> Wolfgang Friedmann, *La Nueva Estructura del Derecho Internacional*, p. 444 y 445.

<sup>147</sup> Jorge Castañeda, Marcos Kaplan y otros, *Derecho Económico Internacional*, Fondo de Cultura Económica, 1ª ed., México, 1976.

<sup>148</sup> Jorge Castañeda, Marcos Kaplan y otros, op. cit.

constituyen buenos ejemplos para ilustrar el debate entre proteccionismo y libre cambio.

"Prácticamente todas esas empresas son sociedades anónimas cuyos títulos se compran y venden en diversos mercados de valores del mundo, las referidas proporciones de acciones cambian permanentemente de manos. En realidad, el capital no tiene patria; se dirige hacia donde el binomio rentabilidad - seguridad sea óptimo dadas las circunstancias imperantes. Es por ello que de todas las denominaciones tal vez la más precisa sea la de empresa transnacional, más allá de la nación."<sup>149</sup>

Este mismo autor argumenta que "no se debe permitir que las empresas extranjeras remesen utilidades a sus casas matrices (primero no se las deja instalar y luego no se quiere que se vayan). Debe tenerse en cuenta que al aumentar el capital instalado, la empresa transnacional contribuye a elevar el nivel de ingresos y salarios reales. En segundo lugar, si la empresa tuvo éxito es debido a que ofreció un bien o un servicio que la gente valoró en más que los recursos entregados a cambio. Las utilidades son nuevo capital generado y se guiarán también por el binomio rentabilidad - seguridad, lo que definirá su destino en el exterior o su permanencia en el país."

Afirma que "ciertos sectores vitales y estratégicos deben estar en manos de nacionales por una cuestión de seguridad y, por ende, deben excluirse estos sectores de la posibilidad de inversiones extranjeras. Ahora bien, cuanto más vital y más estratégico es un bien o servicio mayor es la necesidad de que funcione adecuadamente. El mercado no circunscribe sus efectos bienhechores a productos y servicios de poca importancia. Esta concepción se ha traducido en las leyes de inversiones extranjeras con el nombre de "cláusula de reserva", pero en realidad el consumidor pretende el mejor servicio al precio más bajo posible y no le resulta relevante si el administrador de la empresa es extranjero, nativo, naturalizado o testaferro de un extranjero. Por último, se dice que las empresas extranjeras deben complementar y no sustituir las actividades de las nacionales. Nuevamente aquí se trata el asunto como si hubiera una cantidad dada de cosas por hacer las cuales se deben proteger para que otros no las lleven a cabo puesto que no habría más demanda que satisfacer. Nuevamente es útil aquí repetir que las necesidades son ilimitadas y los recursos para atenderlas son limitados. Concretamente quién será el

<sup>149</sup> Alberto Benegas Lynch, *Fundamentos de Análisis Económico*, Editorial Abeledo-Perrot, 10ª ed., Argentina, 1980, p. 417 y 418.

encargado de hacer cada cosa y cuáles serán los recursos liberados para hacer otras, es algo que depende del consumidor en el mercado."<sup>150</sup>

Para César Sepúlveda, "las empresas transnacionales son primordialmente sujetos de derecho privado, pero sus actos y sus efectos trascienden más allá del Estado que les dio capacidad legal y personalidad, pues celebran contratos directamente con los gobiernos, crean empresas de riesgo compartido con las empresas estatales, reciben concesiones, participan oficialmente en el desarrollo de un país, etc.

"Sin embargo hasta ahora no son consideradas como sujetos del derecho internacional, aunque ya se nota un movimiento para asignarles ciertas responsabilidades y obligarlas a determinadas conductas, porque su impacto político, económico y jurídico es cada vez más perceptible, y afectan, a veces gravemente, la situación y el comportamiento de muchos sujetos soberanos, pero secundarios. Llega a la conclusión de que se está en presencia de entidades con un gran volumen de transacciones transnacionales que afectan o embarazan la libre acción de los actores principales, y *ergo*, la necesidad de regularlas internacionalmente para sujetarlas, como apenas se está intentando."<sup>151</sup>

4

### 3.- Autores de derecho internacional privado.

Entre las razones que le dieran origen a este tipo de sociedades, Daniel Chudnovsky señala, entre otras, "el incremento de la inversión exterior y la diversificación industrial operada a partir del presente siglo, así como el dinamismo en las innovaciones tecnológicas: la estructura centralizada multidepartamental dio paso a otra forma de organización: la corporación multidivisional descentralizada. El establecimiento de subsidiarias en el extranjero, provoca una corriente de intercambios entre éstas y la matriz. Intercambio que consiste principalmente de bienes y servicios, el cual es evaluado mediante el mecanismo llamado sistema de precios de transferencia. El establecimiento mismo de subsidiarias en el extranjero obedece a varios criterios que pueden ser: que al tratarse de países subdesarrollados, en éstos se explota la ventaja de operar de manera monopolística con base en la aplicación de moderna tecnología y empleo de nuevas técnicas administrativas, sobre todo en

<sup>150</sup> Alberto Benegas Lynch, *op. cit.*, p. 419, 420 y 421.

<sup>151</sup> César Sepúlveda, *Derecho Internacional*, Editorial Porrúa, S. A., 15ª ed., México, 1988, p. 495.



determinados sectores dinámicos de la economía. Se aprovechan además otros factores de importancia como son: la acentuada imperfección en el mecanismo de precios; la poca complejidad en el desarrollo industrial; la debilidad de los empresarios locales, etc. De esta manera, la subsidiaria puede operar en un marco oligopólico, ya que, debido a las protecciones tarifarias y otras barreras, mantienen un mercado cautivo en el cual es posible el acuerdo entre matrices con objeto de elevar ganancias.<sup>152</sup>

Raymond Vernon, por su parte, opina que, "en términos generales, la sociedad transnacional es una sociedad matriz que controla a un extenso grupo de sociedades de diferentes nacionalidades. Estas sociedades parecen tener acceso a una concentración común de recursos humanos y financieros, y parecen responder a elementos de una estrategia común. Este grupo tiene por lo general fuerza y flexibilidad, atributos que parecen derivar de alguna manera del hecho de que las partes del sistema son generalmente sociedades con diferentes nacionalidades y de que sus activos se encuentran situados en diversas jurisdicciones nacionales. Su actividad fundamental - producir y vender bienes y servicios con elevada eficacia - no corresponde a las anticuadas estructuras institucionales y su desbordamiento de los marcos nacionales, al desplazar activos y actividades entre los diversos estados, amenaza el concepto de nación como unidad integral."<sup>153</sup>

El criterio seleccionador utilizado por este autor sugiere que entre las principales características de estas sociedades, además del gran tamaño y su elevada rentabilidad, se presenta un empleo relativamente elevado de mano de obra calificada y de gastos de publicidad; en suma, un grupo de empresas que ostentan características generalmente asociadas con el oligopolio. El factor tecnológico y el financiero, en este conjunto de sociedades, son características relevantes. Mientras el primero permite generar un ciclo en el producto, que va desde su aparición en el mercado hasta su estandarización, con un alto rendimiento de ganancias, el segundo hace posible elevar las ganancias sin que en sus decisiones influyan intereses de orden nacional, ni desarreglos económicos locales.

A su vez, Howe Martin sostiene que la "sociedad transnacional es una conquista de la moderna administración de empresas, ya que entre otros factores, el

---

<sup>152</sup> Leonel Pereznielo Castro, *Derecho Internacional Privado*, Editorial Harla, 4ª ed., México, 1989, p. 164.

<sup>153</sup> Leonel Pereznielo Castro, *op. cit.*, p. 165.

hacer negocios en una multitud de países, trae aparejados nuevos problemas de administración, con nuevas repercusiones políticas y sociales. El paso de una administración nacional a una multinacional requiere de la creación de un criterio administrativo general que tome en cuenta la interdependencia administrativa de las sucursales. Este criterio, por su parte provoca la consolidación de una estrategia administrativa, generalmente por productos o por razones geográficas, la cual repercute en el mando administrativo que tenderá por este motivo, a jerarquizarse y a descentralizarse. Las sociedades transnacionales, han alterado los fundamentos de las finanzas internacionales, entre otros factores, por la planificación de inversiones y el autofinanciamiento proveniente de las ganancias retenidas, así como por las inversiones no monetarias, como es el caso de la tecnología.<sup>154</sup>

José Luis Siqueiros intenta calificar a las sociedades transnacionales con el vocablo de empresas, debido a que dicho término evoca una noción del derecho económico el cual, en su opinión, resulta ser más flexible y más amplio que la conceptualización tradicional, pues se trata de un fenómeno en el cual concurren diversos factores que un esquema tradicional no alcanza a describir. Así, el autor puntualiza que "el problema reside en el hecho de que este tipo de empresas rebasan las concepciones clásicas del trato legal a la inversión extranjera, y que este tipo de consorcios cada día reconoce nuevos vínculos con un Estado determinado. Tienen diferentes sedes sociales con actividades en múltiples países y accionistas de diversas nacionalidades por lo que es imposible clasificarlos con los dispositivos tradicionales del Derecho internacional privado. Aunado a lo anterior, se observa que la complejidad aumenta si se tiene en cuenta que, aparejada a la condición jurídica normalmente aplicable al inversor, se plantean ahora problemas económicos que desbordan el cauce tradicional, tales como la transferencia de tecnología, la concentración monopolística, las prácticas comerciales restrictivas, la influencia de la inversión en la balanza de pagos y la indebida injerencia en asuntos políticos internos."<sup>155</sup>

Como uno de los puntos de partida, Homer G. Angelo destaca el hecho de que el ropaje de la sociedad transnacional con su personalidad jurídica propia, así como la de cada una de las sociedades que controla, ha sido indudablemente uno de los factores que más han contribuido a su enorme desarrollo ya que la notable

---

<sup>154</sup> *Ibidem*.

<sup>155</sup> *Ibidem*, p. 166.

estructuración comportada por ese tipo de sociedades ha dado lugar a un cambio de la concepción tradicional (en la que el dueño, con su voto realmente tenía la dirección de la sociedad), a un nuevo esquema (en el cual su actitud es meramente pasiva), al no tener un efectivo poder directo en su manejo, que ha pasado, en la realidad, al grupo gerencial o administrador, el cual a su vez se ha segmentado considerablemente por el considerable número de decisiones. En el ámbito conceptual existen complejidades que se derivan principalmente del hecho de que este tipo de sociedades, y que a su vez la diferencia de otro tipo de agrupamientos, es el enlace vertical de propiedad o de inversión de acciones entre la matriz y el resto de las sociedades del grupo, ya que la constitución de la matriz puede encontrarse en cualquier país y las operaciones del grupo se localizan en varias partes del mundo, manifestándose en mercados, técnicas, ideas, personal, procesos, capital y productos.<sup>156</sup>

#### 4.- Autores de derecho mercantil.

En la Enciclopedia jurídica Omeba se concibe a la empresa como "una organización, es decir, un grupo organizado, jerarquizado, de hombre sujetos entre ellos por diversos lazos, tales que de contratos, de uso de asociación, de salarios, etc, y colaborando entre ellos en un objeto determinado. Ese grupo posee, muy frecuentemente, una duración independiente de los hombres que lo constituyen, una personalidad diferente de los individuos que lo componen: realiza lo que Hauriou denomina una institución. Ya en el campo de la Economía, la empresa es definida como la organización técnico económica que se propone producir, mediante la combinación de diversos elementos - naturaleza, trabajo y capital - bienes o servicios destinados al cambio (venta), con esperanza de obtener beneficios, corriendo los riesgos por cuenta del empresario, esto es, de aquel que reúne, coordina y dirige esos elementos bajo su responsabilidad; y también como el organismo que tiene por objeto reunir los diversos factores de la producción, para combinarlos en tal forma que proporcionen los bienes indispensables para satisfacer nuestras necesidades."<sup>157</sup>

Consideradas a las empresas transnacionales dentro del Derecho comercial mercantil como aquellas que tienen sus caracteres más precisos en cuanto puede estimarse como un fondo de comercio, y a éste como el conjunto de los derechos patrimoniales y de cualquier otro orden vinculados en forma directa a la producción del

<sup>156</sup> Idem.

<sup>157</sup> Guillermo Cabanellas, "Enciclopedia Jurídica Omeba", Editorial Driskil, S. A., Argentina, 1989, p. 55.

establecimiento, concebido éste tanto en su fase física o inerte como en sus caracteres de productor o dinámico.

Guillermo Cabanellas expresa que "la transmisión de bienes de la empresa lleva consigo también la de las relaciones de filiales. Es un conjunto económico el que se transmite de un titular a otro, y ese conjunto más que por relación de persona a persona sigue por el mantenimiento del mismo fin, por la homogeneidad de sus factores, por la condición de que hay unión entre elementos económicos y laborales para lograr que la organización cumpla su objetivo.

"La empresa así concebida como unidad de trabajo y de producción pasa a ser un conglomerado de miembros a los que ligan vínculos que son independientes a la situación personal de quienes participan en el proceso de producción, y se crea un estado de colaboración dirigido con la finalidad de lograr la producción."<sup>158</sup>

El maestro Oscar Vásquez del Mercado, manifiesta que se entiende por empresa "el ejercicio profesional de una actividad económica organizada para los fines de producción o de cambio de bienes o de servicios. El derecho mercantil, pues, es el derecho que regula la empresa. Sobre el particular, no debemos ignorar la influencia que tiene en el derecho, el desarrollo técnico-industrial-económico, en la vida social. El surgimiento de grandes industrias, de grandes empresas, de grandes centros económicos, no pueden ser extraños al derecho, el que necesariamente debe seguir ese desarrollo de la vida social económica."<sup>159</sup>

Hasta ahora casi todos los autores al referirse a la empresa no la han considerado como una persona y menos física. Los juristas afirman que el concepto de empresa se ha derivado del de empresario, que en sí puede ser persona física o moral. Empresario es "quien ejerce una actividad económica organizada para los fines de producción o cambio de bienes y servicios para el mercado en general. Empresa es el resultado del ejercicio de esa actividad profesional. La empresa no es sujeto de derecho. El empresario es quien, con la capacidad que otorga la ley la ejerce; por lo tanto que empresa es precisamente ese ejercicio de la actividad económica organizada que tiende a los fines de producción o cambio de bienes y servicios para el mercado en general."<sup>160</sup>

<sup>158</sup> Guillermo Cabanellas, op. cit., p. 62.

<sup>159</sup> Oscar Vásquez del Mercado, *Contratos Mercantiles*, Editorial Porrúa, S. A., 5ª ed., México, 1994, p. 35.

<sup>160</sup> Oscar Vásquez del Mercado, op. cit., p. 120.

Como un organismo económico se ha dicho de la empresa que la predisposición de los bienes y de los servicios para el mercado general no es, en la realidad práctica, el fruto de una actividad accidental e improvisada, sino es el objeto de una actividad especializada y profesional, la cual se concierta a través de organismos económicos específicamente predispuestos.

Obviamente considerada, "la empresa se presenta como una combinación, o mejor dicho, como una organización, de elementos personales y reales que se operan en función de un resultado económico y se utilizan con fines especulativos por una persona, la que precisamente asume el nombre de empresario. Consecuentemente empresa, en otros términos, es la organización de los factores de la producción con el riesgo de los resultados de la misma organización."<sup>161</sup>

La regulación de la empresa como un organismo económico, corresponde a la norma jurídica, la que ordena y dirige su funcionamiento, de tal manera que la actividad del sujeto empresario, por medio de ella, sea acorde a las propias reglas que determinan el adecuado comportamiento social.

Para Vásquez del Mercado, se tiene una empresa cuando se reúnen los siguientes caracteres: "a) Organización de los factores de la producción, o en otros términos, ejercicio de una actividad económica; b) Un fin de producción o de cambio de bienes y servicios; c) organización; d) Profesionalidad en la gestión de la empresa; e) El riesgo del proceso de organización incumbe al titular de la empresa."<sup>162</sup>

Estima Felipe de J. Tena, que "es inherente a la naturaleza comercial de la empresa, el fin de lucro. La empresa que no se propone el lucro, no es empresa mercantil. Las empresas mercantiles comprenden los actos creadores y constitutivos de las mismas, los actos de su explotación y funcionamiento, y sin que quepa distinguir en cuanto a los segundos las operaciones pasivas, por las que la empresa se proporciona materias primas, máquinas, obreros, etc., de las operaciones activas, por las que realiza sus productos, porque la empresa, como dice Vivante, es un organismo indivisible, jurídica y económicamente".<sup>163</sup>

---

<sup>161</sup> *Ibidem*, p. 121.

<sup>162</sup> *Ibidem*, p. 122.

<sup>163</sup> Felipe J. Tena, *Derecho Mercantil Mexicano*, Editorial Porrúa, S. A., 6ª ed., México, 1970, p. 82.

Este mismo autor explica que "las empresas de manufacturas, imprimen a las cosas una forma nueva, a fin de hacerlas más apropiadas a la satisfacción de nuestras necesidades; dirigen su actividad a la transformación de objetos de naturaleza mueble. Tienen por objeto transformar la materia prima o la ya trabajada, a fin de ponerla en aptitud de satisfacer las necesidades de consumo."<sup>164</sup>

## 5.- Autores de derecho civil.

Para Alberto Trabucchi, "en la empresa, como fenómeno general, no se atiende exclusivamente a la persona del empresario (el sujeto), o al complejo de bienes que forman el patrimonio (medios y objeto) en la empresa se tiene un "quid" considerado unitariamente en su vida y desarrollo, como una combinación de actos que requieren la organización de sujetos y de medios destinados a la producción o al cambio.

"La empresa se puede definir, imaginariamente, como la célula viva, elemento activo en el mundo de la producción y del tráfico; la misma está formada de un empresario - núcleo de la célula - y de una organización de medios y de hombres), o bien sólo de uno o de otros. El empresario asume la responsabilidad directa de la empresa, y procura los medios para la actividad económica ejercitada."<sup>165</sup>

José Gomís por su parte, opina que "la corporación es una agrupación de individuos, a la cual la ley reconoce personalidad distinta a la de sus componentes, y que dentro de los límites marcados por las disposiciones legales se gobierna a sí misma.

"Se trata de entes colectivos que tienen facultad para producir Derecho objetivo. Ahora bien, para poder instituir tales normas, esos entes deben atenerse con rigorismo exacto a sus leyes constitutivas y no pueden en modo alguno ir contra las reglas generales dictadas por el Estado. Están constituidos por Corporaciones que a su vez son sujetos de derecho y de obligaciones, en virtud de la cualidad de persona jurídica que la ley les otorga."<sup>166</sup>

Por otro lado agrega que "si tenemos en cuenta los fines perseguidos, las personas morales son religiosas, políticas, industriales, obreras, científicas, etc. Si,

<sup>164</sup> Felipe J. Tena, op. cit., p. 86 y 87.

<sup>165</sup> Alberto Trabucchi, *Instituciones de Derecho Civil, Revista de Derecho Privado*, 1ª ed., España, 1967, p. 324.

<sup>166</sup> José Gomís y Luis Muñoz, *Elementos de Derecho Civil Mexicano*, Editorial Porrúa, S. A., 1ª ed., México, 1942, p. 123.

según la forma de su constitución, pueden ser totales y particulares, voluntarias y necesarias, de interés particular o social, naturales, legales o convencionales, legales y autorizadas, etc. Las legislaciones extranjeras suelen adoptar diversos criterios, siendo el más seguido el del Código civil español - art. 35 - que clasifica a las personas morales o personas jurídicas, según la utilidad pública o privada de sus fines. Son personas jurídicas - dice el citado artículo -: 1° Las corporaciones, asociaciones y fundaciones de interés público reconocidas por la ley; y 2° Las asociaciones de interés particular, sean civiles, mercantiles o industriales, a las que la ley concede personalidad propia independiente de cada uno de los asociados.<sup>167</sup>

Ferrara, el ilustre tratadista italiano, hace una definición muy justa, "las corporaciones son colectividades asociadas para obtener un fin propio con medios propios, y, por lo general, con libre actividad. Las instituciones, por el contrario, son establecimientos ordenados por una voluntad superior para obtener un fin de otros, con un patrimonio a tal efecto destinado, y se ajusta a una constitución ya establecida por modo inmutable en el acto de la fundación."<sup>168</sup>

El Código Civil de 1928 hace la siguiente clasificación de las personas morales en su art. 25:

Son personas morales:

1. La Nación, los Estados y los Municipios.
2. Las demás corporaciones de carácter público reconocidas por la ley.
3. Las sociedades civiles o mercantiles.
4. Los sindicatos, las asociaciones profesionales y las demás a que se refiere la fracción XVI del art. 123 de las Constitución Federal.
5. Las sociedades cooperativas y mutualistas.
6. Las asociaciones distintas de las enumeradas que se propongan fines políticos, científicos, artísticos de recreo o cualquiera otro fin lícitos, siempre que no fueren desconocidas por la ley.

Personas morales de carácter público: La nación, los Estados y los Municipios. Las instituciones de beneficencia. Los sindicatos y asociaciones profesionales. Las cooperativas y mutualidades.

<sup>167</sup> José Gomis y Luis Muñoz, op. cit., p. 297.

<sup>168</sup> *Ibidem*, p. 298.

Personas morales de carácter privado: Las sociedades civiles y mercantiles. Las asociaciones políticas, científicas, de recreo y cualquiera otra que no fuere desconocida por la ley.

Corporaciones: Todas las mencionadas, excepto las instituciones fundacionales.

Fundaciones: Instituciones de beneficencia privada; fundaciones transitorias y permanentes; asociaciones privadas transitorias y permanentes.

José Gomis agrega que "las sociedades mercantiles que se constituyeren para explotar cualquier industria fabril, minera, petrolera o para algún otro fin que no sea agrícola, podrán adquirir, poseer o administrar terrenos únicamente en la extensión que sea estrictamente necesaria para los establecimientos o servicios de los objetos indicados, y que el Ejecutivo de la Unión o los de los Estados fijarán en cada caso."<sup>169</sup>

Joaquín Rodríguez considera que "la empresa es un centro de integración de actividades personales; supone un conjunto de personas que colaboran en la consecución de los fines de aquella. El personal es esencial para la existencia de las empresas, porque aunque haya empresas unipersonales, apenas si se concibe una empresa individual o social de mediana importancia, sin un núcleo de personal que le aporte su iniciativa y su fuerza de trabajo. La organización personal de la empresa está en relación directa con su fuerza, cuanto más se extiende en el espacio y en el tiempo, más tiene que rodearse de cooperadores activos y fieles."<sup>170</sup>

## 6.- Opinión personal.

Las empresas transnacionales son un tipo de monopolio que actualmente dominan la vida económica de los países altamente desarrollados y de los atrasados y dependientes. Su importancia radica en el gran poder económico que concentran.

---

<sup>169</sup> *Ibidem*, p. 304.

<sup>170</sup> Joaquín Rodríguez Rodríguez, *Curso de Derecho Mercantil*, Editorial Porrúa, S. A., 20ª ed., México, 1991, p. 223.



Las empresas transnacionales son grandes consorcios organizados internacionalmente por medio de empresas matrices que controlan a muchas subsidiarias o filiales que operan bajo el mismo nombre y con los mismos objetivos, lo que ha sido la forma de penetración de los capitales extranjeros.

La importancia y el gran dominio de las empresas transnacionales radica en el crecido valor de sus inversiones, de la importancia de las empresas que controlan o en las que tienen una participación considerable, del tipo de actividades en las que operan - que en general son las más dinámicas y lucrativas- y de los cuantiosos recursos que manejan sus matrices y las estrechas ligas que tienen con los más importantes grupos financieros de sus países de origen, así como del control mundial que ejercen sobre la tecnología y los mercados.

Las empresas transnacionales que funcionan en México son filiales, por lo que sus actividades están condicionadas a los lineamientos que marquen las matrices. Las actividades de las empresas transnacionales están en función de los intereses de la empresa matriz y no de las necesidades internas y la forma de penetración se realiza a través de la inversión extranjera directa mediante tres mecanismos: en forma autónoma al establecer empresas filiales, por la asociación al capital privado nacional y la asociación al capital público.

Algunos de los efectos del funcionamiento de las empresas transnacionales en nuestro país son:

- Incremento de la producción y productividad.
- Efectos negativos en el nivel de empleo (no se incrementa).
- Mayor concentración de capital en manos de inversionistas extranjeros.
- Constante y creciente salida de divisas del país.
- Mayor grado de monopolización de la economía.
- Mayor concentración del capital en ciertas regiones del país.
- Creciente intervención en la política del país, y
- Control de los canales de comercialización.

### **Elementos persistentes**

Como puede apreciarse en los conceptos antes expuestos, existen básicamente tres elementos persistentes: la actividad se desarrolla en una pluralidad de Estados; la relación se presenta entre la sociedad matriz y las sociedades subsidiarias o filiales y viceversa; y es en esta relación donde se establece una transferencia de capitales. Al determinar cada uno de estos elementos se tiene:

*Pluralidad de Estados.* La expresión alude al área espacial (geográfica) en donde se efectúan una serie de acontecimientos. Esta área geográfica comprende dos o más Estados nacionales.

*Existencia de matriz - filial.* Como se sabe, generalmente consiste en que las relaciones que se establecen entre una matriz y su filial son de jerarquía de la primera respecto de la segunda. En el caso que nos ocupa se dan en el contexto señalado en el párrafo anterior.

*Transferencia de capitales.* Normalmente, este tipo de operaciones consiste en una corriente de capital tanto monetario como no monetario; en este último caso se tratará de los bienes de capital. Para efectos de nuestro estudio, esta transferencia se dará en el contexto que se ha indicado en el segundo párrafo, el cual, a su vez, ocurre en el contexto determinado en el primero.

## **CAPÍTULO VI**

### **LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN EL DERECHO VIGENTE MEXICANO.**

La mayor parte de los países desarrollados no poseen legislación ni reglamentos que contemplen concretamente el caso de las empresas transnacionales en particular y sólo existen pocas disposiciones específicas que se refieran a las inversiones extranjeras en todos los países en general. El criterio aplicado a las inversiones extranjeras en los países interesados se basa en gran medida en una filosofía económica que favorece el libre movimiento internacional de capitales y la igualdad ante la ley de las empresas nacionales y las establecidas por inversionistas extranjeros. Esta ausencia de discriminación se hace extensiva a las inversiones realizadas por las empresas transnacionales a las que se trata como a cualquier otro inversionista extranjero.

Aunque con frecuencia no existe en los países una legislación sobre inversiones extranjeras y sobre la conducta de las empresas extranjeras, las leyes nacionales que rigen las transacciones internacionales y diversos aspectos de la actividad económica interna incluyen normalmente disposiciones que se aplican en concreto a las inversiones o a las empresas extranjeras. Por ejemplo, las inversiones procedentes del extranjero requieren normalmente autorización previa, aunque a menudo esa autorización no pasa de ser un simple formulismo.

En algunos países, las inversiones que entrañan la adquisición de una participación simple o mayoritaria en una empresa nacional, o su compra total, precisan una autorización especial. Prácticamente todos los países restringen o prohíben las inversiones extranjeras en determinados sectores reservados o actividades especificadas.

La restricción directa más común de las inversiones extranjeras consiste en la prohibición para invertir en determinados sectores o actividades. El principal motivo de esta restricción reside normalmente en el deseo de evitar que los servicios públicos caigan bajo control extranjero y de mantener en poder de los nacionales las actividades que afecten el interés público. En algunos casos, las restricciones responden a

preocupaciones relativas a la seguridad y defensa nacionales y en otros se imponen restricciones temporales hasta en tanto las empresas nacionales hayan aumentado su eficiencia productiva y puedan hacer frente a la competencia extranjera.

Los sectores más frecuentemente cerrados a las inversiones extranjeras son las industrias para la defensa, los transportes y los medios de comunicación, los servicios públicos, los recursos naturales, la banca de desarrollo y las uniones de crédito. Otras esferas restringidas incluyen la energía eléctrica, la energía atómica y la emisión de billetes y acuñación de moneda.

Muchos países desarrollados sienten cada vez más preocupación por la adquisición del control de empresas nacionales por empresas extranjeras, donde las inversiones extranjeras han desempeñado en los últimos años un papel cada vez más importante en el desarrollo industrial. Con todo, las autoridades de varios países han demostrado también una tendencia a ser más restrictivas cuando las propuestas de inversión sometidas a su aprobación han tenido como propósito la adquisición de una participación simple o mayoritaria en empresas locales.

En vista del crecimiento y extensión de las grandes empresas altamente eficientes, varios gobiernos han procurado prestar asistencia a las industrias nacionales para que aumenten su eficiencia y competitividad. A ese fin, han establecido diversas instituciones que proporcionan incentivos y asistencia financiera a determinadas empresas nacionales.

## **1.- Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.**

El Estado Mexicano, al recibir los excedentes de capital de los países desarrollados, transformó sus objetivos para que fueran coincidentes con los de las empresas. Sin embargo, ha tratado de salvaguardar sus intereses mediante ciertas disposiciones constitucionales que regulen determinadas ramas económicas consideradas como estratégicas para el desarrollo industrial del país. Las principales disposiciones para regular la participación sectorial de la inversión extranjera se presentan en las siguientes ramas<sup>171</sup>:

<sup>171</sup> Juan Manuel Ugarte Chávez, *Las Formas de Control de las Empresas Transnacionales de sus Subsidiarias en el Exterior*, Tesis, Economía, UNAM, México, 1981, p. 35 a 39.

**a) Petróleo y Petroquímica Básica:**

Como resultado de la expropiación petrolera de 1938, quedaron reservadas a la nación las diversas explotaciones de los hidrocarburos que constituyen la empresa petrolera. En la petroquímica, la participación de particulares, tanto nacionales como extranjeros, quedó prevista conforme a la Ley Reglamentaria del Artículo 27 Constitucional.

**b) Industria Eléctrica:**

La nacionalización de la industria eléctrica, consumada el 27 de septiembre de 1960, concluyó con la intervención de capital extranjero en la explotación de este recurso básico. En el párrafo que se adicionó al Artículo 27 Constitucional, se establece que la generación, transformación y distribución de la energía eléctrica que tenga por objeto la prestación de un servicio público, corresponderá exclusivamente a la nación. Los particulares, por otra parte, pueden generar este tipo de energía siempre que ésta sea con fines propios y no resulte objeto de comercio.

**c) Minería:**

Como acontece con otros recursos básicos, el tratamiento que se le da a la inversión extranjera directa en la minería se desprende de lo previsto en el Artículo 27 Constitucional, que señala que el uso y explotación de los recursos de que se trate, no podrá realizarse sino mediante concesiones otorgadas por el Ejecutivo Federal.

No existe duda respecto al beneficio que han representado las empresas con participación de capital extranjero al crecimiento del país, sin embargo, los costos de este beneficio han sido altos. Las causas de ello no solamente pueden ser imputables al comportamiento de la inversión extranjera, sino que un alto grado de responsabilidad está dado por inconsecuencias en la política regulatoria por parte del Estado.

La Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos del año de 1917, en el artículo 27 fracción I, establece: "Sólo los mexicanos por nacimiento o por naturalización y las sociedades mexicanas tienen derecho para adquirir el dominio de las tierras, aguas y sus accesiones o para obtener concesiones de explotación de minas o aguas."

En el párrafo sexto del mismo artículo 27 Constitucional se establece: "En los casos a que se refieren los dos párrafos anteriores, el dominio de la Nación es inalienable e imprescriptible, y la explotación, el uso o el aprovechamiento de los recursos de que se trata, por los particulares o por sociedades constituidas conforme a las leyes mexicanas, no podrá realizarse sino mediante concesiones, otorgadas por el Ejecutivo Federal, de acuerdo con las reglas y condiciones que establezcan las leyes."

Consecuentemente, respecto a la larga enumeración de bienes que hacen los párrafos cuarto y quinto del artículo 27 Constitucional, quedan excluidas las sociedades extranjeras, quienes no pueden obtener concesiones para la explotación, uso o aprovechamiento de los recursos citados en los párrafos cuarto y quinto. A esta misma conclusión llega el maestro Siqueiros al indicar que: "...solamente los mexicanos y las sociedades mexicanas tienen capacidad, en principio, para obtener concesiones de minas y aguas."<sup>172</sup> Lo anterior incluye tanto a personas físicas y a personas morales.

La Ley Orgánica de la fracción I del artículo 27 Constitucional publicada en Diario Oficial de la Federación el 21 de enero de 1926, establecía antes de ser abrogada por la Ley de Inversión Extranjera, diversas disposiciones que eran aplicables a las sociedades extranjeras y puntualizaba de esta manera lo siguiente:

- a) Las sociedades extranjeras no pueden adquirir tierras y aguas en la zona prohibida (artículo 1º).
- b) Para que una sociedad extranjera pueda formar parte de una sociedad mexicana que adquiera el dominio de tierras, aguas y sus accesiones o concesiones de explotación de minas, aguas o combustibles minerales en el territorio de la República tendrá que aceptar e incluir en sus estatutos la Cláusula Calvo que implica la renuncia expresa a la protección diplomática de sus gobiernos en caso de conflicto, bajo pena de perder sus bienes en beneficio de la nación (artículo 2º).
- c) Las sociedades extranjeras no podrán tener el capital mayoritario del interés de una sociedad mexicana que posea fincas rústicas con fines agrícolas pues, en ese caso no se les concederá el permiso correspondiente (artículo 3º).

---

<sup>172</sup> Carlos Arellano García, *Derecho Internacional Privado*, Editorial Porrúa, S. A., México, 1942, p. 351 y 352.

- d) Las sociedades extranjeras pueden adquirir por herencia o adjudicación derechos cuya adquisición estuviese prohibida por la Ley pero con la condición de transmitir los derechos en un plazo de cinco años a partir de la fecha de la muerte del *de cujus* o a partir de la fecha de la adjudicación (artículo 6°).

El artículo 8° del Reglamento expresamente se refería a personas extranjeras, físicas o morales al establecer la cláusula de exclusión de extranjeros.

La Constitución de 1917, en su artículo 27, establece la prohibición para que inversionistas extranjeros adquieran el dominio de tierras, aguas y concesiones sobre su explotación. También prohíbe a dichos inversionistas la adquisición de inmuebles y derechos sobre ellos, de los terrenos ubicados a lo largo de las franjas fronterizas y zonas costeras.

Existe prevista también en el artículo 82 constitucional una prohibición de los monopolios y de las restricciones al comercio, en donde se reglamenta también lo relativo a las cuotas de producción, controles de precios, control de suministro de materias primas y normas relativas a las importaciones.

El 29 de junio de 1944, el presidente Ávila Camacho dictó un decreto que estableció la necesidad de un mayor control al capital extranjero, debido a la afluencia de capitales excedentes del exterior, que podrían ser empleados en la adquisición de inmuebles y empresas, en perjuicio de la conveniente distribución de nuestra propiedad territorial.

Entre las principales disposiciones del Decreto se encontraban las facultades de la Secretaría de Relaciones Exteriores quien se encargará de otorgar permisos para:

- a) La adjudicación de empresas o el control sobre ellas por extranjeros o sociedades que pudieran tener socios extranjeros, así como bienes inmuebles, concesión de minas, aguas y combustibles minerales.
- b) La constitución, modificación o transformación de sociedades que pudieran tener socios extranjeros, así como la concertación de operaciones de compraventa de acciones o de partes de interés, que llevaran a obtener el control por parte de extranjeros en empresas mexicanas.

Respecto a la participación de la inversión extranjera directa en estos campos, la política de México está inspirada en el principio de que ésta es aceptable y bien recibida, siempre que venga a acelerar y promover el desarrollo y se ajuste a los objetivos trazados, debido a que la inversión extranjera no debe desplazar al capital mexicano, sino complementarlo asociándose con él cuando sea útil; y el capital mexicano en todo caso, encauzar el encuentro para modernizar las empresas. Juan Manuel Ugarte agrega que "existe cierta preferencia para aquellos inversionistas extranjeros de diversos países que establezcan, orientados por mexicanos, nuevas industrias, contribuyan a la incesante evolución de la tecnología y fabrique artículos destinados a la exportación, pero excepcionalmente, el Poder Ejecutivo Federal puede obligar, con arreglo a lo dispuesto en la Constitución, a cualquier extranjero cuya permanencia pueda estimar inconveniente a que abandone el territorio nacional sin necesidad de medidas judiciales previas."<sup>173</sup>

Es notorio que la legislación en diversas ocasiones carece de cohesión, ya que las transnacionales han encontrado la manera de violar las normas o preceptos existentes, ya sea con la complicidad de presta nombres; por medio de las patentes que controlan; al intervenir en el proceso de la producción de los principales sectores económicos, o bien, mediante la obtención de concesiones del propio estado. No obstante de ser un juicio apriorístico se puede decir que los únicos sectores donde se evita la intervención de las transnacionales son aquellos que el Estado tiene totalmente nacionalizados, porque en muchos casos el régimen resulta insuficiente para adecuar y controlar la sana participación del capital de las transnacionales que pudieran propiciar el desarrollo económico de México.

A manera de síntesis, es posible citar tres criterios constitucionales principales en la política mexicana hacia la inversión del exterior:

- Garantizar el control nacional de actividades consideradas como estratégicas para el desarrollo económico del país y su independencia del exterior.
- Controlar la participación de capital externo en actividades consideradas básicas o semibásicas.

---

<sup>173</sup> Juan Manuel Ugarte Chávez, op. cit., pag. 61.



- Manifestar una actitud de "puertas abiertas" a la inversión extranjera privada directa, con la condición de que las empresas que se establezcan en el país, se apeguen a la legislación nacional vigente.

## **2.- Código Civil para el Distrito Federal.**

El Derecho Mercantil tiene carácter universal en atención a que el comercio es ecuménico por servir al intercambio de los bienes económicos de la Tierra. Este carácter no lo tiene el Derecho Civil, pues se limita a ser un derecho nacional, eminentemente nacional. Ahora bien, José Gomís y Luis Muñoz sobre el particular apuntan que "como el comerciante obra como sujeto capaz y como titular u obligado de las múltiples manifestaciones contractuales que el comercio presenta, es obvio que el Derecho Civil entra en funciones para determinar todas esas relaciones en un sentido jurídico genérico."<sup>174</sup>

El artículo 25 del Código Civil establece que son personas morales, entre otras, las sociedades civiles o mercantiles, dentro de las que se encuentran las empresas extranjeras y tienen los mismos atributos - salvo el del estado - que las físicas, es decir, el nombre, el domicilio y el patrimonio.

Así mismo, las operaciones comerciales internacionales celebradas entre empresas privadas de las naciones económicamente desarrolladas siguen regidas por los principios de derecho privado mercantil, o sea, que están sujetas a un sistema nacional de derecho.

El nombre es un atributo de la persona moral por la necesidad de distinguirlas unas de otras y evitar la confusión entre las mismas, que podría ocasionar situaciones difíciles y perjuicios incalculables.

El domicilio de las personas morales lo señala el Código en el artículo 33, en los siguientes términos: Las personas morales tienen su domicilio en el lugar donde se halle establecida su administración.

---

<sup>174</sup> José Gomís y Luis Muñoz, *Elementos de Derecho Civil Mexicano*, Editorial Porrúa, S. A., México, 1942, pag. 38.

Las que tengan su administración fuera del Distrito o de los Territorios Federales, pero que ejecuten actos jurídicos dentro de las mencionadas circunscripciones, se considerarán domiciliadas en el lugar donde los hayan ejecutado, en todo lo que a esos actos se refiera.

Las sucursales que operen en lugares distintos de donde radica la matriz tendrán su domicilio en esos lugares para el cumplimiento de las obligaciones contraídas por las mismas sucursales.

El patrimonio material en la persona moral es un requisito indispensable, no ya como posibilidad, sino como realidad efectiva y palpable, sin el cual su existencia carecería de justificación. Es tan esencial, en el sentido expresado, que sin él no puede existir. La carencia de los medios materiales para el cumplimiento de sus fines determina la liquidación de la persona moral.

Las personas morales, como sujetos de derechos y de obligaciones, tienen capacidad necesaria para ejercitar aquéllos y cumplir con éstas. La capacidad jurídica de las personas morales está determinada por la carta constitutiva de las mismas, lo que las diferencia de las personas físicas, ya que aquéllas nacen para un fin predeterminado. Gierke dice que "las relaciones jurídicas que integran el derecho corporativo son de triple naturaleza:

"1º Relaciones corporativas: Son las que dimanar de la persona moral como ente total en relación con sus miembros, y tienen cualidad de dominio o de mando sobre el conjunto en todo lo que atañe a los fines sociales.

"2º Relaciones de jerarquía: Son aquellas que resultan del hecho de que las personas corporativas forman parte a su vez de otras corporaciones mayores y a las cuales están subordinadas.

"3º Relaciones individuales: Están constituidas por las relaciones jurídicas que colocan a las personas morales en igual plano que las personas físicas, para la adquisición, posesión, enajenación, contratación y administración de bienes, así como para tener nombre propio y ejercitar derechos sobre cosas no materiales."<sup>175</sup>

---

<sup>175</sup> José Gomis y Luis Muñoz, op. cit., pag. 303 y 304.

El Código Civil, en su artículo 26 dice: Las personas morales pueden ejercitar todos los derechos que sean necesarios para realizar el objeto de su institución. Obran y se obligan por medio de los órganos que las representan, sea por disposición de la ley o conforme a las disposiciones relativas de sus escrituras constitutivas y de sus estatutos (artículo 27).

Más adelante, el Código Civil para el Distrito Federal, en el capítulo VI del título décimo primero, segunda parte del Libro Cuarto, que comprende los artículos 2736, 2737 y 2738 se refiere a las asociaciones y sociedades extranjeras de naturaleza privada, no regidas por otras leyes, solamente podrán establecerse en el territorio de la República, cumpliendo con las disposiciones legales aplicables.

Dice el artículo 2736: "Para que las asociaciones y sociedades extranjeras de carácter civil puedan ejercer sus actividades en el Distrito y en los Territorios Federales, deberán estar autorizadas por la Secretaría de Relaciones Exteriores.

La existencia, capacidad para ser titular de derechos y obligaciones, funcionamiento, transformación, disolución, liquidación y fusión de las personas morales extranjeras de naturaleza privada se regirán por el derecho de su constitución, entendiéndose por tal, aquél del Estado en que cumplan los requisitos de forma y fondo requeridos para la creación de dichas personas (artículo 2736).

En ningún caso el reconocimiento de la capacidad de una persona moral extranjera excederá a la que otorgue el derecho conforme al cual se constituyó (artículo 2736).

La autorización a que se refiere el artículo 28 bis del Código Civil no se concederá a menos que las personas morales extranjeras prueben: (artículo 2737)

- I. Que están constituidas con arreglo a las leyes de su país y que sus estatutos nada contienen que sea contrario a las leyes mexicanas de orden público;
- II. Que tienen representante domiciliado en el lugar donde van a operar, suficientemente autorizado para responder de las obligaciones que contraigan las mencionadas personas morales.

El primer requisito se justifica porque las sociedades extranjeras deben existir legalmente en su país de origen para que puedan también ser sujetos de derechos y obligaciones en territorio mexicano.

La parte final del primer requisito es una de las pocas disposiciones que consagran el orden público tal y como se entiende dentro del Derecho Internacional Privado.

El segundo requisito se explica como una garantía para quienes tengan tratos con sociedades extranjeras que actúen en nuestro país.

Una vez concedida la autorización de referencia por la Secretaría de Relaciones Exteriores, se inscribirán en el Registro los estatutos de las asociaciones y sociedades extranjeras (artículo 2738). Conforme al Código Civil la inscripción en el Registro es un requisito previo a la actuación de las sociedades extranjeras. El maestro José Luis Siqueiros opina: "Antes de la inscripción de dichos estatutos no estarán autorizadas para operar en México."<sup>176</sup> En concordancia con ese punto de vista, podría esgrimirse que el requisito del registro está incluido por el artículo 28 bis del Código Civil como una exigencia previa para que las sociedades extranjeras puedan ejercer sus actividades.

Rafael De Pina manifiesta que "los extranjeros gozan en México de las garantías constitucionales y están obligados a obedecer y respetar las instituciones, leyes y autoridades del país, y se sujetan a los fallos y sentencias de los tribunales, sin poder intentar otros recursos que los concedidos en las leyes a los mexicanos. Sólo pueden apelar a la vía diplomática en los casos de denegación de justicia o retardo voluntario y notoriamente malicioso en su administración."<sup>177</sup>

### **3.- Código de Comercio.**

El Código de Comercio, en su artículo 3º enuncia quiénes tienen la calidad de comerciantes y en la fracción III les da ese carácter a las sociedades extranjeras o a las agencias y sucursales de éstas, que dentro del territorio nacional ejerzan actos de comercio.

---

<sup>176</sup> Carlos Arellano García, *Derecho Internacional Privado*, Editorial Porrúa, S. A., México, 1942, pag. 352

<sup>177</sup> Rafael De Pina, *Derecho Civil Mexicano*, Editorial Porrúa, S. A., México, 1960, pag. 229 y 230.

En otros términos, la sociedad extranjera es considerada como comerciante, según el artículo 3º del Código de Comercio, cuando:

1º Ejerce actos de comercio; y

2º Cuando esos actos de comercio se ejercen dentro del territorio nacional.

Consecuentemente, una sociedad extranjera que no ejerce el comercio no es comerciante y una sociedad extranjera que ejerce el comercio pero no lo ejerce dentro del territorio nacional, no se le juzga como comerciante para los efectos que corresponden a esta calidad según nuestro Código de Comercio.

El artículo 5º del mismo código, establece: Toda persona que según las leyes comunes es hábil para contratar y obligarse, y a quien las mismas leyes no prohíben expresamente la profesión del comercio, tiene capacidad legal para ejercerlo.

El Código de Comercio no prohíbe el ejercicio de la profesión de comerciante a los extranjeros, ya que el artículo 13 dice que los extranjeros serán libres para ejercer el comercio, según lo que se hubiere convenido en los tratados con sus respectivas naciones, y lo que dispusieren las leyes que arreglen los derechos y obligaciones de los extranjeros.

El artículo 14 dispone que los extranjeros comerciantes, en todos los actos de comercio en que intervengan, se sujetarán a este código y demás leyes del país.

Las restricciones impuestas a los extranjeros, respecto al ejercicio de actividades de carácter mercantil, están señaladas en la Ley General de Población. Esta ley previene en su artículo 42, respecto de los no inmigrantes y dice que lo es el extranjero que con permiso de la Secretaría de Gobernación se interne temporalmente en el país. Como visitante puede dedicarse al ejercicio de alguna actividad lucrativa o no, siempre que sea lícita y honesta, con autorización para permanecer en el país hasta por seis meses.

En cuanto a los inmigrantes, el artículo 44 dice que lo es el extranjero que se interna legalmente en el país con el propósito de radicar en él, en tanto adquiere la calidad de inmigrado. Podrá, dice el artículo 48, como inversionista, invertir su capital

en la industria, de conformidad con las leyes nacionales, y siempre que la inversión contribuya al desarrollo económico y social del país.

A su vez el artículo 15 del Código de Comercio estipula que las sociedades legalmente constituidas en el extranjero que se establezcan en la República o tengan en ella alguna agencia o sucursal, podrán ejercer el comercio si se sujetan a las prescripciones especiales del mismo Código, en todo cuanto concierna a la creación de sus establecimientos dentro del territorio nacional, a sus operaciones mercantiles y a la jurisdicción de los tribunales de la nación.

El carácter de comerciante de una sociedad extranjera es que realice actos de comercio y para ser considerado como comerciante conforme al Código de Comercio es necesario que esos actos de comercio se ejerzan dentro del territorio nacional.

Ahora bien, este artículo faculta a las sociedades extranjeras para ejercer el comercio si se sujetan a las prescripciones especiales contenidas en el Código de Comercio para lo siguiente:

- A) Creación de establecimientos dentro del territorio nacional;
- B) Operaciones mercantiles;
- C) Sometimiento a la jurisdicción de los tribunales de la nación;
- D) Capacidad para contratar.

Desde luego que, cabe advertir que el Código de Comercio perdió la vigencia del título segundo que en los artículos del 89 al 272 regulaban las sociedades mercantiles, en atención a tales preceptos se sustituyeron por lo dispuesto en la Ley General de Sociedades Mercantiles.

Quedaron, no obstante, en vigor los artículos 24 y 25 del Código de Comercio que se relacionan con el Registro de Comercio. De esta manera, conforme al artículo 24, las sociedades extranjeras, para establecer o crear sucursales en la República deben presentar en el Registro lo siguiente:

- I. Testimonio de la protocolización de sus estatutos, contratos y demás documentos referente a su constitución;
- II. El inventario, o último balance, si lo tuvieren; y,

III. Un certificado de estar constituidas y autorizadas con arreglo a las leyes del país respectivo, expedido por el ministro que allí tenga acreditado la República, o, en su defecto, por el cónsul mexicano.

De acuerdo con el artículo 25, los documentos procedentes del extranjero y sujetos a registro se protocolizarán previamente en la República.

El artículo 26 establece que la falta de registro de los documentos registrables, sólo producirán efecto entre los que los otorguen pero no podrán perjudicar a tercero, el cual sí podrá aprovechar los efectos que le fueren favorables.

#### **4.- Ley General de Sociedades Mercantiles.**

Oscar Vásquez del Mercado en forma elocuente señala que "el comercio no se ejerce exclusivamente por los individuos, hay también personas colectivas, o sea, las sociedades que también realizan la actividad de comerciante, personas que han jugado un papel importantísimo en la vida del comercio, y por ende en el desarrollo económico de los países. Para realizar en la actualidad las grandes empresas, se requieren capitales de gran volumen, mismas que por lo regular se logran a través de la participación de varias personas; la enorme actividad empresarial es producto de la intervención a veces de buen número de ellas.

"La sociedad ha sido el medio idóneo para captar los recursos necesarios para el desenvolvimiento comercial contemporáneo. La industria y el comercio se ejercen, en general, más por sociedades que por individuos."<sup>178</sup>

El artículo 4º de la Ley General de Sociedades Mercantiles, establece que se reputarán mercantiles todas las sociedades que se constituyan en alguna de las formas reconocidas por la misma ley en su artículo primero, dentro de las que se localizan las sociedades extranjeras.

Este ordenamiento al que se hace referencia, fue publicado en el Diario Oficial de 4 de agosto de 1934, y derogó el título segundo del libro segundo del Código de Comercio de 15 de septiembre de 1889 que comprendía a los artículos 89 al 272.

---

<sup>178</sup> Oscar Vásquez del Mercado, *Contratos Mercantiles*, Editorial Porrúa, S. A., México, 1994, pag. 74 y 75.

Los dos penúltimos párrafos de la exposición de motivos de la Ley General de Sociedades Mercantiles se refieren especialmente a las sociedades extranjeras los que se transcribirán para entenderlos de mejor manera.

Dice la exposición de motivos en la parte relativa:

"El problema de las sociedades extranjeras que en la legislación en vigor ha dado lugar, por la imperfección de los preceptos respectivos del Código de Comercio, a múltiples controversias e incertidumbres en la jurisprudencia, es resuelto por la ley de distinta manera, según se trate de una sociedad que pretende establecer en la República alguna agencia o sucursal, o de otra que solamente deba emprender la defensa ante las autoridades mexicanas, de derechos nacidos por actos jurídicos válidamente efectuados fuera o dentro del territorio nacional, siempre que en este último supuesto no impliquen ejercicio del comercio.

"La Comisión pensó que en tanto, era preciso rodear de formalidades y garantías la primera de las situaciones indicadas; para la segunda era bastante con exigir que la sociedad se haya constituido legalmente; punto éste que tocará apreciar en cada caso a la autoridad."<sup>179</sup>

Con la citada intención, la Ley General de Sociedades Mercantiles dedicó su capítulo XII a las sociedades extranjeras y en los artículos 250 y 251 regulan el tema.

El texto de los referidos artículos es el siguiente:

"Artículo 250. Las sociedades extranjeras legalmente constituidas tienen personalidad jurídica en la República."

"Artículo 251. Las sociedades extranjeras sólo podrán ejercer el comercio desde su inscripción en el Registro.

La inscripción sólo se efectuará mediante autorización de la Secretaría de la Economía Nacional, que será otorgada cuando se cumplan los siguientes requisitos:

- I. Comprobar que se han constituido de acuerdo con las leyes del Estado del que sean nacionales, para lo cual se exhibirá copia auténtica del contrato social y demás documentos relativos a su constitución, y un certificado de

<sup>179</sup> Carlos Arellano García, op. cit., pag. 631 y 632.



- estar constituidas y autorizadas conforme a las leyes, expedido por el representante diplomático o consular que en dicho Estado tenga la República;
- II. Que el contrato social y demás documentos constitutivos no sean contrarios a los preceptos de orden público establecidos por las leyes mexicanas;
  - III. Que se establezcan en la República o tengan en ella alguna agencia o sucursal.

“Las sociedades extranjeras están obligadas a publicar anualmente un balance general de la negociación, visado por un contador público titulado.”

De acuerdo con el artículo 251 las sociedades extranjeras que pretendan ejercer el comercio sólo podrán hacerlo a partir del momento de la inscripción en el Registro, por lo que queda esclarecida cualquier duda acerca del momento a partir del cual pueden ejercer el comercio.

Es de interés comentar que el artículo 251 exige que el contrato social y demás documentos constitutivos no sean contrarios a los preceptos de orden público establecidos por las leyes mexicanas.

Sin embargo, es posible que este tipo de transacciones caigan dentro del campo del Derecho Internacional Público como consecuencia de dos hechos: primero, la importancia, que aumenta enormemente en nuestros días, de los convenios internacionales relativos a los recursos naturales, petróleo, minerales, etc., o que tienen por objeto el fomento de servicios públicos y empresas de interés nacional, como la construcción de acérfas, refinerías petroleras, carreteras o puertos, que en muchos casos son propiedad estatal. Segundo: muchas empresas privadas desempeñan funciones cuasi-diplomáticas en las operaciones internacionales que tienen carácter político y comercial a la vez, y a menudo están en sociedad con los gobiernos.

El problema de determinar las facultades, dentro del derecho internacional, de un Estado para inmiscuirse en los intereses económicos de los extranjeros residentes en él, ha entrado a formar parte del problema mayor de la nacionalización y socialización de las riquezas, y del deseo de controlar los recursos naturales, que es característico de la emancipación de las naciones económicamente subdesarrolladas.

Sobre el particular Friedmann Wolfgang menciona que "la controversia gira alrededor de dos tendencias, una de ellas es la protección a las inversiones de los nacionales de los Estados exportadores de capital, y la otra es el interés de los países en desarrollo por controlar sus recursos al menor costo posible. Ningún gobierno de tratadista de valía niega el derecho de los Estados de nacionalizar o socializar, en ejercicio de su soberanía, recursos, industrias o servicios en la forma y términos que consideren justos y pertinentes."<sup>180</sup>

En la Convención Interamericana sobre conflictos de leyes en materia de sociedades mercantiles, los gobiernos de los Estados Miembros de la Organización de los Estados Americanos, deseosos de concertar una convención sobre conflictos de leyes en materia de sociedades mercantiles, acordaron lo siguiente:

Artículo 1. La presente Convención se aplicará a las sociedades mercantiles constituida en cualquiera de los Estados - Partes.

Artículo 2. La existencia, capacidad, funcionamiento y disolución de las sociedades mercantiles se rigen por la ley del lugar de su constitución.

Por la "ley del lugar de su constitución" se entiende la del Estado donde se cumplan los requisitos de forma y fondo requeridos para la creación de dichas sociedades.

Artículo 3. Las sociedades mercantiles debidamente constituidas en un Estado serán reconocidas de pleno derecho en los demás Estados.

El reconocimiento de pleno derecho no excluye la facultad del Estado para exigir comprobación de la existencia de la sociedad conforme a la ley del lugar de su constitución.

En ningún caso la capacidad reconocida a las sociedades constituidas en un Estado podrá ser mayor que la capacidad que la ley del Estado de reconocimiento otorgue a las sociedades constituidas en este último.

---

<sup>180</sup> Friedmann Wolfgang, *La Nueva Estructura del Derecho Internacional*, Editorial Trillas, S. A., 1ª ed., México, 1967, pag. 221 y 222.

Artículo 4. Para el ejercicio directo o indirecto de los actos comprendidos en el objeto social de las sociedades mercantiles, éstas quedarán sujetas a la ley del Estado donde los realizaren.

La misma ley se aplicará al control que una sociedad mercantil, que ejerza el comercio en un Estado, obtenga sobre una sociedad constituida en otro Estado.

Artículo 5. Las sociedades constituidas en un Estado que pretendan establecer la cede de su administración central en otro Estado, podrán ser obligadas a cumplir con los requisitos establecidos en la legislación de este último.

Artículo 6. Las sociedades mercantiles constituidas en un Estado, para el ejercicio directo o indirecto de los actos comprendidos en su objeto social, quedarán sujetas a los órganos jurisdiccionales del Estado donde los realizaren.

Artículo 7. La ley declarada aplicable por esta Convención podrá no ser aplicada en el territorio del Estado que la considere manifiestamente contraria a su orden público.

La internacionalización de la condición jurídica de las grandes empresas y de las compañías privadas ha avanzado muchísimo. Su posición jurídica sigue unida a la jurisdicción de su "derecho personal", mientras que sus facultades, y los principios que rigen sus transacciones específicas, están determinados por principios del Derecho Internacional Privado.

## **5.- Leyes de Control a la Industria en México.**

Así como las armadas nacionales sustituyeron a los corsarios, así también la responsabilidad estatal respecto a las cuestiones económicas ha reemplazado a la libre empresa que operaba sin control, tanto en el campo interno como en el internacional.

La tradición de la empresa privada y del libre comercio, más que cualquier otro factor, hace que mucha gente, en particular en los Estados Unidos, no perciba la extensión de las regulaciones oficiales del comercio. El comercio se ha convertido en un instrumento de política nacional para todos los países del mundo, pero determinar

hasta donde esto significa una intromisión depende más bien de las condiciones del país en cuestión y no de la ideología pura.

Durante muchos años los gobiernos han seguido diversas políticas que restringen, en vez de fomentar el comercio. Adicionalmente, las barreras al movimiento de mercancías impiden la especialización al igual que el libre intercambio y reducen los beneficios que pueden redituar.

El maestro Carlos Arellano García asevera que "los gobiernos que establecen restricciones a la importación de mercaderías en su dominio territorial siguen la tendencia económica del proteccionismo que es una actitud defensiva. Un país que está en condiciones de competir ampliamente en el mercado mundial por la calidad y el precio de sus productos no es partidario del proteccionismo y, por el contrario se inclina por una liberación de restricciones. Los países subdesarrollados, por necesidad de subsistencia se ven precisados a ser proteccionistas para tutelar sus nacientes industrias pues, sus productos manufacturados difícilmente pueden competir en calidad y precio con los productos procedentes de las zonas desarrolladas."<sup>181</sup>

Un país que está interesado en facilitar la inversión de capitales extranjeros y que desea al mismo tiempo controlar esos capitales al máximo, permitirá constituir con facilidad sociedades nacionales, controladas por extranjeros. En cambio, un país de tendencia nacionalista que pretenda evitar una peligrosa dependencia económica de otro Estado y que reciba una gran infiltración política, reducirá la facilidad para encubrir intereses extranjeros disfrazados de personas jurídicas nacionales.

Si los extranjeros no tienen cortapisas al organizar sociedades extranjeras, no intentarán formar aparentes sociedades nacionales. Si hay un trato diferencial considerable a sociedades extranjeras que en su actuación tienen más obstáculos, los extranjeros se presentarán como sociedades nacionales. En consecuencia, si un país da un trato diferencial a sociedades extranjeras y nacionales, deberá cuidar que su legislación no se defraude al permitir que los extranjeros burlen sus disposiciones y constituyan sociedades nacionales de membrete.

Mas sin embargo, Friedmann Wolfgang indica que "la libertad irrestricta de comercio y contratación lleva en la sociedad moderna a abusos, tergiversaciones y

---

<sup>181</sup> Carlos Arellano García, *La Diplomacia y el Comercio Internacional*, Editorial Porrúa, S. A., 1ª ed., México, 1980, pag. 22 y 23.

finalmente a la eliminación de los más débiles por los más fuertes, por lo que deberá verse que se provea remedio a tales peligros. El remedio es la reglamentación, que es la respuesta al problema planteado por el hecho de que las empresas transnacionales empiecen a tener el control y dirección de las empresas claves de un país.

"La reglamentación pública tiende a preservar o restaurar las condiciones mínimas de igualdad o libertad de comercio; para ello se vale de la invalidación de ciertas operaciones, de la vigilancia administrativa, de castigos de naturaleza civil o penal o de ambos. Las leyes contra las grandes corporaciones buscan casi siempre evitar que se concentre en pocas manos, mediante la formación de monopolios, fusiones, etc., un poderío económico excesivo."<sup>182</sup>

Es recomendable ampliar y diversificar los mercados disponibles para los productos mediante negociaciones directas y celebración de exposiciones; fomentar el intercambio compensado; revisar aranceles, controles, subsidios y otras formas de intervención estatal en renglones de exportación; importar equipo industrial que fortalezca la capacidad productiva; estudiar la política comercial del país para establecer y ampliar relaciones comerciales con otros; coordinar la acción de organismos estatales y semioficiales que intervengan en el comercio de México.

La Ley Reglamentaria del artículo 27 Constitucional en materia de explotación y aprovechamiento de Recursos Minerales, publicada en Diario Oficial de la Federación de 6 de febrero de 1961 establece en su artículo 14: "Sólo los mexicanos y las sociedades constituidas de acuerdo con las leyes mexicanas y que tengan la mayoría del capital suscrito por mexicanos, tienen derecho a obtener las concesiones a que se refiere esta ley. Los gobiernos y soberanos extranjeros, por ningún motivo, pueden adquirir concesiones, ni derechos mineros de cualquier especie, ni ser socios, asociados o accionistas de empresas mineras."

La Ley Federal para el Fomento de la Pesca publicada en Diario Oficial de 25 de mayo de 1972, señala en su artículo 27:

Las concesiones o permisos podrán otorgarse a:

"IV. Sociedades mercantiles que reúnan los siguientes requisitos:

<sup>182</sup> Friedmann Wolfgang, op. cit., pag. 426.

- a) Que estén constituidas conforme a las leyes del país y tengan en él su domicilio legal;
- b) Que los títulos representativos de capital sean nominativos;
- c) Que el 51% como mínimo, del capital social con derecho a voto, esté suscrito por mexicanos o sociedades mexicanas cuya escritura social contenga cláusula de exclusión de extranjeros; y
- d) Que la escritura social establezca que la mayoría de los administradores será designada por los socios mexicanos y que la designación deberá recaer en personas de nacionalidad mexicana."

La Ley de Vías Generales de Comunicación publicada en Diario Oficial de 19 de febrero de 1940, establece en su artículo 12:

"Las concesiones para la construcción, establecimiento o explotación de vías generales de comunicación sólo se otorgarán a ciudadanos mexicanos o a sociedades constituidas conforme a las leyes del país. Cuando se trate de sociedades, se establecerá en la escritura respectiva que, para el caso que tuviesen o llegasen a tener uno o varios socios extranjeros, éstos se considerarán como nacionales respecto de la concesión, obligándose a no invocar, por lo que a ellos se refiera, la protección de sus gobiernos, bajo pena de perder, si lo hicieren, en beneficio de la nación, todos los bienes que hubieren adquirido para construir, establecer o explotar las vías de comunicación, así como los demás derechos que les otorgue la concesión."

El gobierno controla las industrias básicas y el desarrollo comercial, y desempeña un papel importante, a veces decisivo, en el proceso económico. Hay industrias vitales que están reservadas al sector público y que, por tanto, son de propiedad oficial y están explotadas directa o indirectamente por el gobierno.

Cuando los gobiernos y las empresas privadas se unen para alcanzar un propósito determinado, por ejemplo, establecer nuevos servicios o industrias en un país subdesarrollado, pueden suavizar sus diferencias, ya sea mediante un tratado básico que conceda el "trato nacional" a la empresa y que la proteja contra intromisiones en sus propiedades mediante un convenio específico como en el caso de las concesiones modernas.

Aunque la legislación mexicana no reglamenta en forma sistemática y completa a la empresa, muchas reglas y disposiciones existen desperdigadas tanto en las leyes mercantiles como civiles, administrativas, laborales, fiscales y procesales.

Dentro de las leyes mercantiles, además del artículo 75 fracciones V a la XI, del Código de Comercio, que enumera algunas de las empresa comerciales, y de la Ley de Quiebras artículo 364 y siguientes, son dignas de citarse, la Ley de Instituciones de Crédito artículo 124, que se refiere a la llamada hipoteca industrial, o hipoteca de empresa; los artículos 321, 322, 324 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito respecto de los créditos de habilitación y de avío; el Código Civil también contiene algunas disposiciones sobre las negociaciones mercantiles, entre las que están los artículos 556 y 1772 (transmisión mortis causa de una empresa).

La Ley Federal del Trabajo se refiere y considera a la empresa en múltiples artículos; entre los de mayor relieve se cuentan: el 7, 11, 13, 15 fracción I, 16 (es una de las disposiciones que defienden a la empresa), 360 fracciones II, III, 386, 388, etc.

Con respecto a las filiales de las empresas transnacionales, la determinación de la renta a los efectos de la tributación nacional plantea varios problemas. Además habida cuenta de que estos ingresos forman parte de la renta total de la empresa matriz, en algunos casos pueden ser objeto de doble tributación. A fin de suprimir esas contradicciones, se ha establecido una amplia red de acuerdos que definen y asignan los derechos de gravación y se determinan sus límites respecto de la tributación de la renta y el capital, con lo que se elimina o reduce el alcance de la doble tributación y se facilita el intercambio de información sobre la recaudación de los impuestos.

A la par del establecimiento de un derecho de sociedades mercantiles, se ha desarrollado un derecho contra los monopolios, que está íntimamente ligado con la condición y actividades de las empresas, siendo necesario llegar a un acuerdo sobre el alcance, definición y legalidad de ciertas prácticas comerciales restrictivas, pues es un requisito previo para que haya un comercio más libre.

El principal objetivo de las leyes antimonopólicas es asegurar que cuando el poder de una empresa exceda ciertos límites, determinados fundamentalmente por su participación en el mercado, no se utilice esta posición dominante en detrimento de los intereses de los consumidores o del interés público.

La importancia de las leyes antimonopólicas respecto de las empresas transnacionales estriba en el hecho de que dichas empresas son generalmente grandes y ejercen una considerable influencia en el mercado, que pueden incrementar mediante fusiones tanto dentro de los países como a través de las fronteras nacionales. El control de dichas fusiones suele ser el principal objetivo de estas leyes.

Sobre el particular Friedmann Wolfgang indica que "las cuestiones relacionadas con la posición en el mercado y la competencia que plantean las empresas transnacionales dan lugar a un conjunto de problemas jurídicos totalmente diferentes a los de las empresas sometidas a una jurisdicción nacional; la posición de una empresa transnacional en el mercado de su país de origen puede ser distinta a la posición de sus filiales en los países huéspedes; los arreglos dentro de empresas, por ejemplo, para la fijación de precios, pueden no estar sometidos a ninguna jurisdicción nacional, lo que constituye una posición de monopolio o dominante en el mercado mundial que en términos económicos puede no corresponder a su definición o interpretación en términos jurídicos."<sup>183</sup>

Alma Chapoy Bonifaz se refirió a la necesidad de "...considerar también que las reglamentaciones para el capital extranjero no son exclusivas de los países subdesarrollados. Como se ha visto Canadá, Australia, Francia, Gran Bretaña, etc., ya han impuesto restricciones legales a las empresa transnacionales que actúan en sus respectivos países. En Europa hay un gran sentimiento de alarma y han sido denunciadas las operaciones especulativas de las transnacionales durante las fases más graves de la crisis monetaria mundial, que se ha vuelto casi permanente. Esta actitud de los países desarrollados ha servido para fortalecer el nacionalismo del Tercer Mundo. Los latinoamericanos han tomado conciencia de que deben controlar ciertas áreas, sobre todo los recursos naturales, pues si en los países desarrollados las grandes compañías provocan problemas comerciales y monetarios, en las naciones débiles hacen disminuir gradualmente la soberanía económica, pues el supuesto desarrollo depende en forma creciente de las corporaciones transnacionales."<sup>184</sup>

<sup>183</sup> Ibidem, pag. 226.

<sup>184</sup> Alma Chapoy Bonifaz, *Empresas Multinacionales*, Editorial El Caballito, 1ª ed., México 1975, pag. 38.



## 6.- Ley sobre Transferencia de Tecnología.

Es práctica constante de las empresas transnacionales transferir sus beneficios a países con baja tasa impositiva para eludir la más elevada del país de inversión o simular el pago de contribuciones técnicas y financieras para facilitar el traslado. La gama de procedimientos utilizados es variada y sutil. Las más importantes corporaciones tienen establecidas centenares de filiales para evitar el pago de los impuestos sobre los beneficios obtenidos.

El progreso tecnológico es factor prioritario en el proceso de expansión. El fenómeno del desarrollo tecnológico participa en el desenvolvimiento del comercio mundial, que es favorable para los países de elevado desenvolvimiento y desfavorable para los países que venden productos con limitado contenido tecnológico. A mayor técnica, mayor productividad industrial y menores precios para el consumidor.

Walter V. Constanza "el problema reside en que en un país de poco desarrollo o aún de desarrollo intermedio, las industrias adoptan licencias o patentes impuestas desde el exterior por las empresas supranacionales, las que al mismo tiempo exigen la compra de los equipos inherentes a las licencias que importan.

"Las inversiones industriales se efectúan en base a licencias y patentes de firmas extranjeras y se establecen de tal modo varias relaciones de dependencia de tecnología. El objetivo del perfeccionamiento industrial, entonces, no se cumple por tratarse de licencias y equipos superados por la creciente modernización. El estado debe, en tales supuestos, intervenir como factor de control y planificación de la transferencia de tecnología, para prohibir la que no implique innovación, la que conduzca a perjudicar la producción, comercialización y desarrollo técnico nacional, o cuando se imponga la compra de equipos o materiales de un determinado país o determinadas empresas o se obstaculice la exportación de productos nacionales."<sup>185</sup>

La carga que representa para el país el alto monto que se abona anualmente por regalías y la necesidad de desarrollar una tecnología nacional obligan a concebir y practicar una política adecuada. Las medidas deben consistir en estimular una tecnología propia en sectores de no difícil crecimiento, deben tener presente la calidad de la mano de obra nacional, el grado de desarrollo industrial del país, y la necesidad

<sup>185</sup> Walter V. Constanza, *Empresas Multinacionales*, Editorial Abelardo Perrot, S. A., 1ª ed., Argentina, 1978, pág. 28 a 31.

de emplear la mayor cantidad posible de trabajo humano a fin de que, en los primeros tiempos, no aumente el porcentaje de desocupación.

La Ley sobre el Control y Registro de la Tecnología y el Uso y Explotación de Patentes y Marcas enunciaba, antes de ser abrogada por la Ley de Propiedad Industrial publicada en el Diario Oficial de la Federación el 27 de junio de 1991, los actos que debían registrarse y enumeraba las personas obligadas a solicitar el registro, el cual tiene el carácter de una condición suspensiva para que se disfruten los derechos derivados de los actos, convenios o contratos susceptibles de ser registrados, sin el registro, tales actos jurídicos no podrán ser reclamados ante los tribunales nacionales ni ante autoridad alguna.

La anterior ley indicaba que debían ser inscritos en el Registro Nacional de Transferencia todos los convenios, contratos, y demás actos que constaban en documentos que surtían efectos en el territorio nacional, y que estaban enumerados en el artículo 2º.

El artículo 3º señalaba los actos, convenios o contratos que no debían ser inscritos en el Registro Nacional de Transferencia de Tecnología.

El artículo 5º indicaba quienes tenían la obligación de solicitar la inscripción de los actos, convenios o contratos a que se refería el artículo 2º, cuando formaban partes o eran beneficiarios de ellos.

El artículo 9º de la Ley señalaba las facultades de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial en materia de tecnología.

El Registro Nacional de Transferencia de Tecnología, que actualmente depende de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, reviste modalidades que son únicas en el Derecho Mexicano ya que no sólo existe la formalidad propiamente dicha sino que además, la falta de registro acarrea consecuencias variadas, como es el caso de la nulidad de convenios y contratos.

El artículo 15 determinaba los actos, convenios o contratos a que se refiere el artículo segundo de la ley, que la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial no debía inscribir.

Otros conceptos por los cuales puede rechazarse el registro en contratos son:

- Cuando se obligue al adquirente a guardar en secreto la información técnica suministrada más allá de la vigencia del contrato o de lo establecido por la ley.
- Cuando no se establezca en forma expresa que el proveedor asumirá la responsabilidad en caso de que invada derechos de propiedad industrial de terceros.
- Cuando el proveedor no garantice la calidad y resultados de la tecnología contratada.

El artículo 16 señalaba otro caso en que tampoco podían ser registrados los actos, convenios o contratos a que alude el artículo segundo:

- I. Cuando su objeto sea la transferencia de tecnología proveniente del exterior y que ésta se encuentre disponible en el país.

El comercio de la tecnología, por su propia naturaleza, plantea, en el ámbito del Derecho, la necesidad de una reglamentación específica diferente de la normatividad tradicional. Existen una serie de acuerdos cuyas variantes generales son principalmente las siguientes:

- a) Acuerdos sobre diseño y construcción, con arreglo a los cuales la empresa extranjera proporciona a la empresa receptora conocimientos técnicos y administrativos para el diseño y construcción de instalaciones productivas, y actúa, por regla general, como intermediaria en la adquisición del equipo necesario.
- b) Acuerdos sobre servicios técnicos, conforme a los cuales una empresa proporciona información técnica y servicios de personal técnico a una empresa afiliada o independiente establecida en un país distinto al de la empresa cedente.
- c) Contratos para la explotación de recursos naturales, celebrados entre empresas extranjeras y los gobiernos de países en desarrollo o sus entidades, en cuya virtud las empresas extranjeras proporcionan los conocimientos técnicos necesarios (y a menudo también el capital) para llevar a cabo todas o algunas de las fases de los programas de explotación de los recursos naturales locales.

La transmisión de conocimiento, información y servicios, es decir, de tecnología, puede darse a través de patentes o de fórmulas no patentables. A estas últimas se les denomina comúnmente "*know how*" (saber hacer o saber cómo hacer).

Por otra parte, la comunidad internacional también se ha preocupado por establecer normas internacionales que regulen el proceso de transmisión de tecnología entre los países, con el objeto de desterrar las iniquidades que normalmente acompañan al proceso citado. En este sentido, se han desplegado esfuerzos orientados a la formulación de un Código Internacional de Conducta en materia de transferencia de tecnología.

Las presiones ejercidas por los países en desarrollo en el seno de la UNCTAD, en el sentido de que una legislación de índole internacional debía ser expedida para normar, de acuerdo a sus ideales y necesidades, el proceso de transferencia de tecnología, dieron lugar a la Conferencia de las Naciones Unidas sobre un Código Internacional de Conducta para la Transferencia de Tecnología, cuyo primer periodo de sesiones tuvo lugar del 16 de octubre al 10 de noviembre de 1978, en Ginebra.

El Grupo de los 77 precisó su posición en relación con cada capítulo del Código:

1. Inclusión en el preámbulo del concepto del derecho de acceso a la tecnología;
2. Tomar en cuenta los objetivos y principios al concepto de desglobalización en la transferencia de tecnología y a la necesidad de equilibrar los derechos de la propiedad industrial con los objetivos del desarrollo;
3. Inclusión en las definiciones y el ámbito de aplicación de las operaciones entre empresas matrices y filiales y no limitar el concepto de transferencia de tecnología a fines meramente comerciales;
4. Tocar en la reglamentación nacional la renegociación de contratos como derecho de todo Estado y deleznar así la reafirmación de los derechos adquiridos;
5. Consagrar como ley aplicable la del Estado adquirente de tecnología, para toda transacción de carácter público, y flexibilizar la determinación de la norma aplicable en un caso de transacciones privadas.

Por su parte, el grupo de países industrializados se pronunció en contra de la obligatoriedad del Código y sugirió que sólo fuera un conjunto de lineamientos que se cumplieran voluntariamente; sostuvo que la ley aplicable debería ser la voluntad de las partes, y estimó que no deberían incluirse en el Código las relaciones entre empresas matrices y filiales.

El resultado final de la Conferencia: consenso de los primeros párrafos del preámbulo, acuerdo total en el trato especial a países en desarrollo y consenso en ocho cláusulas de los objetivos, donde se incluyó el concepto de desglobalización. Se adoptó una resolución en forma unánime, solicitar al Secretario General de la UNCTAD el convocar a una segunda Conferencia para 1979.

En el segundo periodo de sesiones, el resultado fue que no hubo reacción oficial de los grupos distintos al de los 77 respecto al documento propuesto por éste, sino que ofrecieron consultar con sus Gobiernos las propuestas (sobre todo al considerar la posible no obligatoriedad del Código a corto plazo) y dar una respuesta en la tercera reunión de la Conferencia.

Del 21 de abril al 6 de mayo de 1980, se celebró el tercer periodo de sesiones. Aunque se esperaba llegar a un acuerdo sobre la naturaleza del Código, la falta de voluntad política del grupo de países industrializados impidió lograr avances significativos sobre prácticas restrictivas y legislación aplicable ya que sostuvieron que las relaciones matriz-subsidiarias, así como las relaciones empresas subsidiarias-empresas nacionales, debían suprimirse del Código, y que las controversias debían solventarse a través del arbitraje internacional.

Los avances alcanzados fueron en materia de definiciones y en el ámbito de aplicación; objetivos y principios; trato especial a países en desarrollo, se incluyó la obligación de los países suministradores de tecnología de proporcionar información que permita analizar si el uso de la tecnología es dañina al medio ambiente o a la salud; y cooperación internacional.

Si bien son varios los renglones en que se han logrado avances en cuanto a la construcción del esquema jurídico-internacional que regulará el proceso de transferencia de tecnología, no por ello el Tercer Mundo debe sentirse demasiado optimista y satisfecho, antes al contrario, deberá redoblar sus esfuerzos para vencer

los obstáculos principales: naturaleza jurídica del Código y su aplicación, solución de controversias (ley aplicable) y prácticas restrictivas.

Dentro del proyecto de reorientación de la política industrial hacia la satisfacción de necesidades sociales básicas y secundarias, las prioridades en el ámbito de la política tecnológica deberán tender a asegurar la explotación, selección racional, conservación, mantenimiento y desarrollo de recursos naturales, tecnología agrícola, tecnología industrial, y en el fortalecimiento de la capacidad reguladora del Estado y del sistema científico y tecnológico nacional.

Hacia el futuro, todo contrato de transferencia de tecnología debe ajustarse a las nuevas disposiciones. Para ayudar a la industria mexicana a desenvolverse en condiciones equitativas, es preciso examinar las condiciones en que se vende la tecnología en los mercados internacionales, y estudiar en cada caso qué precio debe admitirse por la tecnología adquirida. El propósito de la Ley de la Propiedad Industrial es adecuar la compra de tecnología a las necesidades del país.

La Ley no va en contra del empresario mexicano; por el contrario, tiene el objeto de evitar los abusos que provienen de su débil poder de negociación frente a los poderosos vendedores internacionales de tecnología. Ni siquiera atenta contra empresas extranjeras que quieran vender tecnología en condiciones razonables; se opone sólo a las que quieran abusar e insistir en actitudes imperialistas.

Se espera que la Ley promueva la creación de tecnología propia, pero sólo de manera indirecta, y tratar de liberar a los mexicanos de la obligación de transferir sus inventos a empresas extranjeras, y convencer a los empresarios nacionales de la importancia de crear tecnología propia.

## **7.- Ley de Inversión Extranjera.**

Aun cuando hasta hace relativamente poco, no existía una ley única sobre las inversiones directas, es cierto que existían toda una serie de disposiciones legales, preceptos, normas, reglamentos aislados y trámites legislativos al respecto. Tal parece que la postura que el Estado Mexicano había seguido, era de no expedir ninguna ley sobre inversiones extranjeras ya que suponía entre otros motivos, que un control preciso sobre las inversiones de las transnacionales, podría dar como consecuencia la

inmediata fuga de capitales; en cierta medida pudiera suceder, pero si esta ley única sobre inversiones reúne y plasma todos los preceptos que existen y se actualiza acorde con las necesidades del desarrollo, de tal manera que se especifiquen adecuadamente los derechos y obligaciones de las inversiones transnacionales, la actividad que desarrollaran seguirá siendo redituable, por tal motivo no hay por que suponer que hubiese fugas de capital. La Ley de Inversiones pretende enmarcar la participación de la inversión foránea bajo una estructura legal que proteja los intereses del país como los de las transnacionales, y que modere las utilidades excesivas y no siga el cedazo a la libre y fácil fuga de divisas, y con la aplicación de la Ley evitar la descapitalización del país.

Para Juan Manuel Ugarte, "la Ley de la Inversión Extranjera, pretende sentar nuevas bases para racionalizar la entrada y las actividades de la inversión extranjera directa en nuestro país. Se ha tratado de evaluar el impacto que tiene esta Ley y al mismo tiempo de adecuarla a las necesidades de desarrollo de México y a las características del fenómeno que trata de controlar."<sup>186</sup>

La Ley de Inversión Extranjera se publicó en Diario Oficial de la Federación el 27 de diciembre de 1993 y tiene por objeto la determinación de reglas para canalizar la inversión extranjera hacia el país y propiciar que ésta contribuya al desarrollo nacional, para consolidar y expandir el desenvolvimiento de la planta productiva nacional, satisfacer las necesidades crecientes de la población, tratar de que se destinen recursos provenientes del ahorro interno a las actividades manufactureras y permitir que se complementen con los del exterior. Define la inversión extranjera como aquella que realizan las personas físicas o morales extranjeras, unidades económicas extranjeras sin personalidad jurídica y empresas mexicanas en las que participe mayoritariamente capital extranjero, o en las que los extranjeros tengan, por cualquier título, la facultad de determinar el manejo de la empresa.

Esta ley, en su artículo 5, señala las áreas que están reservadas de manera exclusiva al estado, restringe la participación de la inversión extranjera en las áreas de:

- I. Petróleo y demás hidrocarburos;
- II. Petroquímica básica;

---

<sup>186</sup> Idem.

- III. Electricidad;
- IV. Generación de energía nuclear;
- V. Minerales radioactivos;
- VI. (derogado).
- VII. Telégrafos;
- VIII. Radiotelegrafía;
- IX. Correos;
- X. (derogado)
- XI. Emisión de billetes;
- XII. Acuñación de moneda;
- XIII. Control, supervisión y vigilancia de puertos, aeropuertos y helipuertos; y
- XIV.- Las demás que expresamente señalen las disposiciones legales aplicables.

Las actividades económicas y sociedades que se mencionan a continuación, están reservadas de manera exclusiva a mexicanos o a sociedades mexicanas con cláusula de exclusión de extranjeros (artículo 6°):

- I. Transporte terrestre nacional de pasajeros, turismo y carga, sin incluir los servicios de mensajería y paquetería;
- II. Comercio al por menor de gasolina y distribución de gas licuado de petróleo;
- III. Servicios de radiodifusión y otros de radio y televisión, distintos de televisión por cable;
- IV. Uniones de crédito;
- V. Instituciones de banca de desarrollo, en los términos de la ley de la materia; y
- VI. La prestación de los servicios profesionales y técnicos que expresamente señalen las disposiciones legales aplicables.

La inversión extranjera no podrá participar en las actividades y sociedades mencionadas en el presente artículo directamente, ni a través de fideicomisos,



convenios, pactos sociales o estatutarios, esquemas de piramidación, u otro mecanismo que les otorgue control o participación alguna, salvo por lo dispuesto en el título quinto de esta ley.

Se exige una participación mexicana mayoritaria en todas las empresas extranjeras, pero en los casos donde las inversiones extranjeras tienen un valor superior al 49 % del capital social de una empresa estarán sujetas a la resolución favorable y a las condiciones de establecimiento previstas por la Comisión Nacional de Inversiones para autorizar un régimen de inversión especial en las inversiones de interés para el desarrollo de la economía en casos concretos (artículos 8 y 9).

De acuerdo con lo previsto en el artículo 32 del ordenamiento multicitado, deberán inscribirse en el Registro Nacional de Inversiones Extranjeras:

I.- Las sociedades mexicanas en las que participe la inversión extranjera, incluso aquellas en las que ésta participe a través del fideicomiso, y la inversión neutra;

II.- Las personas físicas o morales extranjeras que realicen habitualmente actos de comercio en la república mexicana, y sucursales de inversionistas extranjeros establecidos en el país; y

III.- los fideicomisos de acciones o partes sociales, de bienes inmuebles y de inversión neutra por virtud de los cuales se deriven derechos en favor de la inversión extranjera.

Los ingresos de las inversiones directas, en la mayoría de los casos provienen de la reinversión de utilidades que de nuevas inversiones; lo cual da lugar a nuevas utilidades, que se transfieren al exterior sin que haya habido ninguna nueva aportación de capital procedente del exterior siendo esto uno de los tantos efectos negativos sobre la balanza de pagos.

El maestro Carlos Arellano comenta "la conveniencia de autorizar la inversión extranjera y la fijación de los porcentajes y condiciones que la regirán, considerando que se debe determinar tomando en cuenta el criterio que se hace consistir en los efectos positivos de la inversión extranjera sobre la balanza de pagos y, en particular, sobre el incremento de las exportaciones. Otro criterio se hace consistir en la

contribución de la inversión extranjera al desenvolvimiento de las zonas o regiones de menor desarrollo económico relativo.<sup>187</sup>

La Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras es un elemento de elasticidad que la misma Ley crea al responsabilizar sobre el aumento o disminución del porcentaje que la inversión extranjera debe tener, para poder participar en aquel sector de mayor conveniencia a la economía del país.

Con algunos de los postulados de esta ley se pretende que las empresas transnacionales coadyuven al desarrollo equilibrado del país, entre los que se tienen:

- Establecer estrategias para lograr hacer coincidir los intereses de las empresas transnacionales con los objetivos y planes de desarrollo económico del país.
- Imponer limitaciones del pago al exterior de utilidades, regalías, intereses y asistencia técnica.
- Pugnar porque las empresas transnacionales desarrollen centros de especialización, de capacitación y de investigación científica y tecnológica, para que en el futuro, México pueda dejar de depender de la tecnología del exterior.

Existen de hecho sociedades que en nuestro país funcionan como mexicanas pero que no tienen de mexicanas más que los dos requisitos exigidos por la legislación mexicana o sean, la exigencia de constituirse de acuerdo con nuestras leyes y la de que su domicilio se encuentre en el país. Todas las demás características: socios, capital, dinámica, sistema de organización y funcionamiento, personal, directores, etc., son extranjeras.

Una legislación adecuada sobre la inversión de las transnacionales traerá consigo ventajas no sólo a los inversionistas nacionales, sino indudablemente a tales empresas, las cuales ya no enfrentarán situaciones inciertas, por lo contrario, se encontrarán con un régimen preciso y seguro, en que se asentarán perfectamente sus derechos y obligaciones.

---

<sup>187</sup> Carlos Arellano García, *La Diplomacia y el Comercio Internacional*, Editorial Porrúa, S. A., 1ª ed., México, 1980, pag. 49 y 50.

## CAPÍTULO VII

### ASPECTOS DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES.

#### A) Aspectos negativos.

Debido a que los empresarios al realizar sus actividades buscan su provecho particular, se generan una serie de problemas y contradicciones que dificultan el proceso de crecimiento y sobre todo de desarrollo de la sociedad. Es por ello, que se plantean como principales desventajas de las empresas transnacionales las siguientes:

- Muchas veces producen artículos que en sentido estricto son innecesarios, aunque lo importante para los empresarios sea vender, porque al aumentar sus ventas, crecen las ganancias; esta situación provoca el consumismo: comprar por comprar o consumir por consumir. Ejemplos de este fenómeno son la producción de artículos desechables, la producción de diez diferentes tipos de medicamentos, aunque todos tengan el mismo principio activo, etc.
- Mediante la publicidad las empresas crean necesidades para que se consuman los productos que real o supuestamente satisfacen dichas necesidades; por ejemplo: diversas marcas de cigarrillos, cervezas, licores, pastas de dientes, jabones de tocador, etc.
- Como su objetivo principal es el lucro, no les interesa satisfacer necesidades sociales; por ejemplo, las empresas automovilísticas prefieren producir y vender automóviles de lujo que les proporcionan mayores ganancias en lugar de producir camiones y otros transportes colectivos que ayudarían a resolver el problema social del transporte.
- Permiten la concentración de recursos, especialmente el capital, en muy pocas manos; es decir, en términos numéricos, la clase empresarial cuenta con pocos miembros en relación con la clase trabajadora.
- Generalmente no se pagan salarios justos a los trabajadores, lo cual no les permite llevar una vida digna, en tanto que los empresarios acumulan y concentran cada vez más capital y ganancias.

- Al trabajador se le considera más como un ente productivo y no se toma en cuenta su naturaleza humana; se denigra su personalidad y se desvaloriza su trabajo.
- No permite una adecuada y justa distribución de la riqueza entre los que contribuyen a su creación; es decir, entre los propietarios del capital y los que aportan su trabajo.
- Los obreros son los que crean los bienes materiales y también una parte esencial de la empresa, no participan en la gestión, en la propiedad, ni en los beneficios de la misma.
- Muchas veces frenan el avance y aplicación de la tecnología, ya que al crearse productos que resulten mejores y más baratos, las ganancias de las empresas disminuirían, por lo que éstas impiden su difusión y aplicación.
- Muchas veces existen acuerdos y alianzas entre empresas, situación que frena o impide la competencia en perjuicio de los consumidores; los empresarios deciden qué producir, cómo producir, cuánto y para quién producir y son ellos los que fijan los precios; es decir, todo les beneficia, el consumidor no tiene autonomía, prácticamente se encuentra en un mercado cautivo.
- Mantienen un control mayoritario o absoluto de algunas ramas productivas lo cual limita, frena o impide la competencia; por ejemplo, en la producción de llantas de automóviles.
- Controlan los mecanismos de mercadotecnia, publicidad y tecnología que nos hace consumistas de los productos de las empresas con capital extranjero, como refrescos embotellados, cafés solubles, leches condensadas, etc.
- A mediano y largo plazo, los países se descapitalizan porque por cada dólar invertido por las empresas transnacionales, salen más de cinco por concepto de regalías, utilidades, uso de marcas y patentes, etc.
- No ayudan a resolver el problema del desempleo, ya que mantienen inversiones intensivas en capital que absorben poca mano de obra; es decir, utilizan tecnologías ahorradoras de mano de obra.

- El capital se concentra en forma mayoritaria en manos de inversionistas extranjeros cuyo objetivo principal es obtener ganancias que se llevan a sus países de origen y que poco o nada benefician al desarrollo socioeconómico del país al que llegan.
- Con el funcionamiento de las transnacionales, la economía se monopoliza y se limita la competencia con todas las consecuencias negativas que ello acarrea.
- El capital de estas empresas se concentra en ciertas regiones del país que se consideran polos de desarrollo y se descuidan otras áreas geográficas que se mantienen en el atraso.
- No permiten una adecuada transferencia y adopción de tecnologías ya que ellas manejan y controlan los procesos tecnológicos sin que el país sede se apropie de ellos.
- Cada vez con mayor frecuencia este tipo de empresas intervienen en los procesos económicos, sociales y políticos del país, con el objeto de obtener beneficios adicionales, lo cual muchas veces vulnera la soberanía de los países.

En el caso mexicano, Juan Antonio Zúñiga ha planteado en forma adecuada las desventajas del funcionamiento de las empresas transnacionales:

"Gran parte del poder de decisión económica se concentra en las empresas transnacionales, dominan ramas estratégicas de la economía, cuentan con las políticas proteccionistas del Estado, determinan el nivel de los precios, de la producción y por si fuera poco, también del consumo, todo las beneficia: ellas venden, ellas compran, ellas elevan los precios, ellas eliminan o absorben a las pequeñas y medianas empresas, ellas crean escasez ficticia, en fin, ellas dominan todo el panorama."<sup>188</sup>

---

<sup>188</sup> José Silvestre Méndez Morales, *Economía y la Empresa*, Editorial McGraw-Hill, 1ª ed., México, 1990, p. 287 y 288.

## **B) Aspectos positivos.**

De acuerdo a sus características y a las funciones que realizan, las principales ventajas que tienen las empresas transnacionales en relación con el desarrollo socioeconómico del país son:

- Se encargan de producir la mayor parte de artículos que consume la sociedad, tanto bienes de producción como bienes de consumo y materias primas.
- Otorgan o realizan una parte importante de los servicios que requiere la población, tales como: servicios financieros, médicos, educativos, de transporte, etc.
- Ocupan una proporción considerable de la población económicamente activa; es decir, crean buena parte de los puestos de trabajo que la población demanda.
- Aplican los ahorros de la sociedad en inversiones productivas, lo cual les permite acumular capital.
- Permiten la canalización y distribución del ingreso producido por la sociedad, entre los distintos miembros de la comunidad.
- Canalizan recursos a la seguridad pública mediante el pago de cuotas al seguro social y a otras instituciones.
- Aportan ingresos al Estado mediante el pago de sus impuestos y contribuciones.
- Ayudan al desarrollo tecnológico, mediante la promoción y la aplicación de innovaciones tecnológicas.
- Producen una gran cantidad de artículos novedosos, muchos de los cuales facilitan las actividades humanas.
- Permiten la competencia entre diversas empresas, lo cual les deja superarse y mejorar sus actividades para proporcionar más y mejores artículos a la población.

## CONCLUSIONES

**PRIMERA:** Las transferencias de capital y de tecnología, son el principal medio por el que se valen las empresas transnacionales para establecer una relación de dependencia económica entre el país receptor de los recursos, sobre todo si se trata de los países en vías de desarrollo, y el grupo transnacional de empresas emisoras de la misma. Para hacer frente a esta inminente situación de dependencia, el Estado receptor debe conseguir un control más riguroso de las inversiones extranjeras que confluyen a su territorio.

**SEGUNDA:** Las empresas transnacionales prefieren que las inversiones de capital adopten la forma de sociedad filial, porque ello supone revestir a la inversión de una personalidad jurídica cuya nacionalidad formal es la del país huésped. La filial suele equivaler en términos generales, a la obtención de un trato nacional más ventajoso y favorable en materia fiscal, laboral, mercantil, etc., para aquellas empresas transnacionales que encuentran un límite en el poder soberano del Estado para autorizar, o no, el establecimiento de una filial del grupo transnacional dentro de sus fronteras territoriales. Son las legislaciones internas en materia de inversiones de capital extranjero las más adecuadas para regular el flujo de penetración de estas empresas y la salida de capital del país huésped.

**TERCERA:** Es una cuestión que conviene enfrentar de cara las futuras reformas legislativas en esa materia, puesto que un control no tiene porqué ser más suave, sino por el contrario, un control más seguro, uniforme y no discriminatorio para evitar el deterioro de los intereses nacionales.

**CUARTA:** La presencia de nuevos sujetos se debe a que han surgido situaciones diferentes y cada vez más complejas en la vida internacional, que favorecen su existencia. Todos estos actores ejercen influencia entre si y con respecto a los Estados, bien directa o indirectamente, y a su vez producen un impacto perceptible en el orden jurídico internacional. Estas relaciones deben ser reguladas por el derecho nacional e internacional, ya que si éstos no regulan el fenómeno de los nuevos sujetos sucedería un vacío legal, que conduciría a situaciones de anarquía y además, el mismo derecho de gentes perdería.

**QUINTA:** El sistema del Derecho Internacional debe corresponder a los hechos reales, ajustarse y aplicarse a todas las relaciones internacionales de cualquier índole, e incluir las que se producen para la creación y la operación de las empresas transnacionales que no son ni en su mínima expresión Estados Nacionales.

**SEXTA:** Las empresas transnacionales desempeñan un papel importantísimo y son un factor necesario para el equilibrio de las relaciones internacionales. Estas empresas son cuerpos supranacionales tanto en sus planes como en objetivos. Sus dirigentes piensan y actúan en función de criterios internacionales y mal haría el Derecho Internacional en no tomarlas en cuenta de una manera precisa y categórica ya que a través de su operación y comportamiento son capaces de influir de manera decidida en el desarrollo de un país.

**SÉPTIMA:** Las empresas transnacionales transforman el sistema económico de cualquier país ya se trate de países desarrollados o subdesarrollados ya que su objetivo primordial es obtener mayores ganancias y beneficios propios, sobre todo si se toma en cuenta que sus funciones principales son: decidir, producir y distribuir.

**OCTAVA:** Las empresas transnacionales influyen en la política económica de los Estados debido a que en alguno de ellos tienen su matriz o una filial, las cuales si es conveniente, presionan para que su gobierno prosiga con ciertas medidas proteccionistas para evitar pérdidas o libere de restricciones al comercio exterior en aquellas ramas donde pueden aumentar sus ganancias.

**NOVENA:** El surgimiento y desarrollo de las empresas transnacionales, es una manifestación inherente al propio desenvolvimiento del capitalismo en su fase monopolista, ante las necesidades que dimanaban del extraordinario desarrollo de las fuerzas productivas a escala internacional, orientadas hacia la producción de manufacturas que se expanden a un nivel más elevado que el propio comercio y la producción mundial, lo que permite a las mismas empresas influir decisivamente en los países de origen y de destino a los que canalizan su producción en las decisiones políticas y económicas internacionales que en el pasado correspondía a los propios Estados decidir.

**DÉCIMA:** Las empresas transnacionales participan de manera importante en el llamado comercio libre o competitivo, mediante importaciones y exportaciones a



empresas independientes, con la finalidad de controlar las fuentes de materias primas para garantizar la expansión cuantitativa de la producción en beneficio propio y controlar los mercados de vena para crear las condiciones de su realización económica sobre una base monopolista y así poder ampliar y controlar dichos mercados.

## BIBLIOGRAFÍA

1. ARELLANO GARCÍA, Carlos, La Diplomacia y el Comercio Internacional, Porrúa, S. A., primera edición, México, 1980.
2. ARELLANO GARCÍA, Carlos, Derecho Internacional Privado, Porrúa, S. A., décima edición, México, 1992.
3. ÁVILLA VILA, Manuel, Derecho Fiscal y Económico de la Empresa, Cárdena Editor y Distribuidor, primera edición, México 1988.
4. BARNES, Harry Elmer, Historia de la Economía del Mundo Occidental, Hispano Americana, primera edición, México, 1955.
5. BENEGAS LYNCH, Alberto, Fundamentos de Análisis Económico, Abeledo-Perrot, décima edición, Argentina, 1980.
6. BRITO MONCADA, Javier Ramón, Derecho Internacional Económico, Trillas, primera edición, México, 1982.
7. CABANELLAS, Guillermo, Enciclopedia Jurídica Omeba, Driskill, S. A., Argentina, 1989.
8. CASTAÑEDA, Jorge, Derecho Económico Internacional, Fondo de Cultura Económica, primera edición, México, 1976.
9. CHAPOY BONIFAZ, Alma, Empresas Multinacionales, El Caballito, primera edición, México, 1975.
10. CONSTANZA, Walter V., Empresas Multinacionales, Abeledo-Perrot, S. A. primera edición, Argentina, 1978.

11. DE PINA, Rafael, Derecho Civil Mexicano, Porrúa, S. A., segunda edición, México, 1960.
12. KRAUZE, Enrique, Porfirio, Clío, México, 1993.
13. FRIEDMANN, Wolfgang, La Nueva Estructura del Derecho Internacional, Trillas, primera edición, México, 1967.
14. GOMÍS, José, Elementos del Derecho Civil Mexicano, Porrúa, S. A., primera edición, México, 1942.
15. HYMER, Stephen, Las Empresas Multinacionales, Ediciones Periferia, S. R. L., primera edición, Argentina, 1972.
16. KAPLAN, Marcos, Instituto de investigaciones Jurídicas, Diccionario Jurídico Mexicano, Porrúa, S. A., cuarta edición, México, 1991.
17. MANTILLA MOLINA, Roberto, Derecho Mercantil, Porrúa, S. A., México, 1990.
18. MASCAREÑAS, Carlos E., Nueva Enciclopedia Jurídica, Francisco Seix, S. A., España, 1986.
19. MÉNDEZ MORALES, José Silvestre, La Economía y la Empresa, McGraw-Hill, primera edición, México, 1990.
20. NACIONES UNIDAS, Centro de Empresas Transnacionales, Leyes y Reglamentaciones Nacionales en Materia de Empresas Transnacionales, Editado por Naciones Unidas, Nueva York, 1985.
21. NACIONES UNIDAS, Las Corporaciones Multinacionales en el Desarrollo Mundial, publicación de las Naciones Unidas, Nueva York, 1973.
22. PEREZNIETO CASTRO, Leonel, Derecho Internacional Privado, Harla, cuarta edición, México, 1989.

23. RODRÍGUEZ RODRÍGUEZ, Joaquín, Curso de Derecho Mercantil, Porrúa, S. A., vigésima edición, México, 1981.
24. ROMERO CARRETO, José Alejandro y Angélica Vista de Randolph, La Doble Nacionalidad, ponencia, México, 1995.
25. SARMIENTO DONATE, Alberto, De las Leyes de Indias, Secretaría de Educación Pública, primera edición, México, 1988.
26. SEPÚLVEDA, César, Derecho Internacional, Porrúa, S. A., décimo quinta edición, México, 1988.
27. STEPHEN, Hymer, Las Empresas Multinacionales, Ediciones Periferia, S.R.L., 1ª edición, Argentina, 1972.
28. TENA, Felipe de J., Derecho Mercantil Mexicano, Porrúa, S. A., sexta edición, México, 1970.
29. TRABUCCHI, Alberto, Instituciones de Derecho Civil, Revista de Derecho Privado, primera edición, España, 1967.
30. VÁSQUEZ DEL MERCADO, Oscar, Contratos Mercantiles, Porrúa, S. A., quinta edición, México, 1994.
31. VÁZQUEZ, Arminio Fernando, Derecho Mercantil, Porrúa, S. A., primera edición, México, 1977.
32. VERDROSS, Alfred, Derecho Internacional Público, Aguilar, segunda edición, México, 1980.

### **OTRAS FUENTES CONSULTADAS**

33. CALDERÓN ORTIZ, Gilberto, Globalización, Empresas Transnacionales y el Banco Mundial, Edición Internet, México, 1996.

34. LABASTIDA NOVOA, Jorge, Las Empresas Transnacionales Proceso de Internacionalización del Capital e Imperialismo, tesis, Economía, UNAM, 1986.
35. LOPÉZ CAMACHO, Gonzalo, Asociación Latino Americana de Libre Comercio, tesis, Derecho, UNAM, 1968.
36. RUIZ DELGADO, Ricardo Alberto, La Política de las Empresa Transnacionales y las Principales Normas de la Política Mexicana para Controlarla, tesis, Economía, UNAM, 1986.
37. Tratado de Libre Comercio de América del Norte, Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, México, 1993.
38. Tratados Internacionales Celebrados por México, Carta de las Naciones Unidas, Centro Nacional Editor de Discos Compactos, Secretaría de Relaciones Exteriores, México, 1993.
39. Tratados Internacionales Celebrados por México, Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, Centro Nacional Editor de Discos Compactos, Secretaría de Relaciones Exteriores, México, 1993.
40. Tratados Internacionales Celebrados por México, Carta de la Organización de los Estados Americanos, Centro Nacional Editor de Discos Compactos, Secretaría de Relaciones Exteriores, México, 1993.
41. Tratados Internacionales Celebrados por México, Convención Sobre Condición de los Extranjeros, Centro Nacional Editor de Discos Compactos, Secretaría de Relaciones Exteriores, México, 1993.
42. SOLÍS ESTRADA, Jesús Rafael, Perspectivas de México Ante el GATT, tesis, Derecho, UNAM, 1981.
43. UGARTE CHÁVEZ, Juan Manuel, Las Formas de Control de las Empresas Transnacionales de sus subsidiarias en el exterior, tesis, Economía, UNAM, 1981.

44. UNIÓN EUROPEA, Comisión Europea, Delegación en México, Relaciones Unión Europea-México, editado por la Delegación Europea en México, 1995.

45. DICCIONARIO JURÍDICO MEXICANO, Porrúa, S. A., cuarta edición, México, 1991.

46. DICCIONARIO JURÍDICO MEXICANO, Porrúa, S. A., novena edición, México, 1996.

47. GENARO FERNÁNDEZ, McGregor, Revista Mexicana de Derecho Internacional, México, 1920.

### LEGISLACIÓN CONSULTADA

48. Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, quinta edición, Sista, México, 1997.

49. Código Civil para el Distrito Federal, 65ª edición, Porrúa, S. A., México, 1996.

50. Código de Comercio y Leyes Complementarias, 62ª edición, Porrúa, S. A., México, 1996.

51. Ley Aduanera y reglamento, tercera edición, Ediciones Fiscales Isef, S. A., México, 1996.

52. Legislación Sobre Propiedad Industrial, Transferencia de Tecnología e Inversiones Extranjeras, 11ª edición, Porrúa, S. A., México, 1986.

53. Ley Federal de Derechos de Autor, segunda edición, Pac, S. A. de C. V., México, 1994.

54. Practi Agenda Fiscal, primera edición, Tax editores Unidos, S. A. de C. V., México, 1995.

55. Ley de la Propiedad Industrial, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 27 de junio de 1991.
56. Ley de Inversión Extranjera, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 27 de diciembre de 1993.
57. Ley Reglamentaria del artículo 27 Constitucional en materia de explotación y aprovechamiento de Recursos Minerales, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 6 de febrero de 1961.
58. Ley Federal para el Fomento de la Pesca, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 25 de mayo de 1972.
59. Ley de Vías Generales de Comunicación, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 19 de febrero de 1940.
60. Ley Federal del Trabajo de 1970.
61. Ley Sobre el Control y Registro de la Tecnología y el Uso y Explotación de Patentes y Marcas, publicada en el Diario Oficial de la Federación de 11 de enero de 1982.