

## 5

## Acuerdos de complementación y empresas multinacionales

LIC. ABEL GARRIDO RUIZ

tema sobre Acuerdos de Complementación y Empresas Multinacionales, es quizá uno de los más controvertidos en las discusiones acerca del proceso de integración, considerando, por una parte, que habiendo sido concebido los Acuerdos de Complementación en teoría, como uno de los instrumentos más prometedores para lograr dicho proceso, por otro lado, la práctica indica, al parecer, una experiencia realmente pobre en lo que hace a la concertación de los referidos acuerdos de complementación.

La situación paradójica descrita debe llevarnos al análisis de las siguientes consideraciones:

1) ¿Pueden considerarse los acuerdos de complementación como un instrumento eficaz dinámico y con características propias y singulares que lo hagan destacar como elemento indispensable para alcanzar la meta de integración económica regional?

2) ¿Permite la experiencia en materia de concertación de acuerdos de complementación justificar el cargo expresado en

el sentido de que hasta la fecha han sido inoperantes dentro del proceso de integración iniciado con el Tratado de Montevideo?

3) De ser así, ¿cuáles son los motivos que han impedido que los acuerdos de complementación cumplan las finalidades concretas para las cuales fueron concebidos, durante los seis años de vida efectiva de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio?

Identificados los obstáculos y problemas que deberán superarse para permitir que los acuerdos de complementación tengan, en forma plena, la participación que les ha sido asignada en el Tratado de Montevideo para el perfeccionamiento del proceso de integración, deberíamos estar en condición de esbozar algunas posibles soluciones para lograr este objetivo.

Finalmente, en un intento de vincular el tema de los acuerdos de complementación industrial con la actuación de empresas multinacionales dentro del proceso de integración, se señalan en forma general algunos de los principales problemas, especialmente los de carácter jurídico, que se enfrentan a la creación de dichas empresas y se revisa lo que podría ser un lineamiento general para promover su establecimiento a manera de permitirles una acción positiva en el referido proceso, a la luz

NOTA: Texto de la conferencia pronunciada por el Subjefe del Departamento de Comercio Latinoamericano del Banco de México, S. A., en el II Seminario de Desarrollo Industrial. Se han suprimido algunos párrafos de carácter circunstancial. (Los subtítulos son de la Redacción.)

de las orientaciones contenidas en la Declaración de Presidentes de América.

Pasando entonces a la primera de las consideraciones planteadas, es decir, ¿pueden o deben considerarse los acuerdos de complementación como instrumento eficaz e indispensable para alcanzar la meta de integración económica regional?, parece conveniente iniciar nuestro análisis precisando el alcance que el Tratado de Montevideo prevé para este instrumento y el sentido que se pretendió imprimirle en las reglamentaciones efectuadas por la Conferencia de las Partes Contratantes.

A este respecto, cabe recordar que si bien el Tratado de Montevideo prevé como meta final el establecimiento de un mercado común latinoamericano con todas sus implicaciones, en esencia se limita a establecer los mecanismos que promuevan o aseguren condiciones para lograr un incremento del comercio intrazonal, sin pretender abarcar de inmediato o en forma cabal, el aspecto relacionado con la complementación industrial y la armonización de instrumentos y políticas hacia terceros países.

No obstante lo anterior, dentro del contexto señalado, el Tratado en su artículo 15 señala que... "para asegurar condiciones equitativas de competencia entre las partes contratantes y facilitar la creciente integración y complementación de sus economías, especialmente en el campo de la producción industrial, las partes contratantes procurarán, en la medida de lo posible, armonizar... sus regímenes de importación y exportación así como los tratamientos aplicables a los capitales, bienes y servicios procedentes de fuera de la zona". Para tal fin, en el artículo 16 se prevé que las partes contratantes realizarán esfuerzos en el sentido de promover una creciente coordinación de sus respectivas políticas de industrialización, patrocinando entendimientos entre representantes de los sectores económicos interesados y celebrando, entre sí, acuerdos de complementación por sectores industriales.

A mayor abundamiento, el artículo 17 del Tratado precisa, en cierta medida, los alcances de los acuerdos de complementación, estableciendo que deberán contener un programa de liberación que regirá para los productos del respectivo sector y que podrán contener, entre otras, cláusulas destinadas a armonizar los tratamientos que se aplicarán a las materias primas y a las partes complementarias empleadas en la fabricación de tales productos. Asimismo, se señala que los referidos acuerdos estarán abiertos a la participación de cualquier parte contratante interesada en los programas de complementación.

Lo anterior permite apreciar que aun cuando el objetivo esencial e inmediato del Tratado de Montevideo consiste en el establecimiento de una zona de libre comercio, en el propio Tratado se reconoce la conveniencia y necesidad de contar con mecanismos que vayan más allá de una simple liberación comercial y que tiendan a facilitar una creciente integración y complementación de las economías de las partes contratantes, especialmente en el campo industrial.

Huelga señalar que los conceptos indicados rebasan considerablemente el marco de una simple liberación comercial, desde el momento en que se prevé la posibilidad de establecer lo que podría llamarse en la práctica mercados comunes sectoriales. Ello a su vez, permitiría indudablemente una rica e invaluable experiencia en el proceso de formación del mercado común latinoamericano, a través del manejo y armonización de los diversos instrumentos de política comercial empleados en los países miembros.

Por otra parte, el hecho de que esta complementación en el campo industrial se haya previsto en términos de acuerdos por sectores, resalta aún más el aspecto dinámico de este ins-

trumento, por cuanto permite una mayor flexibilidad para avanzar por encima de los mecanismos previstos en el Tratado para alcanzar la liberación intrazonal.

Finalmente, es de destacar que con base en estos elementos de carácter general, la Conferencia de las Partes Contratantes mediante su Resolución 99 (IV) elaboró las normas y procedimientos para la concertación de los acuerdos de complementación, precisando aún más los objetivos y alcances de estos instrumentos, cuyos aspectos más relevantes consisten en:

- a] acelerar el programa de liberación en el campo industrial;
- b] facilitar la incorporación al programa de liberación de artículos que aún no formen parte del comercio intrazonal;
- c] crear condiciones adecuadas para promover inversiones que permitan acelerar el desarrollo económico y social;
- d] facilitar los programas de integración sectorial que establezcan las partes contratantes;
- e] estimular la complementación entre actividades industriales destinadas a abastecer necesidades del mercado zonal;
- f] incrementar la productividad industrial y promover mejoría de la calidad de los productos y la disminución de los precios.

Adicionalmente, la Resolución 99 (IV) contempla y, en ciertos casos, reglamenta diversos conceptos, algunos de ellos previstos en el Tratado, a efectos de agilizar la ejecución de los acuerdos de complementación, tales como el establecimiento de criterios específicos de origen para las mercaderías contempladas en cada acuerdo; la armonización de tratamientos aplicados a importaciones procedentes de terceros países; coordinación de programas y estímulos gubernamentales con vistas a facilitar la complementación sectorial; la concertación en sí de los acuerdos de complementación y la vinculación con el programa de liberación del Tratado. Junto con estos conceptos, es importante destacar el artículo vigesimoprimer de la citada Resolución, que establece que "las partes contratantes convienen expresamente que aquellas que no participen de un acuerdo de complementación sólo se beneficiarán de las franquicias recíprocamente pactadas entre las partes que intervengan en el acuerdo, mediante el otorgamiento de adecuada compensación".

Como veremos más adelante, este último concepto debe considerarse, frente a la realidad en que han venido operando los acuerdos de complementación, como el punto de partida para hacer más viable la concertación de tales acuerdos, teniendo cuenta que representa un principio de excepción a la cláusula de la nación más favorecida contenida en el artículo 18 del Tratado de Montevideo, ya que mientras éste prevé que toda ventaja que se otorgue por una parte contratante en relación con un producto originario o destinado a cualquier otro país será inmediata e incondicionalmente extendida al producto similar originario de o destinado al territorio de las demás partes contratantes, la Resolución 99 (IV) de hecho, condiciona la extensión de ventajas al otorgamiento de adecuada compensación, restringiendo en esta forma el concepto de incondicionalidad inmediata expresado en el citado artículo 18 del Tratado.

Los elementos antes citados parecen confirmar que los acuerdos de complementación, en principio, contienen las características indispensables para promover una acción dinámica de los industriales y gobiernos más allá del campo limitado que ofrece la liberación comercial y por ende, pueden considerarse como una de las bases en que podría descansar el avance hacia etapas más complejas de integración económica.

EXPERIENCIAS EN LA CONCERTACIÓN  
DE ACUERDOS

ante estas perspectivas que ofrece el propio Tratado, parece conveniente pasar a la siguiente cuestión planteada, es decir, revisar la experiencia en materia de concertación de acuerdos de complementación en la ALALC y evaluar, aun cuando sea brevemente, el grado y posibilidades de operatividad que en la práctica han otorgado la ALALC y los propios gobiernos a tales acuerdos.

A este respecto, es de señalar que dentro de los 6 años de vigencia efectiva de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, se han presentado por industriales de los países miembros de la Asociación de 53 proyectos de acuerdo de complementación aislados.

Es de aclararse, que de estos 53 proyectos presentados en reuniones sectoriales, muchos se refieren a proposiciones por pares o grupos de países para la celebración de dos o más acuerdos en un solo sector, por lo que, de hecho, las propuestas para la concertación de acuerdos se reducen aproximadamente a 28 sectores o subsectores.

Frente a estas iniciativas, a nivel gubernamental sólo se ha concretado la concertación de cuatro acuerdos en los siguientes sectores: máquinas de estadística y análoga (firmado por Argentina, Brasil, Chile y Uruguay en 1961); válvulas electrónicas (firmado por Argentina, Brasil, Chile, México y Uruguay en 1964); industria de aparatos eléctricos y mecánicos de uso doméstico (firmado por Brasil y Uruguay en 1966); productos de la industria electrónica y de comunicaciones eléctricas (firmado por Brasil y Uruguay también en 1966).

Por otra parte existen actualmente dos proyectos en proceso de deliberación a nivel gubernamental entre los países interesados correspondientes a los sectores químico y electrónico de uso doméstico, y otro proyecto, correspondiente al sector del vidrio entrará en la etapa de negociación a corto plazo.

No obstante estos avances, resulta evidente que las iniciativas del sector privado de la zona no han sido recogidas inmediata y simultáneamente por los gobiernos de las partes contratantes correspondientes, por lo que corresponde pasar al examen del tercer punto planteado, esto es, a la determinación de las causas de esta aparente inoperatividad en lo que hace a la ejecución de los acuerdos de complementación que, como ya hemos visto, deberían ser considerados como el elemento dinámico o excelencia del Tratado de Montevideo para la consecución del desarrollo y complementación industrial zonal.

Dentro de los principales motivos aparentes que han impedido la concertación de acuerdos de complementación, destaca, por una parte, el hecho de que hasta fines de 1964 la reglamentación de tales acuerdos contenida en la Resolución 48 (III), no preveía la posibilidad de condicionar la extensión de los beneficios de tales acuerdos a los países que no hubiesen participado en las negociaciones correspondientes. Sin embargo, como ya ha sido señalado, este aspecto fue contemplado en cierta medida en la revisión de dicha reglamentación, habiéndose logrado, a través del citado artículo 21 de la Resolución 99 (IV) condicionar la aplicación de la cláusula de la nación más favorecida.

A partir de ese momento surgió un gran número de proyectos para acuerdos de complementación por pares o pequeños grupos de países sobre un mismo sector, aparentemente alentados en el sentido de que con la condicionante antes señalada habría más probabilidad de llegar a una complementación efec-

tiva, sea entre pares o grupos de países con un nivel de desarrollo semejante, o bien entre uno o varios de los países calificados como de menor desarrollo económico relativo y de mercado insuficiente con uno de los países mayores y finalmente entre los tres países más grandes de la Asociación.

Estas propuestas, efectuadas principalmente en el curso de las reuniones sectoriales celebradas durante 1965, encontraron obstáculos, que podrían denominarse de carácter institucional, para la negociación de los proyectos de protocolo a nivel de gobierno, ya que al fragmentarse un sector o subsector entre diversos países, se llegaron a proponer modalidades diferentes tanto para las desgravaciones previstas en los acuerdos, como en materia de las calificaciones de origen para los productos contemplados e incluso en lo que hace a las posibilidades de armonización hacia terceros países, aspectos que no fueron contemplados en su totalidad por la Resolución 99 (IV) antes citada. Ello motivó posponer la negociación de los proyectos en tanto los órganos pertinentes de la ALALC pudiesen llegar a las interpretaciones necesarias para la ejecución de los acuerdos en los términos en que fueron planteados a nivel de industriales.

Por otra parte, la propia Resolución 99 (IV) establece una serie de plazos, a efectos de permitir que las autoridades de todos los países interesados puedan tener oportunidad de analizar la conveniencia de su participación en los acuerdos de complementación propuestos oficialmente ante el Comité Ejecutivo Permanente de la ALALC por dos o más partes contratantes.

Si bien este aspecto de la reglamentación recoge fielmente los principios ya mencionados del Tratado, a fin de asegurar la participación dentro de este mecanismo del mayor número posible de países, en la práctica se ha traducido en una dilación a veces aparentemente innecesaria para la negociación de los acuerdos de complementación.

Finalmente, dentro de las limitaciones a que hacemos referencia, es de señalarse la dificultad que a veces se presenta, desde el punto de vista administrativo interno de cada uno de los países miembros, para que las proposiciones efectuadas a nivel de industriales en las reuniones sectoriales convocadas por la ALALC, puedan ser sometidas a la consideración de los respectivos gobiernos; para que éstos a su vez, analicen la conveniencia o inconveniencia de participar en la negociación de tales proyectos y finalmente, para que esa intención, en caso de considerarse conveniente el proyecto de que se trate, se traduzca en una proposición ante el Comité Ejecutivo Permanente a nivel de gobierno, en el sentido de llevar a cabo la negociación correspondiente, para que comiencen a regir los plazos antes señalados.

Sería inadecuado atribuir una responsabilidad exclusiva por estas dilaciones al sector privado o al sector público dentro de cada uno de los países miembros de la Asociación. Sin embargo, es de señalarse que entre los motivos que se perciben en forma más patente, suelen presentarse, desde la falta de una representatividad completa por parte de los industriales que asisten a las reuniones sectoriales, en cuyo caso se advierten ciertas dilaciones para lograr posteriormente la aceptación de los proyectos planteados por todo el sector respectivo, hasta la falta de un entendimiento ágil y directo entre el sector privado correspondiente y las autoridades gubernamentales.

El hecho es que por una u otra de las razones indicadas o por una combinación de todas, no se ha podido avanzar en el

seno de la Asociación, hacia la concertación de acuerdos de complementación.

PERSPECTIVAS DE LA COMPLEMENTACIÓN

Ante esta situación, debe señalarse un hecho alentador que puede contribuir a subsanar las dificultades hasta ahora encontradas, consistente en la Declaración de Presidentes de América.

En efecto, este documento no sólo pone énfasis en la importancia del aspecto industrial dentro del proceso de integración económica regional, sino incluso atribuye al mecanismo de los acuerdos de complementación por sectores industriales, un papel definitivo para lograr la meta señalada. Aún más, los presidentes de Estado, reconociendo las dificultades que se presentaban para la concertación de acuerdos de complementación, establecieron una orientación general sobre la posibilidad de considerar el otorgamiento de preferencias diferenciales, no recíprocas entre los diversos países que forman parte de la comunidad latinoamericana.

Este concepto podría extenderse al máximo para abarcar las negociaciones en el campo de los acuerdos de complementación, a fin de que el contenido de éstos refleje claramente la realidad que existe en América Latina, consistente en una desigualdad, a veces marcada, en el grado de desarrollo de los países miembros de la Asociación y prevean soluciones de sentido práctico que puedan llevarse a cabo a corto plazo.

Este lineamiento general debe ser el punto de partida para la consideración del cuarto aspecto planteado al inicio de esta plática, consistente en esbozar las posibles soluciones a los problemas que deberán superarse para permitir que los acuerdos de complementación tengan la plena participación que les ha sido asignada en el Tratado de Montevideo y ahora ratificada en la Reunión de Presidentes de América.

Partiendo entonces del reconocimiento de una realidad inobjetable en la Asociación, en el sentido de que no puede pretenderse otorgar un tratamiento similar y colocar en igualdad de condiciones competitivas a un país o grupos de países que no estén en idénticas condiciones de desarrollo económico, parece conveniente considerar la posibilidad de que los gobiernos de los países miembros de la Asociación y los órganos competentes de la misma, acepten y reglamenten los siguientes criterios en materia de acuerdos de complementación:

1) Llevar a cabo a corto plazo una interpretación del Tratado de Montevideo, sobre la base de los principios fundamentales que lo caracterizan, como por ejemplo el principio de reciprocidad, a fin de permitir la posibilidad de aplicar tratamientos arancelarios diferenciales entre los países participantes en cada acuerdo, en función del grado de evolución y desarrollo que hayan alcanzado en el sector correspondiente. Este principio podría extenderse, según el caso, a otros aspectos involucrados en la negociación de los acuerdos de complementación, principalmente en lo que hace a la aplicación de diferentes criterios de origen y de diferentes tratamientos hacia terceros países, en función de las existencias zonales y la regularidad de su abastecimiento.

Sin embargo, esta proposición debe ser analizada cuidadosamente a fin de que no lleve al establecimiento de un precedente en la Asociación que pueda limitar o incluso desvirtuar los avances ya logrados en materia de liberación comercial, por lo que parecería conveniente determinar de antemano y teniendo en cuenta los proyectos ya presentados a la consideración de

los gobiernos, los posibles sectores dentro de los cuales podrá aplicarse estos criterios.

2) Condicionar la participación de los empresarios e industriales en las reuniones sectoriales a que lleven la representación completa de sus respectivos sectores, con el objeto de evitar problemas internos de ajuste a nivel de industriales, que pudieran traducirse en dilaciones innecesarias para someter los proyectos que se lleguen a elaborar a la consideración de los gobiernos respectivos.

3) Asegurar que en cada una de las partes contratantes establezcan mecanismos de contacto y de permanente coordinación entre los sectores privado y público, a fin de que en el determinado momento, las iniciativas que sean deseables y que tengan posibilidad de concreción inmediata en la zona, no vean retrasadas por la falta de coordinación en uno o varios de los países proponentes.

4) En lo que corresponde a la competencia del sector público, parecería conveniente recomendar que las autoridades de los países miembros presten la debida y oportuna consideración a los proyectos que sus industriales los someten y de lo posible que, como en el caso de México, aun antes de las reuniones sectoriales, de donde surgen los proyectos de acuerdos de complementación, se otorgue una orientación concreta a las delegaciones de industriales, a fin de que estén en posibilidad de actuar con un principio de apoyo por parte de sus respectivos gobiernos.

5) Ante la inconveniencia de limitar la participación de mayor número de países en las negociaciones de los acuerdos de complementación, parece indicado mantener los plazos establecidos en la citada Resolución 99 (IV) para el estudio de los proyectos presentados ante el Comité Ejecutivo Permanente. No obstante, podría considerarse la posibilidad de celebrar contactos previos al vencimiento de dichos plazos, a nivel gubernamental, a fin de conocer de antemano las diferentes posiciones de los demás países y efectuar los ajustes necesarios. Ello permitiría avanzar más rápidamente en la etapa de negociación final de cada acuerdo.

6) Las proposiciones anteriores corresponden, como es evidente, a las necesidades que podrían denominarse de corto plazo, para crear mecanismos que reflejen las condiciones operativas en los países miembros y a la posibilidad de agilizar, de forma inmediata, la negociación y concertación de acuerdos de complementación.

Además, los órganos competentes de la ALALC, integrados por cada uno de los representantes de todas las partes contratantes, deberán concretar también a corto plazo, las metas específicas, a nivel de sectores, para la ejecución de los principios establecidos en la Declaración de Presidentes de América en materia de desarrollo industrial. Conocidas estas metas y los mecanismos que deberán implementarse para su consecución se podrá establecer el marco jurídico al amparo del cual podrán actuar en forma positiva tanto los representantes de la iniciativa privada de todos los países miembros, como sus respectivos gobiernos.

EMPRESAS MULTINACIONAL

Sin embargo, resulta más trascendental, ante la importancia que reviste la necesidad de lograr un desarrollo industrial zonal sostenido y equilibrado, prever desde ahora la necesidad de buscar, a más largo plazo, fórmulas que permitan, dentro del mecanismo de los acuerdos de complementación, el análisis objetivo, por sectores, de las condiciones en que se encuentren

desarrollo industrial de la región; la cuantificación de los requerimientos del área y en la medida de lo posible, la promoción de las producciones correspondientes, de tal forma que los beneficios de la complementación e integración se repartan en forma equitativa entre los países participantes, e incluso establezcan mecanismos de compensación en favor de aquellos que se vean perjudicados en la reestructuración de la producción que ha de presentarse conforme se avance en la ejecución de los acuerdos de complementación y nos acerquemos a mercados comunes sectoriales.

En efecto, la empresa multinacional, creada específicamente para el desarrollo de una nueva actividad en la zona, o bien creada a través de la fusión de empresas nacionales actuales, para atender los requerimientos del mercado ampliado en condiciones óptimas de productividad y distribución, puede convertirse en uno de los mecanismos esenciales, por una parte, para garantizar el beneficio equitativo de las ventajas que ofrece el proceso de integración a través del mercado ampliado y por otra parte, para absorber las posibles pérdidas que podrían derivarse de una competencia ilimitada. Esta absorción se efectuaría mediante la concentración o fusión de aquellas empresas que, operando en forma independiente, pudieran verse afectadas por el proceso de integración.

Es, a mi juicio, dentro de este campo en el que se deberá buscar una estrecha vinculación entre la empresa multinacional y el proceso de integración. Sobre este particular, parece conveniente revisar brevemente las tareas y problemas que dicho proceso presenta a la empresa privada en general, a fin de concretar algunos conceptos esenciales. Al respecto, basta señalar que las empresas están llamadas a desarrollar su organización interna a fin de alcanzar las dimensiones óptimas; reorganizar las fuentes de compra y venta, la especialización o diversificación de la producción y ampliar los elementos técnicos de investigación. Estas tareas presuponen, en la mayoría de los casos, la ampliación de sus recursos financieros y en otros, las concentraciones o fusiones en forma de participación con otras empresas, tanto en el plano nacional como internacional.

Por otra parte, los problemas económicos señalados requieren ajustar el marco jurídico actualmente vigente en los países de la ALALC, al fenómeno de la integración zonal. En este sentido, la formación de empresas multinacionales se enfrenta a una serie de problemas en América Latina, tales como: la falta de movilidad de los capitales, entre otras razones debido a las restricciones para las transferencias de capitales y a los obstáculos legislativos, administrativos o de control que obstruyen la emisión y colocación de títulos extranjeros en los mercados nacionales de capitales; la doble imposición sobre beneficios repartidos y la necesidad de cumplir con el requisito jurídico de disolver las sociedades que desaparecen para constituir la empresa multinacional.

A mayor abundamiento, parece evidente que la formación de un mercado a nivel regional, considerado como una unidad, debe tener su contrapartida en el campo jurídico que permita la posibilidad de constituir sociedades bajo un estatuto legal común reconocido en todos los países miembros de la Asociación, o cuando menos bajo condiciones legales razonablemente similares entre dichos países. Ello será indispensable para evitar una competencia desleal, por así llamarlo, frente a la posibilidad de constituir empresas en determinados países al amparo de legislaciones que otorguen tratamientos preferenciales, en relación con los demás países miembros, en materia de canales extranjeros, reglamentación fiscal, condiciones laborales y algunas posibles exenciones.

Teniendo en cuenta lo anterior, es razonable afirmar que la creación de empresas de dimensión zonal y la extensión de

actividades de las empresas actuales al conjunto del área, plantea, entre otros, los siguientes requerimientos:

a) que las sociedades constituidas sean reconocidas por las legislaciones de los otros países miembros;

b) que exista un procedimiento que permita a las sociedades transferir su sede a otro país sin necesidad de cambiar su personalidad jurídica, en función de los requerimientos legales del nuevo país sede;

c) facilitar el establecimiento de sucursales, filiales o agencias que no sean consideradas como personas jurídicas autónomas o independientes de la matriz original;

d) prever y regular las contradicciones o fricciones que pudiesen presentarse en los países miembros entre las nuevas empresas multinacionales y las nacionales actualmente operando. (Ello presupone la posible necesidad de considerar a las empresas actuales bajo el mismo régimen que llegara a establecerse para las multinacionales, a fin de que ambas estén en igualdad de condiciones competitivas.)

e) Adoptar las providencias necesarias para facilitar la fusión de empresas sometidas a sistemas jurídicos diferentes;

f) finalmente, la elaboración de una legislación común para el establecimiento de nuevas empresas, que entre otros aspectos, asegure la participación de todos los países miembros y promueva la armonización de las condiciones de competencia.

Lo anterior presupone, como es lógico, una tarea formidable y difícil de llevar a cabo a corto plazo. En tal virtud y teniendo en cuenta la importancia que reviste para el proceso de integración la equiparación de las condiciones de competencia y el establecimiento de una legislación que haga factible la constitución de sociedades multinacionales, parecería aconsejable considerar las posibilidades de propiciar a corto plazo el establecimiento de tales empresas, como una primera aproximación, en campos concretos convenidos por las partes contratantes, sin perjuicio de emprender los trabajos de más largo plazo para cumplir los requerimientos arriba enunciados.

En este sentido, podría considerarse la posibilidad de seleccionar algunas actividades industriales prioritarias entre aquellas que no se estén llevando a cabo actualmente en la zona, a fin de concertar acuerdos de complementación en dichas actividades y prever su ejecución por una empresa multinacional en cada caso, a manera de empresa piloto para adquirir experiencias en esta materia. Lo anterior tendría la ventaja de que no se provocarían fricciones entre empresas establecidas, por tratarse de producciones que aún no se están realizando.

En esta fórmula se trataría de dar participación a todos los países miembros en lo que hace a la constitución del capital de la empresa. Por otra parte, en los casos en que se tuviera que contar con capitales provenientes de terceros países, obviamente tendría que llegarse a una armonización previa de los tratamientos nacionales para tales capitales. Sin embargo, parecería más conveniente dar prioridad y facilidades para la participación de capitales zonales, en una primera etapa, a efectos de no incurrir en el riesgo de desviar inversiones extranjeras que actualmente se están realizando en diferentes actividades económicas de los países miembros.

La formación de empresas multinacionales a través del mecanismo señalado tendría además la aparente virtud de que se evitarían, en una primera etapa, los complejos problemas derivados de la armonización jurídica y de la unificación global de los instrumentos de política económica que rigen en los países miembros y por otra parte, es de suponerse que esta experiencia podría permitir una solución gradual para los problemas de orden jurídico antes señalados.