

Informe mensual de la integración latinoamericana

ASUNTOS GENERALES

Las transnacionales en la integración

La redistribución de los mercados se lleva a cabo en la actualidad en forma relativamente pacífica. Esta situación se debe al alto grado de interpenetración alcanzado por las economías de las principales potencias industriales en el mundo capitalista, cosa que atenúa la competencia que en otras épocas llegaba a ser tan aguda que desembocaba en guerras. Los agentes más importantes en esta redistribución de mercados, que abarca naturalmente a las naciones en proceso de desarrollo, son las llamadas empresas transnacionales. Su actividad es motivo de importante controversia, ya que amplios sectores de opinión pública la consideran política y económicamente nociva para el país receptor. Nada tiene de extraño, en consecuencia, que los estados latinoamericanos, siguiendo en esto el ejemplo de otros grupos regionales, se hayan puesto de acuerdo recientemente en la Organización de los Estados Americanos (OEA) para establecer reglas de conducta¹ a las que deberán someterse las empresas transnacionales en los países anfitriones.

En estas circunstancias resulta oportuno echar un vistazo al panorama que ofrecen las empresas transnacionales en los movimientos de integración. Dos documentos son particularmente reveladores a este respecto: uno, publicado por *El Informativo ALALC* del 11 de julio, comenta el debate

sostenido en Lima a mediados de junio² por representantes de empresas transnacionales y organismos internacionales y de integración latinoamericanos. El otro es un estudio de Bruno Carlos Raddavero que publica la revista *Integración Latinoamericana*, órgano del Instituto para la Integración de América Latina (INTAL), en febrero de 1978. Dada la vastedad del campo que se abarca, el panorama tiene forzosamente que exponerse resumido, pero se tratará de dar la idea más cabal posible del peso y la influencia que las empresas transnacionales tienen en los esquemas y proyectos de integración.

Es conocida la posición preponderante que ocupan esas empresas en sectores como el de automotores, metalmecánico, electrónico, etc., la elevada participación que esas actividades tienen en el comercio de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), y el papel de primera importancia que están llamadas a desempeñar en los programas industriales andinos. Algo menos sabido es el hecho de que las empresas transnacionales también participan en una forma u otra en la mayoría de los 370 proyectos de integración multilaterales o bilaterales concertados entre países de la región durante el período 1973-1976, y que sólo 138 de ellos representan una inversión de 17 943 millones de dólares, cifra que equivale al triple del valor anual del comercio intralatinoamericano. De esos proyectos, por lo demás, un número considerable está destinado a crear una infraestructura que, aunada a la "madurez" política y económica, constituyen las precondiciones mínimas para brindar

1. Véase "Octava asamblea de la OEA", en *Comercio Exterior*, vol. 28, núm. 7, México, julio de 1978, pp. 822-825.

2. Véase más adelante, en esta misma sección, "Los movimientos de integración pactan con las transnacionales", pp. 987-989.

Tanto la fijación monopolística de los precios como los flujos del sistema bancario (dominado en gran parte por el capital extranjero) o de los sistemas de transporte, fueron los mecanismos de apropiación de un excedente que se concentró, localmente, en los centros urbanos de jerarquía superior.³⁰

El excedente local, dada la estructura de propiedad, se orientó hacia el consumo suntuario o la inversión especulativa. A la vez que construye la infraestructura urbana y participa en la transformación simbólica de la ciudad que efectúa la oligarquía, el Estado contribuye a crear el entorno de ocio y lujo de los latifundistas ausentistas: monumentos, palacios, teatros, parques, etcétera.

La ciudad principal, elemento dominante de la organización del territorio nacional, lugar del consumo de la producción local y de las importaciones, ve aparecer en su seno, mucho antes de que se contituyan relaciones productivas secundarias importantes, un sector terciario cada vez más considerable, vinculado a la exportación-importación, a la administración pública y a las demás actividades relacionadas.³¹ Se trata, en definitiva, de un elemento articulado al proceso de industrialización de la metrópoli.³²

En síntesis, los caracteres generales de la configuración espacial de las formaciones sociales capitalistas de América Latina en el período son las desigualdades regionales entre los sectores productivos, dada su distinta vinculación con el sector dinámico de la acumulación capitalista. Se genera, así, tanto la macrocefalia como la estructura interurbana fragmentada.³³

Esta peculiar configuración espacial es fruto de las relaciones sociales. Y no se trata de relaciones sociales abstractas, es decir, de la introducción y progresivo predominio de relaciones capitalistas de producción, sino de relaciones concretas entre sectores y fracciones específicos de las formaciones sociales capitalistas periféricas. Es un proceso peculiar de acumulación, una cierta estructura social, una dinámica particular de las relaciones de dominación entre las fracciones y clases que están basadas en el proceso de acumulación en desarrollo y que a la vez lo condicionan políticamente. En el centro, como eje de las contradicciones, está el Estado. De allí su importancia en el proceso de organización de las formaciones latinoamericanas y, particularmente, en la configuración del espacio.

Este "estado liberal", clave de un sistema que posibilita la monopolización de la tierra más importante por una pequeña fracción de propietarios sienta las bases de las relaciones

económicas entre productores y consumidores, regula las relaciones entre las clases y reprime para mantener el orden necesario para el desarrollo del proceso de acumulación; además garantiza la vinculación con el capitalismo internacional y sienta las bases de la configuración espacial. El desarrollo del sistema productivo, su orientación hacia la acumulación metropolitana y local, así como el afianzamiento de la dominación, son, en todo este período, dos aspectos parciales de la acción del Estado. Dicha acción responde a la relación de las fuerzas políticas, caracterizadas en ese momento por la oposición entre fracciones de la clase dominante, con muy pequeña participación de los sectores subalternos.

La débil participación de los sectores no dominantes se refleja en la inexistencia de políticas de tipo "social", o en su ínfima importancia. En este aspecto, la concepción liberal del Estado deja a las actividades privadas la oferta de los servicios necesarios para la reproducción de la fuerza de trabajo. Las limitaciones a la acción estatal se reflejan claramente en el discurso que un ministro argentino pronunció en 1887: "...la acción de la autoridad pública en el mejoramiento de las habitaciones para menesterosos o jornaleros, sólo debe limitarse a la inspección de sus condiciones higiénicas, pero no a la construcción de aquéllas, porque todos los hombres que se han dedicado al estudio de esta materia rechazan terminantemente la idea de que el Estado se convierta en empresario. Es la acción privada, representada por el capital que se contenta con módicas remuneraciones o por la filantropía, que busca hacer el bien por la satisfacción moral que él proporciona, la que debe dedicarse al levantamiento de casas para pobres".³⁴

El planteamiento es muy claro: la construcción de viviendas debe dejarse al capital filantrópico. Pero ocurre que el capital no es filantrópico, y no por razones morales. El capital solamente actúa movido por la obtención de ganancias.

La ausencia de peso político de los sectores populares explica que los propietarios no perciban la necesidad de que el Estado sí actúe en este respecto. Más aún, podemos afirmar que dicha ausencia política hace innecesario que el Estado actualice plenamente su función. En consecuencia, cabría pensar que la función estructural del Estado en la acumulación-dominación está políticamente mediatizada, que son las condiciones políticas las que determinan que cierto campo de problemas deban ser resueltos con la participación del Estado.

Durante el período de la "organización nacional" la función del Estado consistió en consolidar económica y políticamente el sistema productivo orientado hacia el mercado externo. Hacia esos objetivos se dirigió en lo fundamental la acción estatal, que al articularse con las actividades privadas contribuyó a generar la específica configuración espacial de las formaciones sociales latinoamericanas. En tal tarea el Estado proporcionó los marcos políticos generales, los límites y las posibilidades, dentro de los cuales se movieron los particulares. □

34. Citado en Oscar Yujnovsky, "Políticas de vivienda en la ciudad de Buenos Aires, 1880-1914", en *Desarrollo Económico*, vol. 14, núm. 54, Buenos Aires, 1974, p. 341.

30. Alejandro B. Rofman, *op. cit.*, pp. 108-109.

31. Raúl Basaldúa y Marcos Kaplan, *Problemas estructurales de América Latina y planificación para el desarrollo*, CEUR, ITDT, Buenos Aires, 1966, p. 5.

32. "...los grandes centros urbanos generados por la expansión de las relaciones comerciales de dependencia implicaban creciente participación de sus habitantes en la producción industrial de fuera." (Aníbal Quijano, "Dependencia, cambio social y urbanización en América Latina", en F.H. Cardoso y F. Weffort, comps., *América Latina, ensayos de interpretación sociológico-política*, Ed. Universitaria, Santiago de Chile, 1970, p. 119.)

33. Jorge E. Hardoy, *Las ciudades en América Latina*, Paidós, Buenos Aires, 1972, p. 141.

un ambiente favorable a la actividad de las empresas transnacionales.

Cómo se vinculan las transnacionales

Dice *El Informativo ALALC* que la reunión de Lima permitió definir la estrecha vinculación existente entre los requerimientos de carácter económico derivados del proceso de integración latinoamericano y la participación de las empresas transnacionales. La publicación reproduce las declaraciones de Luis Barandiarán Pagador, miembro de la Junta del Acuerdo de Cartagena (Grupo Andino), quien, entre otras cosas, dijo que, en cuanto concierne a la participación de las empresas transnacionales en los procesos de integración, debía subrayarse que durante algunos años los procesos de integración económica y los intereses de las empresas transnacionales coincidieron. El fenómeno nuevo que significaba contar con el aporte de la tecnología y capitales, particularmente en Europa, que se recuperaba de los estragos de la conflagración bélica, y en los países latinoamericanos que iniciaban una aproximación a la idea del gran espacio económico, constituía un impulso significativo al desarrollo económico y a la transformación de la estructura productiva.

Precisó, además, al referirse a las razones que justificaron el establecimiento de regulaciones para la circulación de capitales y el aporte de las empresas transnacionales, que los acontecimientos producidos como consecuencia de una más libre circulación de capitales hicieron necesario plantear normas para permitir que el flujo externo de capitales se convirtiera en un efectivo factor de impulso de la estructura económica de los países receptores de la inversión, en vez de constituir un mecanismo de dominación e influencia en el comportamiento económico, político y social de tales países.

Tratando de manera específica la experiencia del Grupo Andino, Barandiarán subrayó que el problema de las empresas transnacionales ocupa la atención del Grupo Andino desde sus inicios. Afirmó que para estos países no es posible separar la integración de la necesidad de establecer normas que de una u otra forma regulen la distribución equitativa de los beneficios y la participación de las empresas transnacionales en los esquemas integracionistas.

Definió que el elemento prioritario de la estrategia subregional andina de desarrollo es la programación del desarrollo industrial, considerado por los países miembros del Acuerdo de Cartagena dentro de una estrategia general de desarrollo. Además, se plantearon lograr un salto cualitativo en la estructura de producción, un mayor grado de integración y de eficiencia, así como una menor vulnerabilidad externa. Tales resultados deben obtenerse considerando, especialmente, la situación de países de menor desarrollo económico como Bolivia y Ecuador, los cuales deberán estar en condiciones de realizar proyectos industriales en sectores manufactureros complejos como el metalmecánico, petroquímico, de automotores, de fertilizantes, siderúrgico, químico, electrónico y de telecomunicaciones.

Dijo luego que, en razón de la situación estructural de la subregión andina, no era posible dejar librada exclusivamente a criterios de economía de mercado la definición de las orientaciones generales de la programación del desarrollo

industrial. No podían ser las empresas transnacionales las que libremente y en función exclusiva de factores de localización industrial, sobre la base de su estrategia internacional, tuviesen la última palabra.

Resumiendo la manera en que se produce la vinculación del comportamiento de las empresas transnacionales y el desarrollo de los procesos de integración, el funcionario andino agregó que existían intereses comunes y la necesidad de establecer mecanismos de cooperación que permitieran, tanto a los países como a las empresas, obtener beneficios adecuados, justos y equitativos.

Barandiarán señaló que, en la tarea de la integración latinoamericana, se requiere el aporte de las empresas transnacionales. No sólo proveen capital, sino también tecnología y mejores sistemas de comercialización externa y administración de negocios. Sin embargo, los países en desarrollo tienen perfecto derecho a considerar opciones en materia de estrategia de desarrollo para optimizar el uso de los recursos disponibles, permitir una tasa de crecimiento más elevada a sus economías, un mayor empleo y, sobre todo, la estructuración de un aparato productivo nacional y regional que les permita una producción autosostenida y, por tanto, una mayor independencia en sus decisiones económicas.

Finalmente, subrayó el hecho de que las empresas transnacionales, al participar en un esquema de integración, cualquiera que éste sea, tienen, en primer lugar, la ventaja de actuar jurídicamente en el marco de compromisos internacionales asumidos por los estados. De esa forma, las concesiones otorgadas, las asignaciones recibidas y los mecanismos previstos para el cumplimiento de los objetivos de los esquemas de integración, tienen la garantía de ser respetados por los estados y no están, por tanto, sujetos a eventuales cambios derivados de necesidades políticas a corto plazo.

A su vez, el director ejecutivo adjunto del Centro de Empresas Transnacionales (CET) de las Naciones Unidas, Alberto Jiménez de Lucio, se refirió a las actividades de ese organismo para lograr que el aporte de la inversión y la transferencia de tecnología de las empresas transnacionales sea adecuado y estrechamente vinculado con el desarrollo de los países receptores.

Jiménez de Lucio indicó que el CET tiene tres objetivos:

- 1) Tener una mejor comprensión de los efectos políticos, sociales, económicos y legales resultantes de las actividades de las empresas transnacionales.
- 2) Propender a la creación de mecanismos y acuerdos que regulen las actividades de estas empresas, para maximizar sus efectos positivos y minimizar los posibles efectos negativos.
- 3) Aumentar la capacidad de negociación de los países en desarrollo en sus relaciones con las empresas transnacionales.

Hizo notar, por último, que el CET cree que uno de los medios más eficaces con que cuentan los países en desarrollo para mejorar su capacidad de negociación es a través de su unión en grupos regionales o subregionales que puedan negociar, como grupo, con las empresas transnacionales.

El "banquete" de las transnacionales

El artículo de Carlos Raddavero aporta datos que explican por qué América Latina es una región mucho más propicia que Asia o África para las actividades de las empresas transnacionales. En 1974 el producto bruto latinoamericano (a precios constantes de 1970) llegó a 220 000 millones de dólares, contra 60 000 millones en 1950. Es decir, el grado de madurez económica para las operaciones de esas grandes compañías internacionales es muy superior al que ofrecen los países de los otros dos continentes.

Una importante muestra del interés de las empresas transnacionales en la ALALC son los llamados acuerdos de complementación industrial. Dice el citado artículo que "buena parte de los acuerdos favorece, a nivel regional, la gestión de las empresas transnacionales, que resultan a la postre las principales beneficiarias de ese mecanismo", con excepción del relativo a la industria química, que abarca a un conjunto extendido de productos y favorece a un núcleo más amplio de productores.

En el mismo sentido obran los acuerdos de intercambio automotriz compensado, "que favorecen a determinados países signatarios del Tratado de Montevideo" aunque no integran jurídicamente la estructura institucional de la ALALC. "Se benefician de ellos las empresas fabricantes de automotores instaladas en algunos de esos países que intercambian, generalmente con otra filial de un mismo grupo transnacional, partes y piezas para favorecer determinados productos. Sin embargo, su beneficio aparece concentrado en las empresas terminales y no llega a traducirse en la ampliación de la escala ni en mejoras técnicas en los proveedores locales de autopiezas."

Huelga repetir, por otra parte, el importante papel que han desempeñado las empresas transnacionales en las modificaciones al reglamento andino de las inversiones extranjeras y la posición dominante que ocupan en los programas sectoriales de desarrollo aprobados o que serán puestos en vigor próximamente por el Acuerdo de Cartagena.

El estudio de Raddavero hace hincapié en la trascendencia de los diversos proyectos de integración concertados entre dos o más países latinoamericanos en las distintas áreas del campo industrial, agropecuario, de servicios y de infraestructura física. Estas acciones, incluidos los estudios que pueden generar diferentes proyectos específicos de integración, son consideradas por el autor como un progreso con relación a los alcanzados por los organismos tradicionales de integración económica. A esto podría añadirse que son un instrumento particularmente bien adaptado a las necesidades de la empresa transnacional, mucho mejor, desde luego, que los esquemas como la ALALC, el Grupo Andino, la Comunidad del Caribe o el Mercado Común Centroamericano, con sus inevitables rigideces y, en algunos casos, concebidos con orientación nacionalista.

Un hecho indudable que destaca el análisis publicado en *Integración Latinoamericana* es que este tipo de acciones está adquiriendo en la integración un peso específico cada vez más grande. Ya se ha dicho que de 1973 a 1976 se iniciaron

370 de esas acciones, que comprendían desde obras de aprovechamiento hidroeléctrico hasta convenios de cooperación agrícola, pasando por la constitución de flotas mercantes multinacionales. Algunas de ellas fueron emprendidas por empresas estatales o nacionales, pero la mayoría habrá de beneficiar directa o indirectamente a las transnacionales.

Esos proyectos fueron clasificados por Raddavero en ocho categorías diferentes, que se ilustran con algunos destacados ejemplos:

Proyectos de infraestructura

Son los que predominan tanto por el valor de la inversión como por su número. Destaca entre ellos el proyecto de la central hidroeléctrica de Itaipú, cuya potencia originaria de 10 600 megavatios fue elevada a 12 600, repartida en un total de 18 generadores; su costo, según estimaciones efectuadas por la propia empresa brasileño-paraguaya, se acercará a los 5 800 millones de dólares.

Síguele en orden de importancia el proyecto Yaciretá-Apipé, que tendrá una capacidad de generación de 3 300 Mw. Ya está estructurado el mecanismo legal y administrativo binacional que llevará a cabo la obra y cuya ejecución se concretará con la asignación de las contrataciones de las diversas fases del mismo.

Proyectos industriales

Los proyectos industriales son numerosos. Predominan los relativamente pequeños, aunque algunos se consideran interesantes. Destaca el proyecto de construcción de una planta de reducción de mineral de hierro para Siderúrgica del Orinoco (Sidor), que será ejecutado por el consorcio integrado por la empresa Pullman, de Estados Unidos, y la mexicana Hojalata y Lámina, S.A., a fin de elevar la producción de acero de 400 000 toneladas a dos millones anuales.

Proyectos del sector servicios

La mayor parte corresponde a transportes, entidades de comercialización, prospecciones petroleras para otro país y turismo. Se cuenta, asimismo, con proyectos para crear entidades financieras de colaboración en la inversión de viviendas y en desarrollo urbano.

Estudios

Entre otras iniciativas de interés pueden mencionarse las siguientes:

- Explotación conjunta de las reservas de fosfatos en la zona fronteriza entre Brasil y Bolivia.
- Estudio de factibilidad de la represa hidroeléctrica de Coca (3 000 Mw) en Ecuador.
- Estudios de empresarios brasileños y paraguayos para instalar una fábrica de cemento que abastezca los proyectos de Yaciretá y Corpus (50 a 60 millones de dólares).
- Estudio de factibilidad por la empresa Franklin Consult, de Argentina, del proyecto de la represa Paulo-Peripa, cuyo costo estimado es de 120 millones de dólares.

Proyectos agrícolas

Se contaron diez proyectos en el sector agrícola. Uno es el relativo al financiamiento venezolano para la cosecha de café en El Salvador (julio de 1974). Otro para la asistencia del primer país a Bolivia. Se informó también de una operación de intercambio de tecnología en el campo agrícola entre Ecuador y Colombia, así como de un proyecto de plan peruano-boliviano de desarrollo agrícola en la zona fronteriza.

En este sector aún no se han alcanzado acuerdos significativos debido fundamentalmente a que la cooperación en este campo se realiza a través de agencias internacionales o con el apoyo técnico directo de los países más desarrollados.

Operaciones conjuntas

Bajo esta denominación se agrupa un reducido número de proyectos de características especiales, que abarcan contra-prestaciones de diversa índole entre los países participantes.

Un ejemplo ilustrativo:

A fines de 1974 se formalizaron los acuerdos para establecer empresas conjuntas entre México y Jamaica que comprenden cuatro proyectos simultáneos: a] una empresa mixta Jamaica-Kaiser (de Estados Unidos) para la minería de bauxita; b] una planta de elaboración de aluminio, propiedad en 51% del Gobierno de Jamaica y la empresa Kaiser, con el Estado mexicano como socio minoritario, cuya inversión total será de 202 millones de dólares; c] una fundición de aluminio en México, 51% propiedad de México, 29% de Jamaica y el resto de inversionistas privados, con inversión de 190 millones de dólares, y d] una planta de sosa cáustica.

Las otras dos categorías son: la que atañe a los *acuerdos generales* o declaraciones públicas de las autoridades gubernamentales vinculadas con las acciones de integración relativas a los aspectos económicos, la inversión, el fomento de las empresas conjuntas o binacionales, la asistencia técnica y actividades similares, y la que concierne a los *acuerdos específicos* o convenciones que benefician a determinados sectores, siempre y cuando no involucre la ejecución de un proyecto concreto.

Algunos datos sobre las transnacionales

Según un estudio de la Comisión Europea existen más empresas transnacionales —que en dicho estudio se denominan sociedades multinacionales, puesto que la óptica es la de países sede y no la de los receptores— en los miembros de la Comunidad Económica Europea (CEE) que en Estados Unidos. Agrega, empero, que las domiciliadas en territorio estadounidense son mucho más poderosas que aquéllas cuya sede se encuentra en Europa.

Conforme al documento de la Comisión, compañía transnacional es toda gran empresa con eslabones en dos o más países.

Hace un par de años, su número ascendía a 9 481 en todo el mundo; cerca de 47.8% tiene su sede en la Europa de los Nueve y 27.1% se halla en Estados Unidos.

Sin embargo, de las 200 primeras transnacionales que existen en el mundo, 103 tienen su base en Estados Unidos, y su volumen de negocios —durante 1973— fue de 432 000 millones de dólares, mientras que el de las 70 compañías europeas de la misma categoría no pasó de 257 000 millones de dólares.

El Reino Unido y Alemania Federal son los países miembros de la Comunidad con mayor número de transnacionales: 16.7 y 12.9 por ciento, respectivamente.

Más sugerente que estos porcentajes resulta medir la importancia de las empresas transnacionales en la economía de los países que les sirven de sede. Ello se obtiene calculando sus cifras de negocios en relación con los productos nacionales brutos. Son particularmente llamativos los porcentajes para los Países Bajos (68.3% de su producto nacional bruto), el Reino Unido (52.5%), Japón (45.8%) y Estados Unidos (41 por ciento).

Estos cálculos se refieren únicamente a las actividades durante 1973 de las 200 empresas principales, lo que permite formarse una idea de la concentración de riqueza económica.

La cifra combinada de negocios de estas 200 compañías representaba, ese año, 32.9% del producto nacional bruto combinado de los 24 países industrializados occidentales, agrupados en la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE).

El clima económico internacional ha experimentado profundos cambios desde que en 1973 la Comisión, en vísperas de la crisis económica iniciada ese año, adoptó un programa de siete puntos sobre las transnacionales. Este se basó en la protección del interés general, de los que atañen a los trabajadores y de los países en desarrollo; en el mantenimiento de la competencia, el control de traspaso de empresas, la igualdad de las condiciones de recepción y el mejoramiento de la información.

Ahora, en el seno de la Comunidad, se plantea la cuestión de si no convendría remediar el desequilibrio entre las transnacionales estadounidenses y europeas, alentando la creación y el desarrollo de estas últimas.

Eso en Europa. En América Latina, donde la vulnerabilidad económica de los países frente a las transnacionales es mucho mayor, se adelanta la conveniencia de actuar mancomunadamente, de sujetar a las transnacionales al código de conducta que se acaba de aprobar en la OEA, y de competir con ellas en la medida que se pueda con la creación de empresas multinacionales latinoamericanas, ya sea de capitales privados o estatales. □

Los movimientos de integración pactan con las transnacionales

Representantes de organismos internacionales y esquemas de integración latinoamericanos, reunidos en Lima durante el mes de junio, llegaron a varias conclusiones sobre el papel

que toca desempeñar a las empresas transnacionales en la integración regional. Asimismo, los gobiernos de América Latina y los organismos internacionales adoptaron recomendaciones para estas mismas empresas, que en la práctica equivalen a un pacto que regula la actividad de esas compañías dentro del movimiento de integración.

Según diversas fuentes de información, la citada mesa redonda fue organizada por la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), el Centro de Empresas Transnacionales de las Naciones Unidas (CET), el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) y la Fundación Ebert, de la República Federal de Alemania; también asistieron representantes de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), el Instituto para la Integración de América Latina (INTAL), el Sistema Económico Latinoamericano (SELA), la Secretaría de Integración Económica Centroamericana (SIECA) y la Junta del Acuerdo de Cartagena (Grupo Andino).

Como resultado de las deliberaciones efectuadas se acordaron las conclusiones que siguen:

1) Los distintos sistemas de cooperación y de integración económica existentes en la región constituyen una herramienta esencial para alcanzar el objetivo de asegurar el mejoramiento del nivel de vida de los habitantes de la región y promover el crecimiento acelerado, armónico y sostenido de los países que conforman la comunidad latinoamericana.

2) Las empresas transnacionales que operan en los distintos esquemas de integración y cooperación económica, como el SELA, la ALALC, el Mercado Común Centroamericano (MCCA), la Comunidad del Caribe (Caricom) y el Grupo Andino, pueden desempeñar un papel muy importante en el avance y consolidación de estos procesos, en la medida en que contribuyan efectivamente al logro de sus objetivos y al cumplimiento de las metas señaladas en los planes nacionales de desarrollo, en virtud de su capacidad de tecnología, financiamiento, administración y mercado internacional.

3) Es de suma importancia para todas las partes que en el proceso de integración exista estabilidad y claridad en las leyes y reglamentos que rigen la inversión extranjera y la transferencia de tecnología.

4) Las distintas partes que intervienen en los procesos de integración reconocen que la programación conjunta del desarrollo es un instrumento conveniente, especialmente en el sector industrial.

5) Las ventajas que las empresas transnacionales poseen en virtud de su tamaño, acceso al capital, capacidad de adaptación y conocimiento tecnológico y empresarial, requieren una acción decisiva de los gobiernos para consolidar y promover el desarrollo de las empresas pequeñas y medianas de la región.

6) La experiencia de América Latina, referente a la función de las empresas transnacionales dentro de los grupos de integración, podría transmitirse a otras regiones del mundo en desarrollo dentro del marco general de cooperación entre países en desarrollo.

7) Se reconoce la importancia primordial de un sistema de información sobre las actividades de las empresas transnacionales en los esquemas de integración y del intercambio de datos entre los países de la región.

8) Los estudios presentados en la reunión deberán complementarse con otros sobre el mismo tema elaborados por las empresas transnacionales, los gobiernos, los organismos de integración e investigadores independientes. Los documentos de esta índole deberían difundirse entre organizaciones públicas y privadas interesadas en la materia.

9) Los participantes concluyeron que el diálogo o proceso de consulta iniciado con esta mesa redonda sea continuado en el futuro, con vistas a ventilar más a fondo los temas ya tratados y otros que ciertamente surgirán en el corto y largo plazos sobre tan importante materia.

La citada mesa redonda también hizo las siguientes recomendaciones:

A. Para las empresas transnacionales

1) Cooperar en la cabal ejecución de la programación industrial que haya sido acordada por los países miembros de un esquema de integración y evitar cualquier iniciativa tendiente a retrasar o interrumpir el proceso de toma de decisiones en la consecución de esta programación.

2) Organizar sus actividades y procesos de toma de decisiones en los países que integran un grupo económico, de tal manera que apoyen el proceso de integración. Calcular, a escala regional, con criterios económicos adecuados, la capacidad de producción de las nuevas plantas industriales, con miras a abastecer toda la región.

3) Mantener una posición de respeto y cumplimiento irrestricto a los códigos y leyes de los países en que se instalan y a los regímenes comunes adoptados en los sistemas de integración.

4) Capacitar y dar ocupación a obreros, técnicos y personal administrativo regional, de modo que puedan asumir responsabilidades en puestos ejecutivos dentro de la misma empresa, sin más límites que su capacidad y eficiencia.

5) Esforzarse por adquirir materias primas, maquinaria, partes, respuestos y servicios de origen regional, sustituyendo en lo posible a los que se están adquiriendo en terceros países.

6) Independientemente del abastecimiento del mercado nacional, dar preferente atención al empleo de sus recursos, de la organización de que dispone en el extranjero y de sus conocimientos de mercados para la exportación de productos manufacturados o de servicios latinoamericanos a los demás países del mundo y a la propia región.

7) Colaborar activamente con los organismos internacionales y regionales de integración en el suministro de información sobre sus actividades, así como en los proyectos de

investigación conjunta y acciones específicas de interés común.

8) Realizar la investigación y desarrollo tecnológico en América Latina, en concordancia con la dotación de recursos y las necesidades específicas de los esquemas de integración.

B. *Para los gobiernos y los organismos de integración*

1) Cooperar entre sí y con los organismos internacionales en la elaboración de una información amplia, sistemática y periódica, respecto a las actividades de las empresas transnacionales.

2) Establecer leyes y reglamentos referentes a las actividades de las empresas transnacionales. Sería muy recomendable que los gobiernos expliquen y den amplia difusión a sus políticas básicas, esclareciendo sus objetivos, prioridades y condicionamientos para la actuación de las empresas transnacionales, de manera de evitar ambigüedades en la interpretación de la ley o temores infundados que puedan ocasionar la retracción de las inversiones.

3) Fomentar la participación de las empresas medianas y pequeñas de fuera de la región en asociación con empresas locales, con el fin de suministrar la tecnología, los aportes de capital y la capacitación requeridos en términos más favorables que aquéllos que otorgan las empresas transnacionales más grandes.

4) Tomar las medidas necesarias para conseguir que los inversionistas locales puedan participar ampliamente en la ejecución de los programas y políticas de desarrollo.

5) Dadas las necesidades de capital o financiamiento en moneda extranjera de muchas empresas nacionales o mixtas para poder participar en forma activa en los mercados integrados, es fundamental que los organismos de financiamiento regional se constituyan en una opción real a la inversión extranjera en terceros países.

6) Otorgar un apoyo preferente a la continuación y ampliación de los esfuerzos de desarrollo tecnológico a nivel nacional y particularmente regional, a fin de incrementar la capacidad de negociación para adquirir tecnología de terceros países y crear la propia.

7) Dado que la compra de empresas locales debilita el sector del empresariado local, se recomienda que los gobiernos de la región que todavía no lo hayan hecho establezcan un proceso de control de dichas compras. Se sugiere la conveniencia de que, previamente a su eventual aprobación, se debería obtener toda la información relativa a las razones invocadas en la negociación, analizar su efecto sobre la estructura productiva, la presencia relativa del capital extranjero en el área de operación, las opciones que puedan encontrarse en el país o en otros países latinoamericanos para obtener los recursos ofrecidos por las empresas extranjeras, así como hacer públicas las conclusiones obtenidas.

8) En virtud de que algunas empresas transnacionales y

privadas nacionales operan en mercados concentrados y de que algunas disponen de un significativo poder económico, se recomienda a los gobiernos que no lo hayan hecho, consideren la adopción de medidas para prevenir eventuales abusos en la utilización de ese poder y sus repercusiones adversas sobre los consumidores u otros grupos empresariales. Dentro de estas medidas debería promoverse la competencia en todos los casos en que el tamaño del mercado lo permita o, en otros casos, el uso del poder equilibrador del Estado.

9) Los gobiernos y los organismos de integración deberían promover la creación y desarrollo de empresas conjuntas latinoamericanas, a cuyo fin:

a) Deberían considerar el otorgamiento de un trato preferencial a las inversiones provenientes de los restantes países latinoamericanos.

b) Deberían realizar estudios tendientes a la creación de la "empresa latinoamericana" y a la caracterización de su *status* jurídico.

c) Deberían promover la adopción de un tratado internacional para evitar la doble tributación entre todos los países de la región.

C. *Para las organizaciones internacionales*

1) La UNCTAD y el CET deberían continuar la iniciativa adoptada respecto de la presente mesa redonda, encargando nuevos estudios y organizando reuniones semejantes en otras regiones, donde los países que se están integrando requieren una orientación sobre la función de las empresas transnacionales.

2) La UNCTAD y el CET deberían complementar la información presentada en la serie actual de informes sobre la función de las empresas transnacionales en los movimientos latinoamericanos de integración y sobre la ejecución conjunta de programas sectoriales de desarrollo, ayudando a cada secretaría de los organismos de integración que lo requiera, a realizar estudios sobre sus propias agrupaciones. En particular, se considera que es necesaria la complementación mencionada en el caso del MCCA, donde la investigación que deberá realizarse podría ser de gran interés en las negociaciones que se lleven a cabo para contar con el nuevo tratado de ese esquema que está previsto adoptar.

3) La CEPAL y el CET deberían participar en este esfuerzo y especialmente apoyar a los organismos de integración en la introducción y perfeccionamiento de un sistema de información regional amplio, sistemático y periódico sobre las empresas transnacionales. Con este propósito, la CEPAL y el CET, en cooperación con los organismos de integración, deberían convocar a reuniones de expertos gubernamentales para tratar los aspectos de organización y metodología de un sistema de esta naturaleza.

4) El CET debe redoblar sus esfuerzos en las áreas de cooperación técnica (capacitación y asesoría), investigación e información, así como en la elaboración de un código de conducta, para las transnacionales que participan en los movimientos de integración latinoamericanos y en otros acuerdos internacionales. □