

ENTES

MULTINACIONALES

ROBERTO LARA VELADO

(Continuación)

PARTE TERCERA

PROPOSICION SOBRE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES

1) — Su concepto.

El derecho Mercantil, que es el Derecho material en esta clase de temas, considera a las empresas como cosas universales, es decir como conjuntos de cosas; los diversos elementos que integran estos conjuntos pueden ser materiales e intangibles; como ejemplos de los primeros, podemos señalar las existencias, el mobiliario y equipo, las materias primas, los productos semielaborados y elaborados, las mercancías, los establecimientos y demás; como ejemplos de los segundos, el nombre comercial, las patentes, los distintivos comerciales como marcas y demás, la organización, el derecho de llave y otras similares.

La empresa, como cosa universal, es un conjunto dotado de unidad; fundamental unidad de destino de sus elementos, porque todos ellos se emplean en la finalidad de la empresa, esto es en el tipo de actividad a que la empresa se dedica, el cual solamente puede consistir en ofrecer al público, de manera sistemática y con ánimo

de lucro, bienes o servicios. Es también una cosa típicamente mercantil, porque constituye el instrumento mediante el cual el titular de la empresa ejerce el comercio.

La empresa, por ser cosa, no puede ser sujeto de derecho, no puede ser uno de los extremos de la relación jurídica; pero por ser un instrumento en manos de su titular para que éste ejerza la actividad mercantil, es el medio por el cual dicho titular adquiere derechos y contrae obligaciones; por ello, cuando hablamos de los derechos u obligaciones de una empresa, estamos hablando en sentido figurado, debiéramos decir los derechos y obligaciones del titular de la empresa, adquiridos o contraídos con ocasión del giro mercantil de la misma.

El titular de la empresa, que ejerce el comercio sirviéndose de la misma, puede ser un comerciante individual o un comerciante social. En el primer caso, estamos frente a una empresa unipersonal. En el segundo caso, tenemos una empresa perteneciente a una sociedad; pero no por ello, confundiremos ambos conceptos; una es la empresa, la cosa universal que pertenece a la sociedad, por medio de la cual ésta ejerce el comercio; otra es la sociedad, la persona jurídica, dueña de la empresa, de la

cual se sirve para ejercer el comercio. Ya se trate de una empresa unipersonal o de una perteneciente a una sociedad, las características y la estructura de la empresa, en cuanto cosa universal, con las mismas; lo que cambia, en cada caso, es la naturaleza del titular que posee, no la de la cosa poseída. Por ello, es indispensable evitar la confusión muy extendida, sobre todo al salir del campo estricto del Derecho Mercantil, entre sociedad y empresa.

Por regla general, las empresas se encuentran ubicadas dentro del territorio de un solo país; dentro de un solo territorio, tienen sus establecimientos y todos sus elementos, sean éstos materiales o intangibles. Estas empresas están sometidas a una sola soberanía; y, tratándose de cosas, se rigen por la ley de su situación, es decir que están sometidas a la legislación vigente en el país donde se encuentran situadas.

Pero existen otras cuyos elementos se encuentran ubicados en territorios diversos; son aquéllos cuya casa central o establecimiento principal está en país distinto de alguna o algunas de sus sucursales o establecimientos secundarios. Estas son las empresas que podemos llamar transnacionales, aquéllas que están ubicadas en varios territorios; es decir que son co-

sas universales que trascienden las fronteras de un país determinado, por tener elementos situados en varios países simultáneamente.

El primer problema que se presenta al Derecho Internacional Privado, en relación con las empresas transnacionales, es la determinación de la ley que les es aplicable. Al respecto, cabría una alternativa o el criterio de unidad, lo que supone que una sola ley se aplica tanto a la oficina central como a todas sus sucursales, aunque estén situadas en diversos países; o el criterio de diversidad, que supone que puedan aplicarse leyes diferentes a los distintos establecimientos que componen la empresa.

Ante todo, hay que señalar que este problema no es el referente a la capacidad personal del titular de la empresa, sea éste un comerciante individual o una sociedad; a la capacidad para ejercer el comercio, que deberá tener el titular de la empresa, se aplica su ley personal, salvo las disposiciones de orden público del país donde está situado el establecimiento de que se trate; estas disposiciones de orden público afectan, en determinados casos, la calidad de comerciante del individuo dedicado a estas actividades, pero son particularmente extensas, en todas partes, respecto de los requisitos exigidos para permitir el funcionamiento de las sociedades extranjeras, de la cual ya se habló suficientemente en la parte que antecede.

En estos casos, se trata de aplicar leyes a bienes, expresamente a casos universales; tratándose de cosa y no de persona, no es pertinente hablar, en la gran mayoría de los casos, de ley personal; pues la ley personal del propietario no se aplica nunca a los bienes inmuebles y solamente por excepción a los muebles, como cuando forman parte de una sucesión, por ejemplo

La empresa es cosa universal y, a la vez, es un bien mueble, porque puede trasladarse de lugar sin perder su identidad; ésta más bien depende de su finalidad, es decir

del tipo de actividad a que se dedica, que de su ubicación.

Aun cuando la empresa tenga elementos inmuebles, es decir cuando los locales de sus establecimientos formen parte de la empresa, ésta continúa siendo un buen mueble, porque puede deshacerse de esos locales o cambiarlos y conservar su identidad; sus elementos inmuebles son secundarios, en la generalidad de los casos, porque no son suficientes para especificar la empresa

No obstante estar dotada de unidad, la empresa transnacional tiene sus elementos ubicados en diferentes territorios, esta última realidad es de gran importancia si recordamos que a los bienes muebles, como tales, se aplica la ley de su situación, la *lex rei sitae*, salvo desde luego ciertas excepciones como la del estatuto sucesorio. Estas consideraciones fundamentan, o por lo menos explican, que el criterio de diversidad o fraccionamiento sea más aceptado que el criterio de unidad.

Resumiendo, diremos que la ley de la situación se aplica a los distintos establecimientos que componen la empresa transnacional; ya sea, según las legislaciones, considerándolos como pequeñas unidades integradas o cosas universales, o ya considerando independientemente los bienes que deberían integrarlas. En cuanto a los contratos que celebra el titular, sirviéndose de la empresa transnacional, se rigen por la ley del contrato; esta ley se determina por los criterios usuales aplicables a la materia: en primer lugar la autonomía de la voluntad, esto es la ley señalada por las partes en el contrato, supletoriamente, la *lex loci celebrationis*, la *lex loci executionis* o la ley del domicilio del deudor.

No se ha hecho alusión a los problemas referentes a la capacidad del titular de la empresa transnacional, que ejerce el comercio en diversos países sirviéndose de la misma, porque el énfasis está puesto en señalar la diferencia que

existe entre la empresa y su titular, es decir entre la cosa y la persona. Estos problemas, naturalmente, se resolverán de acuerdo a la ley personal del titular, con las usuales reservas de orden público que, en materia mercantil, son más extensas y frecuentes que en lo civil.

A propósito de la distinción entre la empresa y su titular, individual o social, hay que reconocer que, debido a la fuerte inversión que requieren las empresas transnacionales, éstas pertenecen en la mayoría de los casos a sociedades; esta última circunstancia favorece la confusión antes señalada entre "empresa" y "sociedad". Sin embargo, aparte de la distinción conceptual ya indicada, de hecho han existido empresas transnacionales pertenecientes a una sola persona, que ha sido algún millonario internacional, como Zaharoff u Onassis por ejemplo.

Tampoco está demás hacer notar que los problemas de mayor importancia que traen consigo las empresas transnacionales, no tienen relación con la nacionalidad del titular, sino con la ubicación de la oficina o establecimiento central de la empresa en cuestión, ubicación que no tiene que coincidir con la nacionalidad del titular sino más bien con su domicilio. Como un ejemplo de lo dicho, piense en la fuga periódica de dinero, enviado por los establecimientos secundarios al principal, a título de utilidades o a cualesquiera otros similares.

2) — Sus actividades.

El fenómeno que constituye la esencia de la transnacionalidad de las empresas, es la existencia de bienes o intereses que forman parte de la empresa y la extensión de sus actividades, a diferentes países.

Este fenómeno puede presentarse en varias formas que son:

1) — La forma más sencilla es que la empresa abra sucursales en diferentes países, es decir que los establecimientos secundarios perte-

nezcan al mismo titular y formen parte de la empresa; es este caso, todos los bienes, materiales o intangibles, que forman el activo del establecimiento de que se trate, son elementos integrantes de la empresa; todo el personal que trabaja en tal establecimiento, está constituido por empleados del titular de la empresa. La presencia de la empresa transnacional, en la economía de los países a que se extienden sus actividades, es abierta

II)—Otra forma es la concesión de agencia a comerciantes locales de distintos países, para que éstos representen a la empresa transnacional y distribuyan sus productos. En este caso la empresa transnacional solamente tiene como elementos los intereses que le pertenecen en la agencia, la cual en su mayoría es de propiedad del agente. Estos intereses están representados, según los casos, por créditos a cargo del agente o por distintas inversiones según el tipo de actividad a que se destina la empresa transnacional. La presencia de ésta, en la economía de los países donde opera, es más o menos encubierta

III)—Finalmente, también puede utilizarse la creación de filiales; éstas son sociedades locales de los diversos países, en los cuales el titular de la empresa transnacional tiene una participación suficientemente cuantiosa como para permitirle influir de manera decisiva en todas las resoluciones de importancia que hayan de tomarse. Desde luego, estas entidades locales gozan de personalidad jurídica, esto es con sujetos de derecho, pero esta circunstancia no cambia la esencia del fenómeno, pues solamente es la forma de encubrir la expansión de la empresa transnacional a diversos países, dándole apariencia de una actividad local. En este caso, los elementos de la empresa transnacional son las participaciones sociales de su titular en las filiales, generalmente en forma de acciones, eventualmente los créditos u otras formas de financiamiento que haya dado a las filiales. La presencia de la empresa transnacional, es la

economía de los países a que extiende sus actividades, es disimulada.

Cualquiera que sea la forma que adopte, se trata de un único fenómeno consistente en: 1)—Los bienes de toda clase que forman parte de la empresa, esto es los elementos que la componen, se encuentran repartidos en países diferentes y, por eso mismo, sometidos a diferentes legislaciones. 2)—De igual manera, las actividades que constituyen el giro de la empresa, o sea su finalidad, se ejercen en territorios de diversas naciones, con la consiguiente diversificación de las disposiciones legales aplicables. 3)—Como toda empresa, actúa bajo la tendencia a la obtención de utilidades, como móvil fundamental de sus actividades; pero, a diferencia de las empresas locales, no tiende solamente a la exportación de productos, sino que exporta capital y tecnología. 4)—Dentro del juego de ideas y tendencias políticas y socioeconómicas de hoy, tanto en el ámbito nacional de cada país como en el mundial, tienen un carácter neutro, a la vez transnacional y transideológico, o sea que no las guía ni los intereses nacionales ni los de una tendencia dada, sino únicamente su conveniencia económica y su interés lucrativo. 5)—Su preocupación constante es trabajar con la máxima eficiencia, tanto desde el punto de vista de la productividad como de la obtención del margen más amplio posible de utilidad. 6)—Son una fuerza niveladora, tendiente a asegurar la estabilidad y la paz, por ser éste el clima más favorable para sus negocios.

Tal como se ha indicado más arriba, el papel que desempeñan las empresas transnacionales, sobre todo aquéllas que ejercen sus actividades en los países pequeños y especialmente en los países en fase de desarrollo, es el objeto de una polémica apasionada respecto de su carácter nocivo o beneficioso. Es necesario hacer un resumen de los argumentos de uno y otro bando, pues la regulación cuyas

bases se han de proponer, se referirá a dicho carácter

Aquéllos que critican a las empresas transnacionales, dicen respecto de ellas:

1)—Inciden desfavorablemente en la balanza de pagos de los países huéspedes, debido a las sangías periódicas a que someten sus economías, con el retiro de las utilidades hacia la oficina central situada en otro país. Estos retiros continuos debilitan seriamente las poco sólidas economías de los países en fase de desarrollo, cuando no van acompañadas de la reinversión de parte de las utilidades obtenidas, en el propio país huésped. En el caso de empresas que capten el ahorro público, puede darse el caso de que los ahorros captados en el país huésped o los recursos producidos por ellos, sean invertidos en el país donde está situada la oficina o establecimiento principal de la empresa transnacional, con manifiesto perjuicio del país huésped, si su economía no está preparada para resistir el impacto.

2)—Constituyen un serio peligro de absorción para las empresas locales, que generalmente no tienen capacidad económica suficiente para resistir una competencia tan poderosa como la de una empresa transnacional, cuyos recursos son indudablemente muchas veces superiores a los de cualquier empresa local.

3)—Inspiran fundados temores de dominación económica y financiera, a los países pequeños y sobre todo a los que están en fase de desarrollo; estos temores se acentúan cuando las actividades de las empresas transnacionales les permiten dominar las finanzas de los países huéspedes, como sucede con las instituciones de crédito y otras entidades similares.

4)—Tienen a falsear los procesos de integración, poniéndoles al servicio únicamente de los intereses de los grandes complejos industriales y comerciales extranjeros, en vez de servir a los intere-

ses de las empresas locales de los países integrantes de la región de que se trate y, sobre todo, al desarrollo de dicha región y a la elevación del nivel de vida de sus habitantes.

5)—Provocan fricciones internas debido a las distintas nacionalidades del personal ejecutivo y de los administradores, que presenten sus servicios en estas empresas

Aquéllos que defienden a las empresas transnacionales, dicen respecto de ellas:

a)—Aportan capital y recursos económicos, en cantidades muy superiores a las empresas locales, y lo aprovechan mas eficazmente que éstas, evitando todo desperdicio, para lo cual su organización que abarca muchos países les sirve admirablemente.

b)—Aportan y difunden la tecnología moderna, en grados que no están al alcance de los países pequeños y de los que se encuentran en fase de desarrollo; este servicio es inestimable en términos de desarrollo e indispensable para la gran mayoría de los pueblos del mundo.

c)—Impulsan la integración regional, porque cada una de estas empresas es en sí misma una "mini-interrogación"

d)—Constituyen un medio eficaz para nivelar salarios, ingresos y tasas de interés, en el mundo.

3)—Su regulación.

Probablemente ni los críticos de las empresas transnacionales ni sus defensores tienen toda la razón; en estos casos, la verdad suele estar en una postura intermedia entre las extremas. No obstante lo anterior, los argumentos en pro y su contra de las empresas transnacionales son indicativos de los problemas que suscitan o pueden suscitar las actividades de estas empresas, en los países pequeños y sobre todo en las naciones en fa-

se de desarrollo; por esta razón, se ha hecho un corto resumen de tales argumentos.

Por lo que acaba de indicarse, no resultan recomendables las soluciones extremas, ni la de correr totalmente las puertas a todo tipo de empresas transnacionales, ni la de abrirles de par en par para permitirles ejercer sus actividades sin regulación alguna. Creo que los Estados deben regular las actividades de las empresas transnacionales en su propio territorio, tanto para asegurar su propia independencia económica y financiera, como para proteger la supervivencia de las empresas locales, sin llegar al extremo de ahogar el comercio internacional y procurando aprovechar cualesquiera ventajas que el influjo de estas complejas y pujantes empresas pueda traer consigo.

En consecuencia, habrá que reconocer el derecho de los Estados y el deber de los Gobiernos, de regular las actividades de las empresas transnacionales de conformidad con las siguientes bases:

I)—*Regulación destinada a defender la independencia económica de los países huéspedes*: Implica la limitación de aquellos campos de actividades y, dentro de cada uno, de aquellas actividades concretas, que se juzgan especialmente susceptibles de facilitar la dominación económica-financiera del país huésped, por una empresa transnacional o por un grupo de tales empresas; el peligro puede ser mayor cuando las centrales de las empresas en cuestión, están ubicadas en un mismo país y este país sea una gran potencia. De manera especial, las instituciones de crédito que capten el ahorro público, como las empresas bancarias y las de capitalización, y, en general, las entidades financieras de toda clase, son las que por la naturaleza de sus actividades, tienen la mayor capacidad de ser agentes de dominación económica; por ello, en este campo, es donde podrán justificarse las limitaciones con mayor amplitud que en otros tipos de actividad. Para evitar que

las limitaciones se vean burladas a través de filiales creadas en el propio país huésped, los Estados pueden limitar la participación foránea, en las entidades nacionales que se dediquen a las actividades restringidas.

II)—*Regulación destinada a defender la estabilidad económica de los países huéspedes*: Implica medidas destinadas a asegurar al país huésped que la presencia en su territorio, de una o más empresas transnacionales, no reducirá en forma agobiante, sus recursos económicos internos e internacionales, antes bien pueda constituir una fuente aprovechable para ello. A modo de ejemplos, podemos citar las medidas siguientes: Señalar a cada empresa transnacional que quiera establecerse en el país, un límite mínimo de inversión inicial, según la importancia del negocio que desea establecer y el tipo de actividad que se va a ejercer; señalar a estas empresas, porcentajes sobre las utilidades que produzcan de reinversión obligatoria en el país huésped; o implantar tasas diferentes para calcular los impuestos que graven las utilidades que se envíen a la central y las que permanezcan en el país huésped; en casos extremos, puede limitarse el porcentaje de utilidades que puede enviarse fuera del país huésped, en relación a las inversiones realizadas en él por la empresa transnacional

III)—*Regulación destinada a defender la supervivencia de las empresas locales*: Implica la realización de esfuerzos encaminados a colocar en un pie de igualdad, para fines de una competencia equitativa, a las empresas locales y a las transnacionales que actúan en el país huésped, en actividades competitivas; para ello, la utilización de tasas diferentes de impuestos con fines niveladores, podría ser una de las medidas capaces de producir resultados eficaces

IV)—*Regulación destinada a la protección adecuada del proceso integracionista*: Para lograr este resultado, en los tratados de integración y en las legislaciones uni-

formes que se adopten, es conveniente reservar las industrias de integración (así se han llamado aquellas que son objeto de arreglos entre las naciones que van a integrarse, industrias que constituirán el punto de partida del proceso de desarrollo que la integración supone favorecer), a las empresas locales de los países que componen la región en vías de integrarse; cuando estas industrias pertenezcan a sociedades, habrá que asegurar a los socios de la región, una mayoría suficiente para que dependa de ellos, en cualquier caso, la decisión que se tome; este último requisito, es conveniente también para toda sociedad de derecho regional, de los que se han llamado sociedades multinacionales en la primera parte de este trabajo.

V)—*Regulación destinada a favorecer el desarrollo del país huésped y el bienestar de sus habitantes:* Comprende diversas medidas, como: la de exigir a las empresas transacciones que introduzcan en el país huésped, la totalidad del proceso de producción, con todas las técnicas más avanzadas, tal como lo realizan estas empresas en sus establecimientos principales; la de imponerles la obligación de adiestrar personal natural del país huésped en el proceso de producción introducido, a fin de que puedan sustituir al personal extranjero, en un lapso relativamente corto; y la de establecer la obligación a las empresas transnacionales, de emplear los servicios de naturales del país huésped, en la medida que esto sea posible, así como permitirles ascender hasta los más altos puestos ejecutivos y de dirección.

PARTE FINAL:

CONCLUSIONES

El objeto de esta ponencia es obtener recomendaciones del Instituto Hispano-Luso-Americano de Derecho Internacional, respecto de las materias tratadas en la misma. Recomendaciones dirigidas a los Estados que forman parte de esa comunidad ideal, basada en una

profunda afinidad cultural de raigambre histórica, que nos hemos permitido llamar, a lo largo de estas líneas, comunidad hispano-luso-americano-filipina.

Respecto de la nomenclatura, ofrecemos la conclusión siguiente:

Decidir la adopción por parte de I.H.L.A.D.I., así como la recomendación de la misma a los gobiernos y a los autores de habla española y portuguesa, de la nomenclatura siguiente:

1) — Empresas transnacionales son aquellas empresas privadas, sean sus titulares comerciantes individuales o comerciantes sociales, que operan simultáneamente en varios países.

2) — Instituciones plurinacionales son los organismos creados con participaciones de diversas nacionalidades, cualquiera que sea la forma jurídica que adopten y cualesquiera que sean las personas o entidades que participen, a fin de proveer a la satisfacción de necesidades comunes de las naciones a que pertenecen los participantes.

3) — Sociedades multinacionales son las que se constituyen y funcionan de conformidad con una legislación común, adoptada por varios Estados, y que pueden operar libremente en tales Estados y aun trasladar su sede de uno a otro de ellos sin obstáculo legal alguno.

Respecto de la creación y funcionamiento de tales sociedades multinacionales, ofrecemos la conclusión siguiente:

Recomendar a los gobiernos de los Estados pertenecientes a una región o a una subregión en vías de integrarse, que utilicen para facilitar la formación del mercado común y el paso a una economía integrada, las sociedades multinacionales sobre las siguientes bases:

I) — Adopten una legislación común, mediante un tratado multilateral que la contenga y cree la autoridad supranacional que vigile estas sociedades; o mediante un convenio tomado dentro del marco

de un tratado general de integración, que haya creado previamente la autoridad supranacional a la que se confíe la vigilancia aludida

II) — La legislación común deberá señalar los requisitos de constitución y existencia de las sociedades multinacionales, de acuerdo con las condiciones económicas y las prácticas jurídicas imperantes de la región; tales como el otorgamiento de escritura pública constitutiva o modificativa, su inscripción en un Registro público dependiente de la autoridad supranacional encargada de la vigilancia, la fijación de un capital mínimo suficiente en atención al papel que las sociedades multinacionales están llamadas a jugar dentro de la economía de la región, y el señalamiento de la proporción del capital suscrito que debe exhibirse en el acto constitutivo, tomando en cuenta un criterio acorde con el que inspire la fijación del capital mínimo que se exija.

III) — Tratándose de un procedimiento nuevo tendiente a impulsar procesos de integración reciente, es conveniente limitar, por ahora, el ensayo a la sociedad anónima.

IV) — La legislación común deberá contener las normas de funcionamiento propias de las sociedades anónimas, de acuerdo con los principios jurídicos de mayor aceptación en los Estados que formen parte de la región que ponga en vigencia dicha legislación común.

V) — Es muy conveniente que se tomen medidas protectoras, en caso de interrelación de sociedades, en beneficio de los acreedores y de los accionistas minoritarios de las sociedades dependientes, frente a la sociedad dominante.

VI) — Es conveniente que la legislación común que se adopte, contenga medidas de progreso social en relación con el régimen de la sociedad anónima multinacional, en la medida en que pueda lograrse una postura uniforme en la política social de los gobiernos de los países interesados.

Respecto de las empresas transnacionales, ofrecemos las conclusiones siguientes:

Reconocer el derecho de los Estados y el deber de los Gobiernos, de regular las actividades de las empresas transnacionales que actúan en su territorio a fin de obtener las finalidades siguientes:

a)—Limitar los campos de actividad de tales empresas, especialmente de las instituciones de crédito y entidades financieras de toda clase, así como limitar la participación foránea en las entidades nacionales que se dediquen a actividades restringidas.

b)—Normar las inversiones y reinversiones que efectúen las empresas transnacionales, así como los envíos al extranjero de fondos a título de utilidades, como condiciones para autorizar su funcionamiento.

c)—Asegurar condiciones equitativas de competencia, entre las empresas locales y las empresas transnacionales

d)—Asegurar igualmente el correcto desenvolvimiento del proceso de integración en que participe, en beneficio de los pueblos de la región que se integra y no de poderosos complejos foráneos.

e)—Aprovechar las actividades de las empresas transnacionales, para favorecer al propio desarrollo y el bienestar de los propios habitantes.

EL ACUERDO

EL X CONGRESO DEL IHLADI REUNIDO EN GUANAJUATO, MEXICO

Teniendo presente:

Que el crecimiento, cada vez mayor, de las sociedades que operan simultáneamente en territorios de diversos Estados, la influencia que suelen ejercer en la economía de los mismos, y, en general, sus efectos en las relaciones interna-

cionales, han hecho evidente que es necesario regular sus actividades.

Que se advierte igualmente la necesidad de adoptar una terminología adecuada para las mismas, considerando su composición y sus objetivos

Y, habiendo tomado nota de las importantes iniciativas aportadas por el ponente del tema en este Congreso.

RECOMIENDA

1.—Considerar como “sociedades transnacionales” aquéllas que extiendan sus actividades a territorios de Estados distintos al de su constitución, cualquiera que sea su nacionalidad y la forma que adopten para ello.

2.—Reservar la denominación de “sociedades internacionales” para aquéllas constituidas por acuerdos entre Estados u otros entes de Derecho Internacional Público.

3.—Considerar “Sociedades supranacionales” a las sociedades internacionales que sean constituidas con el fin de supervigilar, administrar o explotar bienes o servicios que interesen a diversos Estados y estén dotados de autoridad suficiente para dictar, con carácter obligatorio, las normas jurídicas para sus fines específicos

4.—Aplicar el nombre de “sociedades comunitarias” a aquéllas que funcionen de conformidad con una legislación común adoptada por los diferentes Estados que componen una región en proceso de integración o ya integrada, y que permita a tales sociedades operar sin trabas e indistintamente en los territorios de todos ellos, aprovechando los beneficios del mercado ampliado.

DECLARA:

1.—Que todo Estado tiene la facultad de reglamentar y contro-

lar de conformidad con su propio Derecho a las “sociedades transnacionales” que operen dentro de su territorio, cualquiera que sea la figura jurídica que a aquéllas adopten y de tomar medidas para velar porque esas sociedades cumplan plenamente con sus leyes, disposiciones y reglamentos, se ajusten a sus políticas económicas, fiscales y sociales y se abstengan de toda intervención en sus asuntos internos.

Todos los Estados tienen el deber de cooperar en el ejercicio de este Derecho y de respetar la competencia así establecida.

2.—Que todo Estado tiene, asimismo, facultad para sancionar a las sociedades transnacionales por cualquier infracción a los principios anteriormente enunciados, inclusive con la suspensión o prohibición definitiva para actuar en el territorio del Estado donde opera ya sea que la violación sea imputable a la sociedad local, a la sociedad matriz o a cualquier otra entidad que forma parte de la “sociedad transnacional” de que se trate.

3.—Que las controversias que se susciten entre un Estado y una sociedad transnacional que opere en su territorio deben quedar sujetas, exclusivamente, a los tribunales del primero, siendo por tanto deseable que este principio sea confirmado en la “Carta de Derechos y deberes Económicos de los Estados” pendiente de aprobación ante la Asamblea General de las Naciones Unidas; y que las controversias entre la sociedad transnacional y personas, naturales o jurídicas, sujetas a la jurisdicción del Estado en que actúa, sean sometidas a los tribunales de éste, salvo pacto expreso en contrario compatible con las leyes del Estado.

4.—Que, para el mejor control de estas sociedades, es deseable el establecimiento de políticas comunes entre Estados de similar grado de desarrollo o situados en una misma región.

5—Que es deseable la creación de un servicio de información sobre estas sociedades, que podría funcionar en las organizaciones regionales respectivas, a fin de recopilar, procesar y sistematizar esta información

6—Que es conveniente la adopción de legislaciones comunes que permitan el funcionamiento de sociedades comunitarias en los procesos de integración

COMENTARIO

El anterior acuerdo del IHLADI tiene dos partes; la de las recomendaciones, que se refiere a la nomenclatura aplicable a estos fenómenos; y la de las declaraciones que aluden al resto de la ponencia

En materia de nomenclatura, el acuerdo modificó, en su mayor parte, la propuesta en la ponencia, con objeto de conciliar las diversas opiniones de los participantes y de mantener cierta uniformidad con los nombres hechos; la nomenclatura adoptada podemos resumirla así:

A)—De manera general, los acuerdos se refieren siempre a sociedades, por ser ésta la forma que más convenientemente se organizan estas entidades; pero ello no excluye que algunas de las figuras puedan presentarse como empresas unipersonales o adoptar formas asociativas diferentes.

B)—Conservar el nombre de “transnacionales” para las figuras que la ponencia incluye en el tercer grupo de fenómenos. Dado que el acuerdo se concretó a las figuras sociales, el texto alude únicamente a las empresas que pertenecen a una sociedad; pero es obvio que, llegado el caso, sus resoluciones son aplicables también a las empresas unipersonales

C)—A las figuras que en la ponencia se designan como “instituciones plurinacionales”, el acuerdo les llamó “sociedades internacionales”; nuevamente, habremos de decir que sus conclusiones tam-

bién son aplicables a cualquier entidad interestatal aunque su estructura no corresponde estrictamente a una forma social. Dentro de estas figuras, el acuerdo hace una distinción con aquellas que tienen facultades para dictar las normas que regularán sus propias actividades, las cuales consistirán en la prestación de servicios o explotación de bienes, en los cuales tienen intereses comunes los Estados creadores de la actividad o participantes en ella; un ejemplo de estas últimas entidades, lo constituirá la que estará destinada a controlar la explotación de los fondos marinos y oceánicos, actualmente en proyecto

D)—El acuerdo llama “sociedades comunitarias” a las que la ponencia designa como “sociedades multinacionales”; el cambio obedece fundamentalmente al gran uso que se ha hecho de la palabra “multinacional”, muchas veces como sinónimo de “transnacional” y otras tantas con un contenido algo diferente, por lo que se prefirió utilizar un nombre distinto. El calificativo “comunitario” se emplea ampliamente para designar a todo lo relativo a las comunidades surgidas de los movimientos de integración, por lo que resulta lógico designar con este vocablo a tales sociedades

Respecto del resto de la ponencia, la parte declarativa del acuerdo consagró cinco puntos a las transnacionales y el sexto a las comunitarias

Los primeros cinco puntos contienen un reconocimiento de los siguientes principios:

I)—Del derecho de todo Estado para someter a las transnacionales que operen en su territorio, a las normas de su propio Derecho, para exigirles que se ajusten a la política de dicho Estado en todos los campos y para impedirles que intervengan en sus asuntos internos. Esta declaración implica la aceptación, en forma global, de los derechos que en la ponencia se reconocen a los Estados en forma más detallada.

II)—De la obligación de todos los Estados de cooperación entre sí, para facilitar la realización efectiva de sus derechos en relación con las transnacionales; ello tiene especial importancia cuando se trata de los Estados en que las transnacionales tienen sus establecimientos principales

III)—Del derecho de todo Estado de sancionar a las transnacionales que operen en su territorio, pudiendo llegar la sanción hasta la suspensión o cancelación definitiva; la facultad se reconoce sin limitaciones, contra la transnacional en conjunto, tanto si la violación es imputable a la entidad matriz o central, como si lo es a cualquiera de las filiales, subsidiarias o dependencias

IV)—De la competencia exclusiva de los tribunales de un Estado dado, respecto de las controversias que surjan entre: 1)—Dicho Estado y las transnacionales que operen en su territorio 2)—Las personas sujetas a la jurisdicción del mencionado Estado y las mismas transnacionales recién aludidas; estableciéndose en este último caso, la excepción de que haya pacto en contrario, si éste es compatible con las leyes del Estado de que se trate.

V)—De la conveniencia de que la cooperación internacional en esta materia, alcance el establecimiento de políticas comunes a Estados de igual grado de desarrollo o pertenecientes a la misma región, a fin de que apliquen medidas similares a las transnacionales que operen en sus territorios; y que, en el mismo orden de actividades, se creen servicios comunes de información respecto de las transnacionales, los que podrían funcionar en las correspondientes organizaciones regionales

El sexto punto se refiere a las sociedades comunitarias; se limita a expresar la aspiración de que se emplee el sistema de sociedad comunitaria para impulsar los procesos de integración, mediante la adopción de legislaciones comunes

BIBLIOGRAFIA

Bibliografía consultada.

A—Sobre el tema central de trabajo:

Kaplan, Marcos — “Corporaciones Públicas Multinacionales para el desarrollo y la integración de la América Latina”. Compilación. Fondo de Cultura Económica, México, 1972

Oliveira Campos, Roberto de — “La empresa multinacional y la América Latina”. En Revista “Facetas” Vol 5, Nº 4, 1972. Págs. 72-77.

Ockerly, Dana T — “The Multinational Corporation and World Economic Development”, Reportaje sobre una mesa redonda celebrada por “The American Society of International Law” En “American Journal” of International Law” Vol. 66, Nº 4, septiembre de 1972. Págs 14-21

Pisai, Samuel — “El nacionalismo y la empresa multinacional” En Revista “Facetas” Vol 6, Nº 2, 1973. Págs. 64-70

Sanders, Pieter (Doyen de la Facultad de droit de Rotterdam) “Projet d'un Statut des sociétés anonymes européennes” ETUDES. Serie Concurrence. Commission des Communautés Européennes 1967, Nº 6.

Sepúlveda, César — “Las llamadas Empresas Multinacionales”, Dilemas y Opciones México, 1973

B—Sobre temas generales de Derecho Internacional:

Fenwick, Charles G. — “Derecho Internacional”. Traducción de María Eugenia I. de Fischman

Bibliografía Omeba Buenos Aires, 1963

Verplaetse, Julián G. — “Derecho Internacional Privado”. Estados, Artes Gráficas. Madrid, 1954.

Yanguas Mesia, José de — “Derecho Internacional Privado” Instituto Editorial Reus, S. A Madrid, 1971

C—Sobre temas generales de Derecho Mercantil

Lara Velado, Roberto — “Introducción al Estudio del Derecho Mercantil”. Editorial Universitaria de El Salvador, San Salvador, 1969

Rodríguez Rodríguez, Joaquín — “Curso de Derecho Mercantil” Editorial Porrúa, S A México, 1960.

Solá Cañizares, Felipe de — “Tratado de Derecho Comercial Comparado”. Montaner y Simón, S. A”. Barcelona, 1963

Bibliografía General relacionada con el tema:

Bélgica

P Van Ommealaghe — La création d'une société commerciale de type européen, Journal des Tribunaux, 1960 Pp 457 et s

P Van Ommealaghe — Le droit d'information des actionnaires dans une société de type européen. Revue Pratique des sociétés, 1960. pp 253 et s.

Alemania

J. Bámann — Einheitliche Gesellschaftsform für die Europäis-

che Wirtschaftsgemeinschaft, in Archiv für die Zivilistische Praxis NF 40 (1961), pp. 97 et s

Bundesverband der deutschen Industrie — Einheitliche Gesellschaftsform für die E. W. G., Stellungnahme vom 2.12, 1960 zum Schreiben der Kommission der E. W. G. an die “Union des Industries de la C. E. E” vom 12.4. 1960 (Doc. IV-4729-61 D)

Duden — Internationale Aktiengesellschaften, in RabelsZ 27 (1962), pp 82 á 111º

Eder — Europäische Handelsgesellschaft, in GumbH Rundschau 11 (1965), pp. 220 á 225

Grossfeld—Recht der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft und nationales Recht, EVGHE X, 1251, in JUS 1966, pp 347 et s

Francia

Congrès international pour la création d'une société commerciale de type européen, Paris 16 18 Juin 1960, compte rendu des travaux. Supplément Nº 27 de la Revue du Marché Commun 3, 1960, p 80 (C.I.S.T.E.).

J. Chevallier — Pour une société par actions de type européen, Banque 1960, pp. 495 á 497.

J. Feyer — La proposition française de création d'une société de type européen Revue du Marché Commun 1965, pp 268 á 273.

- W. Garcin — Projet d'une société anonyme á statut européen, II diritto dell'economia, 1961, pp 182 á 198.
- W. G. — Pour une société anonyme á vocation européenne, II diritto dell'economia 1961, pp. 1000 á 1017.
- W. G. — Pour une société commerciale á "statut" ou á "fonctionnement" européen. Direction 1965, pp 485 á 487.
- R. Houin — Le régime juridique des sociétés dans la CEE. Revue trimestrielle de droit européen, pp 24 et s.
- G. Marty — Les sociétés internationales, *Rechts Zeitschrift für ausländisches und internationales Privatrecht* 27 (1962), pp 73 á 88, et *Tijdschrift voor Verneenschappen, Verenigingen* 4 (1961), pp 98 et s.
- C Thibierge — Le statut des sociétés de l' étranger et le Marché Commun, 57^e Congrès des Notaires de France tenu á Tours en 1959, Paris Librairies Techniques — 1959, pp. 270 et s., 352, 360 et s
- M. Vasseur—Quelques arguments pour une société de type européen, *Zeitschrift für Schweizerisches Recht* 1964, pp. 135 á 161, *De Naamloze Venneetschap* 1964, pp. 1 á 8, *Zeitschrift für das gesamte Handelsrecht und Wirtschaftsrecht* 127 — (1964-65), pp. 177 á 199. *The Journal of Business Law* Oct -Nov. 1964 et Janvier 1965; *Revue des Sociétés* 1965, pp 18 á 37; *Journal des Tribunaux* 1965, pp 1 á 5.
- L. Willemets — Une Société de type européen. *Revue du Marché Commun* 1960, pp 38 et s
- Italia*
- A. Beneduce — Per una disciplina europea delle società per azioni: II Bilancio, *Rivista del diritto commerciale* 60 (1962), pp 186 et s.
- G. Minervine — Alcuni problemi connessi alla creazione di una società di tipo europeo, *Rassegna Economica* — Atti del convegno di Padova (pubblicati dal CISCE, 1966).
- A. Valenti — Alcune osservazioni su un progetto francese per la creazione di una società commerciale di tipo europeo, II diritto negli scambi internazionali, 1965, pp 79 á 83.
- Holanda*
- W. C L van der Grinten — Contre une société de type européen, *De Naamlaze Vennotschap* 1964-1965, pp. 8 et s. (propos de l'article de M Vasseur — dans la même revue).
- P. Sanders — Naar een Europese N. V — Leçon inaugurale á l'Ecole des Hautes Etudes Economiques, Rotterdam, 22 octobre 1959, *Zwelle* 1959, versions abrégées in *Aussenwirtschaftsdienst des Betriebsberaters* 1960, pp. 1 á 5 et in *Rivista delle Società* 1959, pp 1163 á 1176 et in *Le Droit Européen Janvier* 1960, pp 9 et s
- Suiza*
- R Patry — La société anonyme de type européen. *Estudes de droit commercial en Phonnois de Paul Carry*, Genève 1964, pp. 29 et s.
- Mario Wang *Die europäische Aktiengesellschaft in der E. W. G*, Fribourg (Suisse) 1964, 151 p