

del conflicto entre la compañía multinacional y los gobiernos anfitriones

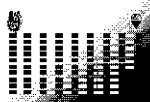
Octavio Gómez Haro

La operación exitosa de una firma multinacional en diferentes países, cada uno de éstos con problemas diferentes que afectan la mano de obra, los impuestos, la demanda de productos, los recursos de capital y las tasas de mercado de dinero, requiere que sea flexible en su enfoque hacia las operaciones internacionales. Manteniendo su flexibilidad, la empresa puede incrementar en diversas formas su habilidad para comprar barato y vender caro si controla estrechamente y coordina todas las fases de sus actividades. El resultado neto de esa política será la concentración de facilidades de producción en países en los que los costos son los más bajos y la concentración del esfuerzo

vendedor en áreas en las que el mercado parece ofrecer la potencialidad mayor para futuro crecimiento y productividad.

El hecho de que algunas empresas electrónicas de Estados Unidos fabrican sus componentes transistorizados en el sureste asiático para su ensamble y su venta en Estados Unidos y terceros mercados representa un caso ejemplar.

Supongamos que una empresa multinacional decide que debe conseguir capital para la expansión de su planta industrial en un país extranjero. Si no existen restricciones gubernamentales sobre préstamos en dicho país, po-



drá mantener bajos sus costos de financiamiento aprovechando tasas de interés reducidas en un país "X" y utilizando el capital que obtuvo prestado por otro determinado país en el que la expansión sea necesaria pero en el que el costo de dinero sea más alto. Otras posibilidades podrían ser mover fondos ociosos entre subsidiarias para sacar provecho de cambios previstos en las tasas de cambio en las monedas, o bien ajustando los precios de transferencias intercompañías en formas tales que minimicen su pasivo en impuestos a nivel mundial.

Una vez que hemos descrito las actividades de la empresa multinacional, podemos dar una definición operativa de la misma: Es una empresa que tiene un objetivo global sobre mercados. Las decisiones básicas sobre finanzas, mercadeo, producción, personal e investigación son hechas sobre la base de las alternativas disponibles en cualquier parte del universo. Además, el término multinacional indica que la propiedad y el control internacional de las acciones radican en la empresa matriz.

El Problema a discutir.

Una de las áreas de problema más importante que confrontan las firmas multinacionales respecto del futuro es la probabilidad de incrementar la participación del gobierno anfitrión en el establecimiento de objetivos organizacionales.

Es difícil para una corporación transnacional continuar sus operaciones frente a las legislaciones y políticas a menudo conflictivas de los varios países en los que ha establecido residencia. Siguiendo la regla de los rendimientos, la empresa multinacional inevitablemente afecta la tasa de crecimiento, de empleo, y la balanza de pagos de todos los países en los que se localizan sus plantas y sus oficinas de ventas. Por ello, el ambiente para el conflicto está siempre presente, puesto que cada país debe, por necesidad, poner en primer lugar su bienestar nacional y su esfuerzo hacia la inde-

pendencia económica, con lógica preferencia frente a las metas conjuntas de la organización hacia la maximización de utilidades y la continuidad logística de las firmas que operan en su territorio.

Surge, en tal contexto, una lógica pregunta:

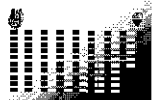
¿Cómo puede un gobierno nacional trazar un plan económico con cierta confianza si un Consejo de Administración que se reúne a 20 mil Kms. de distancia puede afectar en forma importantísima su vida económica, mediante la simple alteración de sus patrones o modelos de compras y de producción?

El potencial de conflictos entre gobiernos y las grandes corporaciones internacionales puede ilustrarse como sigue:

La Empresa General Foods, que abastece el 50% del mercado de Estados Unidos de café soluble y la Amalgamated Meat Cutters and Butchers Workmen (AFL-(10)), que representa a los trabajadores de las plantas de General Foods, están conduciendo una campaña para terminar con una discutida ventaja que llaman injusta en impuestos de que gozan los exportadores brasileños de café, entre ellos la División Tenco de Coca-Cola. La General Foods y el sindicato desean que el Gobierno de Estados Unidos castigue, mediante un impuesto especial de importación, al café soluble brasileño, a menos que Brasil eleve su propio impuesto de exportación sobre el producto.

Ese incidente indica la naturaleza tan complicada de los futuros conflictos entre el gobierno y la compañía a medida que la inversión directa entre países se expanda en los años por venir.

Desde el punto de vista del gobierno anfitrión, las operaciones de la compañía multinacional dentro de su territorio representan una amenaza clara a su habilidad continuada para poder funcionar eficazmente conduciendo al país en su destino económico, político y cultural. Las compañías multinacionales, por



su tamaño flexibilidad y poder, tienden a limitar las alternativas de que pueden disponer los gobiernos. Los sentimientos de nacionalismo se engendran y amplían, como resultado del reto a la soberanía nacional.

Diferencias entre las políticas nacionales de inversión y los países anfitriones pueden causar un posible conflicto entre las firmas multinacionales y los dos gobiernos involucrados. Por ejemplo: la política del gobierno de Estados Unidos hace poco tiempo prohibía a las empresas de su país exportar a China comunista. La política Canadiense, por su parte, permite dicho comercio. Bajo esas condiciones, una subsidiaria canadiense de una empresa de Estados Unidos al obedecer las leyes de esta última nación no podrá servir los intereses de la economía del Canadá mediante el incremento de sus exportaciones a China.

Otros países, especialmente aquellas naciones de Europa occidental, consideran la extensión de las leyes antimonopolio de Estados Unidos en la arena internacional como una intrusión en sus asuntos domésticos. Los gobiernos en países extranjeros consideran que surge una interferencia extraterritorial en los asuntos de sus países cuando alguna corte de Estados Unidos acusa a una subsidiaria de este último país de estar violando una ley norteamericana por actos que son considerados legales por las leyes del país anfitrión.

También se han expresado preocupaciones considerables por gobiernos y empresas privadas en el sentido de que se convertirán en dependientes tecnológicamente de Estados Unidos, en particular, y, en grado menor de Europa Occidental y Japón. Esa dependencia tecnológica de empresas multinacionales significa que la compañía matriz determina qué nuevos productos serán introducidos, a qué precios, en qué volúmenes y qué técnicas serán utilizadas en la subsidiaria extranjera. Así, las subsidiarias de los países anfitriones se convierten en dependientes respecto de avances tecnológicos e innovacionales en relación con la empresa

matriz para con el crecimiento y desarrollo de sus propios productos.

Reducción del Conflicto: El Papel de la empresa.

Para poder ser efectivos en la implementación de los dictados de los objetivos de la compañía para sus subsidiarias en el extranjero, los gerentes de las firmas multinacionales deben entender y evaluar las actitudes de los gobiernos nacionales o anfitriones. Las críticas de éstos pueden ser mitigadas si el gerente multinacional:

1.—Toma muy en cuenta las sensibilidades locales.

Esto puede ser algo tan básico como el mantener informado al gobierno anfitrión, anticipadamente, respecto de los cambios importantes en la política organizacional sobre el personal, cuando se haga indispensable cambios en la fuerza de trabajo debido a la apertura, la clausura o la expansión de las plantas u oficinas de la firma.

Informar al nivel gubernamental apropiado, en forma anticipada, como cosa de rutina, cuando la compañía planea adquirir una empresa doméstica.

O bien puede ser algo tan fundamental como hacer que el nuevo gerente continúe una política, iniciada por la anterior administración doméstica, de permitir que el personal en la línea de ensamble goce de un ligero descanso para tomar café.

La empresa multinacional que opere en el mercado internacional debe, generalmente, dejar en manos de su subsidiaria local la libertad necesaria para establecer políticas respecto de costumbres y asuntos sociales del país anfitrión.

2.—Proporcionar un sentido de participación.

Si es política de la firma trasnacional el



no permitir una minoría en la inversión de la subsidiaria local, existen otras formas de promover una significativa participación local en el país anfitrión.

La casa matriz puede seguir una práctica que ordene a su empresa subsidiaria comprar abastecimientos y materias primas locales siempre que sea esto posible. Sería factible para la subsidiaria local el subcontratar parte de sus operaciones de ensamble. Tratándose de la compra de partes componentes o de subcontrataciones, puede aun ser factible para la casa matriz el hacer préstamos a productores locales para que inicien o expandan su planta industrial.

Cuando sea posible económicamente, las actividades de investigación y desarrollo deben ser emprendidas dentro del propio país anfitrión. Otra posibilidad para lograr la participación local sería obtener el permiso de la administración principal para iniciar un plan de opción en la compra de acciones a favor de los empleados nacionales de la empresa subsidiaria; o bien, para mejorar la imagen de la empresa dentro del país anfitrión, establecer un programa específico para reemplazar gradualmente al personal extranjero con nacionales locales. Al mismo tiempo, la casa matriz podría adoptar un plan que tienda a contratar al "mejor hombre para el puesto", independientemente de su nacionalidad. Si tal política se estableciera, un ciudadano local podría escalar los puestos más altos de la administración de la empresa matriz, mediante el único requisito de su innata habilidad.

La empresa multinacional, al establecer sus objetivos y estrategias organizacionales en países en vía de desarrollo, debe mostrar un alto grado de sensibilidad hacia los ambientes políticos, sociales y económicos en los que va a operar. Ese tipo de empresa continuará creciendo únicamente si es capaz de adaptar su operación al ejercicio de la soberanía del país anfitrión.

Disminución del conflicto: El papel de la política pública.

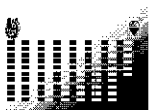
Se puede pensar en varias posibilidades para reducir las áreas de conflicto entre empresas multinacionales y gobiernos. Estas incluyen la armonización de leyes, el delineamiento de la jurisdicción nacional o la adjudicación por parte de una entidad internacional.

La armonización de las leyes y reglamentos de cada país en relación con el comercio internacional y el antimonopolio ayuda a reducir la interferencia de Estados Unidos u otra potencia industrial, pero no eliminará el conflicto sobre controles de capital.

Los intereses comerciales de tiempo en tiempo diseñan códigos internacionales de comportamiento nacional hacia la inversión extranjera. Sin embargo, tales convenios se concentran en los derechos de las compañías y los deberes de los gobiernos hacia sus huéspedes, con énfasis en la inmunidad contra confiscaciones, o hacia la necesidad, en circunstancias extremas, de una adecuada, pronta y efectiva compensación, con el arbitraje sobre disputas en un ambiente amistoso hacia los negocios como Suiza.

Si se pretende una importante reducción de conflictos entre la empresa multinacional y los gobiernos, debe establecerse una armonización de políticas, de derechos y responsabilidades de todos los sectores involucrados: la empresa matriz, las compañías subsidiarias en países extranjeros, los gobiernos anfitriones y el correspondiente a la sociedad matriz.

Un enfoque hacia ese concepto de armonización sería que la empresa multinacional acordara con el gobierno anfitrión un programa recíproco de inversión. La empresa podría aceptar invertir cierto porcentaje de sus utilidades locales cada año en el país anfitrión y garantizar algún nivel de empleo. En compensación, el gobierno podría convenir en canalizar algún porcentaje de sus ingresos por impuestos que obtenga de la firma multinacional en actividades de bienestar y entrenamiento en



favor de los nacionales que vivan en las áreas en las que estén localizadas las operaciones de la empresa.

Tales acuerdos empresa-gobierno podrían celebrarse por un período especificado. Vital para el éxito de este tipo de convenio sería un acuerdo de gobierno a gobierno, firmado previamente, en el cual cada uno de los signatarios aceptara ciertas acciones recíprocas en asuntos tales como expropiación, antimonopolios, impuestos y otros factores relacionados. En 1966 el Banco Mundial estableció el International Center for The Settlement of Investment Disputes (ICSID), el cual representó el primer intento para constituir un vehículo apropiado y necesario para ayudar a resolver las disputas globales sobre inversión. Para mediados del año 1971, algunos países habían ratificado la Convención estableciendo ese Centro, y 66 naciones eran signatarias del tratado. Esas naciones estuvieron de acuerdo en someter todos los conflictos que surgieron entre ellas y los inversionistas extranjeros a un grupo de expertos, para su asistencia encaminada a lograr una solución equitativa para ambas partes.

En tanto que el futuro de las firmas transnacionales es directamente dependiente de una expansión en el flujo del capital privado entre países, todas las naciones deben adoptar y respetar códigos de inversión internacional, y asegurar la adecuada adjudicación en disputas sobre inversión.

La empresa multinacional puede representar una parte integral del futuro del mundo de los negocios. A este respecto, presenta un reto a la imaginación de la comunidad de los negocios. No hay duda acerca de su éxito en los años futuros siempre y cuando satisfaga sus responsabilidades sociales en su país de origen y en aquellas naciones extranjeras en las que opere, y que al mismo tiempo, se mantenga íntegramente competitiva en los mercados domésticos y extranjeros.

Estimo que la empresa transnacional y la producción internacional a gran escala son tan recientes que aun no se sabe con certeza cuál

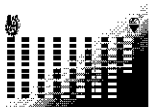
será su efecto en las economías de nuestro mundo. Es un hecho político que los países anfitriones sienten un temor —no definido, pero fuerte— hacia la grande empresa multinacional que opera en medio de ellos, y que elude un efectivo control nacional.

Diversas presiones, como las nacionalizaciones, la acusación de los sindicatos de E. E. U. U. de que tal empresa exporta mano de obra, y el movimiento incontrolado de capitales al través de las fronteras, están exigiendo algún tipo de controles. Puesto que nuestra experiencia sobre esas empresas es actualmente incompleta, y las presiones son fuertemente conflictivas, los cambios serán vacilantes e indecisos.

Los gobiernos extraerán mayor información y realizarán mejores análisis. Los Estados Unidos frenarán su impulso de ejercer una jurisdicción extraterritorial. La gente se acostumbrará más al nuevo estilo de producción internacional. Ante la posibilidad de restricciones más serias y de la nivelación de oportunidades, la empresa multinacional frenará su expansión y, en ciertos casos, llegará posiblemente a contraerse. En resumen, en los desarrollos económicos del presente decenio, los controles gubernamentales, las propias restricciones de las empresas multinacionales, traerán cambios graduales, pero no traerán una acción internacional debidamente concertada.

Ahora bien, como información acerca de los diferentes criterios expresados acerca de la inconveniencia o la utilidad de la empresa transnacional, a continuación reproducimos expresiones o declaraciones vertidas y publicadas en México por el Sr. Rafael de la Colina, Embajador Mexicano ante la OEA; por el Sr. Allende, Presidente Chileno, y por Frank Loretta, Presidente de la Cámara Americana de Comercio de México:

De la Colina pidió al organismo regional que vigorice el principio de No Intervención, y que lo emplee como instrumento "para impedir la acción de las empresas transnaciona-



les que pretenden coaccionar a los países de América Latina".

Allende, en su inclemente ataque contra las empresas transnacionales imperialistas, dijo que "son los países en vías de desarrollo, son los países del Tercer Mundo, los que fundamentalmente sufren la penetración y la insolencia de las grandes empresas transnacionales imperialistas".

Enfatizó:

"Pretenden obstruir el desarrollo económico de los países socialistas. Propician el bloqueo comercial y tecnológico y han llegado a alentar la contrarrevolución... Crean perturbaciones monetarias; aumentan, con la utilización de sus técnicas transplantadas a realidades distintas a su país de origen, el desempleo, desestimulan el desarrollo tecnológico; entorpecen o niegan los derechos de los trabajadores; favorecen la fuga de cerebros, explotan mano de obra barata; provocan divisiones, enfrentamientos y guerras entre pueblos que debían ser más hermanos que nunca, por tener los mismos enemigos".

"Las empresas transnacionales imperialistas representan la forma más lacerante de la explotación capitalista".

Loretta dijo: "El sistema de la empresa privada se encuentra amenazado en todo el mundo por una marea creciente de oposición, con el consecuente e inminente peligro de verse sumergido bajo las olas ascendentes del colectivismo.

Hasta ahora, la comunidad empresarial, tanto la nacional como la internacional, se ha limitado a lamentar los síntomas de una creciente hostilidad pública. Por ejemplo, Raph Nader es un síntoma.

El creciente nacionalismo económico de los países en desarrollo es otro. También lo es el coro que clama en contra de las empresas multinacionales — mal aceptadas en sus propios países y condenadas en el extranjero.

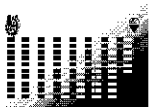
Hemos intentado tratar los síntomas a ba-

se de analgésicos, pero sin resultado alguno, porque no hemos llegado a la raíz del problema, o sea la confusión y los conceptos erróneos que existen en cuanto al sistema de la iniciativa privada.

En vista de que prevalecen esos sentimientos anti-empresariales entre grupos numerosos del público, el sistema de la libre empresa está en peligro, amenazado, en los Estados Unidos, por los intelectuales de orientación estatal y los proteccionistas de visión limitada, y en peligro también en los países en proceso de desarrollo, donde la desesperación orilla a las personas hacia el espejismo del marxismo.

Como resultado de esta situación, la prensa se ve inundada de historias de cómo compañías multinacionales constituyen una amenaza para los recursos y la independencia de las naciones en proceso de desarrollo y al mismo tiempo, la aseveración contradictoria de que causan exportación de empleos y fuga tecnológica en los Estados Unidos.

El hecho de que hasta nuestros propios partidarios alientan dudas comprueba que el mensaje de la libre empresa y la multinacional no se está transmitiendo adecuadamente. No hemos demostrado, a satisfacción de la gran mayoría, las ventajas que obtienen las naciones en proceso de desarrollo y el consumidor como resultado de la producción en volumen y de la libre competencia en el mercado. No hemos explicado la aportación consistente en el vasto movimiento de la información de naturaleza tecnológica a través de las fronteras internacionales. Tampoco hemos explicado los beneficios de la integración de técnicas en producción y administración que permite a ingenieros mexicanos probar transmisiones en Detroit y a alemanes entrenar técnicos mexicanos en Puebla. En esta forma, se encuentran disponibles nuevos productos y métodos de producción a empresas afiliadas a firmas multinacionales en todo el mundo, que tanto ayudan a alcanzar el grado de ventaja competitiva tan importante para la expansión en materia de exportaciones.



No sé de ninguna compañía multinacional que no comprenda y respete el deseo de su país anfitrión de lograr independencia tecnológica e industrial. Las leyes que fueron aprobadas recientemente en México, o sea la ley para regular la transferencia de tecnología y la legislación que establece los reglamentos para la inversión extranjera, representan un esfuerzo comprensible de parte de México para garantizar un control constante de su destino económico. Nosotros aceptamos esas medidas de buena fe, dentro del marco de la filosofía gubernamental que las encuadra, y seguiremos, como lo hemos hecho hasta ahora, promoviendo el desarrollo económico de México bajo los términos de la nueva legislación. Nuestra identificación estrecha con las aspiraciones del pueblo mexicano nos hace simpatizar con cualquier sensibilidad o recelo legítimos con respecto al impacto de las operaciones transnacionales en la economía de México, y ansiosamente tratamos de aclarar cualesquiera situaciones. Oramos con la confianza de que la crítica que se hace a las operaciones transnacionales se puede refutar con historias de casos específicos y con información estadística.

La historia demuestra que hemos puesto empeño en acelerar el desarrollo de los países que han abierto sus puertas a nuestras compañías, ya que nuestro propio desarrollo está directamente unido al de ellos. Es nuestro deseo contribuir tanto como sea posible a la formación de una tecnología local, a desarrollar al máximo las industrias proveedoras con el consecuente efecto multiplicador para el progreso económico del país anfitrión. Nos interesa profundamente la introducción y preservación de las normas más altas de calidad, tanto en nuestros propios productos como en los de nuestros proveedores locales.

Estos aspectos de las operaciones multinacionales son los que raramente se mencionan al hacer una apreciación de su papel en los países en desarrollo. Tales beneficios tienen un significado mucho mayor que los relativamente pocos factores negativos; constituyen prueba indiscutible de que la corporación multinacio-

nal actúa como catalizador efectivo en el proceso de desarrollo, y que aporta ventajas tangibles e intangibles a las economías de los países anfitriones.

De hecho, la compañía multinacional es a la vez símbolo e instrumento de comprensión y cooperación internacionales. Es el puente que une el trecho entre las personas opulentas y las de pocos recursos, entre el mundo industrializado y el que se está desarrollando, derumbando así las barreras y haciendo que aumente la amistad y la paz sobre bases más firmes". Hasta acá el Sr. Loretta.

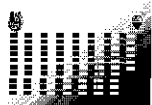
La realidad consiste en que las empresas multinacionales han tenido un desarrollo tan impresionante que varias de ellas cuentan con poderes económicos y financieros superiores a los de cualquier país, (excluyendo a los más ricos); dominan en gran medida la producción y los recursos financieros del mundo.

Lawrence Krause, economista de la institución estadounidense "Brookings Institution" apunta que los grandes grupos internacionales efectúan globalmente operaciones mercantiles por 500 mil millones de dólares anuales en territorios fuera de sus países de origen, cantidad que equivale a la sexta parte del producto bruto anual mundial.

Las estadísticas relativas señalan que empresas multinacionales de Alemania Occidental tienen invertidos enormes capitales en Carolina del Sur (EE. UU.), en cantidad mayor que en ninguna otra parte del orbe, excluyendo a la propia República Federal Alemana.

La multinacional "Nestlé", la principal compañía de Suiza, efectúa el 96% de su operaciones mercantiles fuera de Suiza. En Bélgica, 49 de sus 120 principales compañías están controladas casi totalmente por fuentes del exterior, y se supone que en muy pocos años uno de cada cinco obreros de la industria Belga estará operando en una empresa extranjera, posiblemente estadounidense.

La empresa transnacional no es un fenómeno nuevo en la economía mundial. Sus efec-



les que pretenden coaccionar a los países de América Latina”.

Allende, en su inclemente ataque contra las empresas transnacionales imperialistas, dijo que “son los países en vías de desarrollo, son los países del Tercer Mundo, los que fundamentalmente sufren la penetración y la insolencia de las grandes empresas transnacionales imperialistas”.

Enfatizó:

“Pretenden obstruir el desarrollo económico de los países socialistas. Propician el bloqueo comercial y tecnológico y han llegado a alentar la contrarrevolución... Crean perturbaciones monetarias; aumentan, con la utilización de sus técnicas transplantadas a realidades distintas a su país de origen, el desempleo, desestiman el desarrollo tecnológico; entorpecen o niegan los derechos de los trabajadores; favorecen la fuga de cerebros, explotan mano de obra barata; provocan divisiones, enfrentamientos y guerras entre pueblos que debían ser más hermanos que nunca, por tener los mismos enemigos”.

“Las empresas transnacionales imperialistas representan la forma más lacerante de la explotación capitalista”.

Loretta dijo: “El sistema de la empresa privada se encuentra amenazado en todo el mundo por una marea creciente de oposición, con el consecuente e inminente peligro de verse sumergido bajo las olas ascendentes del colectivismo.

Hasta ahora, la comunidad empresarial, tanto la nacional como la internacional, se ha limitado a lamentar los síntomas de una creciente hostilidad pública. Por ejemplo, Raph Nader es un síntoma.

El creciente nacionalismo económico de los países en desarrollo es otro. También lo es el coro que clama en contra de las empresas multinacionales — mal aceptadas en sus propios países y condenadas en el extranjero.

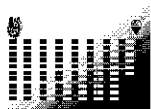
Hemos intentado tratar los síntomas a ba-

se de analgésicos, pero sin resultado alguno, porque no hemos llegado a la raíz del problema, o sea la confusión y los conceptos erróneos que existen en cuanto al sistema de la iniciativa privada.

En vista de que prevalecen esos sentimientos anti-empresariales entre grupos numerosos del público, el sistema de la libre empresa está en peligro, amenazado, en los Estados Unidos, por los intelectuales de orientación estatal y los proteccionistas de visión limitada, y en peligro también en los países en proceso de desarrollo, donde la desesperación orilla a las personas hacia el espejismo del marxismo.

Como resultado de esta situación, la prensa se ve inundada de historias de cómo compañías multinacionales constituyen una amenaza para los recursos y la independencia de las naciones en proceso de desarrollo y al mismo tiempo, la aseveración contradictoria de que causan exportación de empleos y fuga tecnológica en los Estados Unidos.

El hecho de que hasta nuestros propios partidarios alientan dudas comprueba que el mensaje de la libre empresa y la multinacional no se está transmitiendo adecuadamente. No hemos demostrado, a satisfacción de la gran mayoría, las ventajas que obtienen las naciones en proceso de desarrollo y el consumidor como resultado de la producción en volumen y de la libre competencia en el mercado. No hemos explicado la aportación consistente en el vasto movimiento de la información de naturaleza tecnológica a través de las fronteras internacionales. Tampoco hemos explicado los beneficios de la integración de técnicas en producción y administración que permite a ingenieros mexicanos probar transmisiones en Detroit y a alemanes entrenar técnicos mexicanos en Puebla. En esta forma, se encuentran disponibles nuevos productos y métodos de producción a empresas afiliadas a firmas multinacionales en todo el mundo, que tanto ayudan a alcanzar el grado de ventaja competitiva tan importante para la expansión en materia de exportaciones.



No sé de ninguna compañía multinacional que no comprenda y respete el deseo de su país anfitrión de lograr independencia tecnológica e industrial. Las leyes que fueron aprobadas recientemente en México, o sea la ley para regular la transferencia de tecnología y la legislación que establece los reglamentos para la inversión extranjera, representan un esfuerzo comprensible de parte de México para garantizar un control constante de su destino económico. Nosotros aceptamos esas medidas de buena fe, dentro del marco de la filosofía gubernamental que las encuadra, y seguiremos, como lo hemos hecho hasta ahora, promoviendo el desarrollo económico de México bajo los términos de la nueva legislación. Nuestra identificación estrecha con las aspiraciones del pueblo mexicano nos hace simpatizar con cualquier sensibilidad o recelo legítimos con respecto al impacto de las operaciones transnacionales en la economía de México, y ansiosamente tratamos de aclarar cualesquiera situaciones. Obramos con la confianza de que la crítica que se hace a las operaciones transnacionales se puede refutar con historias de casos específicos y con información estadística.

La historia demuestra que hemos puesto empeño en acelerar el desarrollo de los países que han abierto sus puertas a nuestras compañías, ya que nuestro propio desarrollo está directamente unido al de ellos. Es nuestro deseo contribuir tanto como sea posible a la formación de una tecnología local, a desarrollar al máximo las industrias proveedoras con el consecuente efecto multiplicador para el progreso económico del país anfitrión. Nos interesa profundamente la introducción y preservación de las normas más altas de calidad, tanto en nuestros propios productos como en los de nuestros proveedores locales.

Estos aspectos de las operaciones multinacionales son los que raramente se mencionan al hacer una apreciación de su papel en los países en desarrollo. Tales beneficios tienen un significado mucho mayor que los relativamente pocos factores negativos; constituyen prueba indiscutible de que la corporación multinacio-

nal actúa como catalizador efectivo en el proceso de desarrollo, y que aporta ventajas tangibles e intangibles a las economías de los países anfitriones.

De hecho, la compañía multinacional es a la vez símbolo e instrumento de comprensión y cooperación internacionales. Es el puente que une el trecho entre las personas opulentas y las de pocos recursos, entre el mundo industrializado y el que se está desarrollando, derumbando así las barreras y haciendo que aumente la amistad y la paz sobre bases más firmes". Hasta acá el Sr. Loretta.

La realidad consiste en que las empresas multinacionales han tenido un desarrollo tan impresionante que varias de ellas cuentan con poderes económicos y financieros superiores a los de cualquier país, (excluyendo a los más ricos); dominan en gran medida la producción y los recursos financieros del mundo.

Lawrence Krause, economista de la institución estadounidense "Brookings Institution" apunta que los grandes grupos internacionales efectúan globalmente operaciones mercantiles por 500 mil millones de dólares anuales en territorios fuera de sus países de origen, cantidad que equivale a la sexta parte del producto bruto anual mundial.

Las estadísticas relativas señalan que empresas multinacionales de Alemania Occidental tienen invertidos enormes capitales en Carolina del Sur (EE. UU.), en cantidad mayor que en ninguna otra parte del orbe, excluyendo a la propia República Federal Alemana.

La multinacional "Nestlé", la principal compañía de Suiza, efectúa el 96% de su operaciones mercantiles fuera de Suiza. En Bélgica, 49 de sus 120 principales compañías están controladas casi totalmente por fuentes del exterior, y se supone que en muy pocos años uno de cada cinco obreros de la industria Belga estará operando en una empresa extranjera, posiblemente estadounidense.

La empresa transnacional no es un fenómeno nuevo en la economía mundial. Sus efec-



tos han sido definitivamente progresistas en el ambiente de la economía internacional. Sus operaciones internacionales han superado los sistemas tradicionales de comercio exterior a nivel internacional; las recepciones de capitales importantes por parte de varias naciones se han convertido en factor básico para tales naciones y también para la economía mundial.

Aún cuando la importancia del movimiento internacional de esas empresas transnacionales ha sido y continuará siendo favorable debido al progreso industrial y financiero que ha causado, tiene serios defectos que han originado y continuarán originando conflictos y controversias. En la actualidad se combate a tales

multinacionales en forma que no tiene precedente, principalmente por el enorme poder que sostienen, poder que es tan importante que su papel en la economía mundial es considerado como irreversible. Su futuro parece ser sólido, y posiblemente superior al actual.

Creemos que el verdadero problema que genera el movimiento multinacional se concentra en establecer la medida en que debe ser aceptada la libertad de acción de la multinacional; las normas a que deben limitarse sus operaciones y su desarrollo futuro, a efecto de lograr que ese impresionante y poderoso movimiento multinacional sirva en forma adecuada a los intereses de las naciones en las que operan.

