

LAS CORPORACIONES ECONÓMICAS MULTINACIONALES, SU STATUS JURÍDICO Y SU INCIDENCIA EN LA POLÍTICA DE LOS ESTADOS

María Cristina Amuchastegui

Abogada, Maestrando en Maestría en
"Estudios Sociales en América Latina",
Profesora Titular de Derecho Internacional
Público en la Universidad Nacional de La Rioja.
Profesora Adjunta de Derecho Comercial III.

Guillermo Elías Sánchez.

Abogado y Procurador. Adjunto en la Cátedra
de Derecho Internacional Público y Comunitario
Universidad Nacional de La Rioja.

Palabras claves:

Corporaciones
internacionales,
asociaciones,
empresas privadas,
poder, globalización.

Key words:

International
corporations,
associations, private
companies, power,
globalization.

Resumen

En este breve trabajo, intentaremos desentrañar un tema controvertido en la doctrina que es la cuestión de la personalidad internacional de las asociaciones y empresas privadas. Tema que interesa tanto a los estudiosos del derecho como a los de la economía. El hecho de que tales asociaciones y empresas privadas se ocupen en operaciones internacionales que entrañan relaciones con los gobiernos confirma la necesidad del estudio de su personalidad.

Abstract

In this brief article, we will try to unravel a controversial issue in the literature is the question of the international personality of associations and private companies. Topic of interest to both legal scholars as to the economy. The fact that such associations and private companies dealing in international transactions involving government relations confirms the need for the study of personality

Introducción

En este breve trabajo, intentaremos desentrañar un tema controvertido en la doctrina que es la cuestión de la personalidad internacional de las asociaciones y empresas privadas. Tema que interesa tanto a los estudiosos del derecho como a los de la economía.

El hecho de que tales asociaciones y empresas privadas se ocupen en operaciones internacionales que entrañan relaciones con los gobiernos confirma la necesidad del estudio de su personalidad.

La extraordinaria amplitud y poder que adquirieron en las últimas décadas las llamadas empresas transnacionales llevó a los juristas a debatir si corresponde o no, reconocerles subjetividad jurídica internacional.

Los datos estadísticos demuestran que muchas de estas empresas manejan un capital superior al producto nacional y alas reservas de mucho Estados.

Para el estudio de las empresas multinacionales se formó en la ONU una comisión especial que elaboró un informe que estableció conceptos y características de las mismas.

Está comisión elaboró un documento titulado "Las corporaciones multinacionales en el desarrollo mundial". El concepto de "corporación internacional" utilizado por el informe, comprende todas la empresas que controlan activos, fábricas, oficinas de venta, etc. en dos o más países.

Las principales características de las "corporaciones internacionales" establecidas por el informe son: 1) constituyen grandes empresas que operan con un volumen de ventas superior a los 100 millones de dólares

anuales (hoy las más importantes facturan aproximadamente entre cien mil y mil millones de dólares), 2) tienen carácter oligopólico (es decir compiten imperfectamente en el mercado por no haber suficientes vendedores para que haya competencia), 3) tienen un elevado número de sucursales y filiales en todo el mundo, por ej. Cargill (Compañía Cereálera Internacional) tiene 140 subsidiarias en 36 países, con 70.000 empleados en todo el mundo y factura 70.000 millones de dólares, 4) la mayoría de ellos tienen su origen en países desarrollados (EE.UU., Gran Bretaña, Francia y Alemania, entre otros).

Es evidente que a través de su gran peso económico, estas compañías influyen en las decisiones que deben tomar los gobiernos de los países donde actúan.

A la pregunta de ¿Por qué es tan importante determinar si estas empresas multinacionales, son sujetos del Derecho Internacional?, se le podría contestar que ser un sujeto en un sistema de derecho implica tres elementos esenciales:

- 1) Un sujeto tiene deberes y por consiguiente debe responder por cualquier conducta distinta de la prescrita por el sistema jurídico,
- 2) Un sujeto tiene capacidad para reclamar el ejercicio efectivo de sus derechos,
- 3) Un sujeto posee la capacidad para establecer relaciones contractuales con otras personas jurídicas.

¿Las empresas multinacionales poseen estos tres elementos esenciales? Ahí el objetivo de este trabajo responder a esta difícil y controvertida cuestión.

Desarrollo

Al celebrarse la III sesión de la Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo en Santiago de Chile, por la década de los ochenta, ya el representante del Vaticano, advertía el peligro en ciernes señalando que las corporaciones multinacionales son "grandes imperios privados" que escapan al control de las autoridades estatales y de las organizaciones internacionales, lo que hace que prácticamente se encuentren fuera de todo control supeditado al bien común de la humanidad. Para EE.UU. la

corporación económica multinacional es aquella cuyos negocios anuales facturan entre los cien mil y mil millones de dólares, y actúan en el territorio de por lo menos seis países.

Para el lenguaje de las Naciones Unidas la expresión significa simplemente que la empresa abarca a más de un Estado. Así tenemos las más grandes compañías norteamericanas cuya facturación en miles de millones de dólares es la siguiente: 1) Exxon: 425.000, 2) Wal-Mart: 400.000, 3) General Electric: 182.000, 4) AT&T: 124.000, 5) IBM: 104.000, entre otras (Fuente: Market Watch, Clarín Económico-20/12/2009).

En el mundo existen aproximadamente 60.000 multinacionales que mueven 2/3 del comercio mundial.

Estas gigantescas empresas operan en los países en vías de desarrollo, dominando sus mercados, y en los países de alto desarrollo, vendiendo directa o indirectamente tecnología de alto nivel, con lo cual, en uno y otro caso, tienden a dominar a sus gobiernos.

¿Se podría fijar una fecha aproximada del auge de estas empresas?

“...En el proceso de la guerra fría, la década del setenta pareció inclinar el poder a favor de la entonces Unión Soviética, y el momento culminante fue la derrota de Estados Unidos ante Vietnam, que quedó sellada en los Acuerdos de París de 1973, más precisamente en Febrero de 1973. El 23 de Octubre de 1973, se funda en Tokio la Trilateral Comisión, organización internacional no gubernamental que reúne a las empresas económicas multinacionales más poderosas del planeta, surgidas en EE.UU., Japón y Europa Occidental.

La conexión histórica de las dos fechas, la derrota de Vietnam en Febrero de 1973 y la creación de la Trilateral Comisión en octubre de ese mismo año; la perspectiva desfavorable de la guerra, para el mundo capitalista, que alcanzaba su vértice; la propuesta de Brezinski en el sentido de ir sustituyendo la organización internacional política por otra de naturaleza económica, la gravitación decisiva de este intelectual polaco naturalizado estadounidense en el proyecto elaborado por Rockefeller y Ford para fundar la Trilateral Comisión; el giro economicista que, a partir de poco tiempo después toma el mundo, particularmente en la década del ochenta; todas esas

factores permiten leer en la creación de la Trilateral Comisión como el desplazamiento del poder político por el poder económico: El Estado norteamericano, a pesar de su poder, ha demostrado la debilidad, la insuficiencia para garantizar la vigencia del sistema capitalista.

El Estado norteamericano puede ser útil, pero no es absolutamente confiable para el sistema capitalista. Debe ser sustituido por la Trilateral Comisión, por el poder económico.

Por eso, el 23 de octubre de 1973, cambia la historia. Los poderes económicos que, clásicamente habían estado al servicio instrumental de las políticas de poder de los Estados, pasan ahora a adueñarse del poder mismo...". Baquero Lazcano, Pedro E. (2003: 22 / 23).

Pero ¿en que contexto histórico y social se desarrollo este fenómeno de expansión de estas empresas multinacionales o mejor dicho que circunstancias del mundo todo lo hicieron posible?

El fenómeno de expansión de estas empresas se dio en el marco de la globalización.

"...La globalización refleja un cambio histórico de largo plazo y estos cambios por lo general no tienen comienzos definidos. Tal vez comience en la 2da mitad de los años 60, con los inicios de la distensión, la transnacionalización de la producción y las rebeliones culturales que surgen al mismo tiempo en Europa, los Estados Unidos y América Latina. Este fenómeno aparece rodeado desde un comienzo de grandes polémicas, que se desarrollaron tanto en el Norte como en el Sur, en forma paralela. La expansión de las corporaciones transnacionales estadounidenses es analizada en forma triunfalista por Raymond Vernon y su equipo; cuando proclaman que la soberanía nacional se encuentra en jaque; surgen fuertes reacciones de alarma en Canadá con un libro en que Levitt se refiere a la rendición silenciosa de la economía canadiense frente a los Estados Unidos, y en Francia con el manifiesto de J.J Servin- Schriber en contra del desafío americano, que de alguna manera interpreta a toda Europa. Al mismo tiempo, el mundo en desarrollo, que ya a partir de la post-guerra había

demostrado la naturaleza asimétrica de las relaciones económicas entre el Norte y el Sur, a través de pioneros, en particular, el Dr. Raúl Prebisch. Ese fenómeno de la Transnacionalización trasciende a los países en desarrollo y hacia fines de los años 60 surge el esquema de análisis centro-periferia desarrollado posteriormente a través de la teoría de la dependencia (acuñada por Cardoso y Faletto, Sunkel y otros...". Sabra Jesús (2001 - 2002: 32).

Conviene aquí, hacer una digresión semántica acerca de la diferencia existente entre los conceptos de internacionalización, transnacionalización y de globalización.

La internacionalización del comercio y las finanzas ha existido siempre. Lo que ocurrió durante la post-guerra fue un extraordinario y acelerado incremento de estos intercambios a través de las fronteras nacionales.

El mejor ejemplo es el de los EE.UU. considerado durante largo tiempo como una fortaleza no solo política sino también económica, que durante los 25 años siguientes a la guerra pasó de una situación de virtual autosuficiencia económica a otra en que más de un tercio de los bienes y servicios consumido por los estadounidenses comenzaron a provenir del extranjero mientras que una proporción casi igual de la producción estadounidense se vendía en el resto del mundo. Este es solo el principal indicador de una tendencia general en esa época.

La transnacionalización de la producción representa un fenómeno diferente: consiste en la división del ciclo productivo de las grandes corporaciones industriales basadas en lo EE.UU. y en otras potencias económicas con el objeto de radicar en distintos países los diversos procesos involucrados en su producción final, siguiendo las ventajas comparativas que encontraban allí para desarrollar cada uno de ellos. Es este fenómeno que comienza a advertirse con claridad en la segunda mitad de los años 60, cuando la producción de las subsidiarias de esas grandes corporaciones en el exterior supera el valor del comercio mundial y cuando, dentro de éste, el comercio intrafirma comienza a representar una proporción creciente.

En los años 70 a este fenómeno se agregó la transnacionalización financiera, de tal manera que actualmente el valor de los movimientos internacionales de capital casi centuplicó tanto el valor del comercio mundial

como el de la producción de las grandes corporaciones fuera de su país de origen, la tendencia hacia la transnacionalización, tal como fue entendida en sus orígenes, continua siendo un fenómeno predominantemente económico.

El proceso de globalización también es diferente. La globalización comprende fundamentalmente la difusión de una nueva manifestación tecnológica de los procesos productivos, los movimientos financieros, los cambios en los mercados laborales, las formas de gestión, la educación y las habilidades de la gente, los sistemas de información y de comunicación, las formas de vida humana y familiar, las pautas de consumo, publicidad y mercado, y por ende las maneras de hacer política y las formas de vida de las sociedades y de las personas. Se trata de un conjunto de transformaciones que afectan a la sociedad, la económica, la política, los núcleos urbanos, la empresa, la oficina y el hogar.

El proceso de globalización es, por lo tanto, mucho más comprensivo y más profundo que los dos anteriormente mencionados, demostrando una capacidad sin precedentes para integrar las más distintas esferas de la vida pública y privada, y para imprimirles un sentido diferente.

La globalización es un proceso que sirve para transmitir, a través del más poderoso motor de la economía capitalista que es el mercado, todo aquello que está marcado por el sello o el común denominador de nuestro tiempo.

Consiste en que no se trata solamente del tiempo del mercado sino del cambio de una sensibilidad cultural por otra, del tránsito de un mundo industrial a otro post-industrial, de una sociedad materialista a una post-materialista o de un mundo estado-céntrico a uno post-nacional.

En la misma línea de pensamiento siguiendo a Miguel Mazzeo en su obra "*los procesos de globalización*" podemos decir que la globalización lleva al declive del sector industrial, a la pérdida del poder del movimiento obrero y al debilitamiento de la intervención estatal en la economía.

La globalización consiste en un proceso histórico que se caracteriza por el creciente poder del capital y del mercado en desmedro del trabajo y el Estado-Nación.

La globalización dice Miguel Mazzeo:

"...implica la desvinculación del proceso económico de los espacios nacionales y del nivel de la demanda asalariada. En otros términos implica la separación de la gestión económica de

la acumulación de la gestión política-social; gestiones que se complementan en los tiempos del Estado Benefactor...”.

La globalización no hace desaparecer el Estado nacional, sino que erosiona su soberanía. Para contrarrestar los efectos nocivos de la globalización, se debe reconstruir una ética asentada en la solidaridad, la igualdad y la justicia.

Coincidiendo con Guillermo O’Donnell (1998) se torna necesario construir Estados fuertes y amplios, asentados sobre una ciudadanía consciente y sobre una sociedad civil vigorosa y autónoma.

No hay democracia sin Estados fuertes y delimitados “...la globalización no es un fenómeno distinto del capitalismo histórico, no es solamente una mas de sus fases, es en realidad una de sus tendencias congénitas, potenciada en la actualidad por el desarrollo de la ciencia y la técnica y es, a la vez su gran utopía...”. Mazzeo, Miguel (2003: 203)

La globalización remite al control del tiempo sobre el espacio. El poder del capital financiero, gracias a las nuevas técnicas reduce el mínimo al tiempo de sus decisiones y así extiende y se consolida a escala mundial. El capital fluye sin limitaciones en el tiempo y el espacio. La globalización es fruto de la pasión por el lucro de las grandes corporaciones económicas transnacionales unida al desenvolvimiento de una tecnología insospechada en siglos anteriores, que va marcando un mundo dominado por el doble fenómeno de la concentración mundial de la riqueza y de la pauperización masiva, con desempleo generalizado.

La globalización es entonces un proceso histórico que se caracteriza por el creciente poder del capital y del mercado en desmedro del trabajo y el Estado-Nación.

Respecto al núcleo de este trabajo, es decir responder si dichas empresas multinacionales son sujetos del Derecho Internacional, podemos decir:

Hay un número cada vez mayor de operaciones internacionales entre los gobiernos y las empresas privadas, algunas de ellas son simplemente contratos de concesión que tienen por objeto la autorización dada a una empresa extranjera para explotar determinados recursos materiales. Suele ocurrir que estos acuerdos celebrados entre un gobierno y una empresa privada, llegan a alcanzar gran complejidad y a tener enorme influencia dentro de la vida nacional.

“... Una concesión petrolera o sobre uranio en un país extranjero, ya no es una cuestión puramente comercial, ya que este tipo de transacción trae problemas de política y de derecho internacional. Esto indica que estas operaciones caen dentro de la esfera del derecho internacional público, porque afectan las relaciones públicas internacionales. La naturaleza pública de estas negociaciones queda aún más de manifiesto por el hecho de que en ellas se suele incluir un convenio de arbitraje que establece el nombramiento de un juez neutral y de dos árbitros elegidos por las partes para que pudieran presentarse, esto demuestra que, al menos para la interpretación del convenio, el gobierno y las empresas privadas extranjeras están colocadas en un pie de igualdad jurídica...”. Amuchastegui, Maria C. (1991: 212 / 213)

Dentro de la estructura clásica del Derecho Internacional, el extranjero que ve lesionados sus derechos por un Estado, puede recurrir a la protección diplomática. Esta institución no ha sido siempre una garantía útil para las empresas inversoras o concesionarias de obras públicas en el extranjero.

Después de la Segunda Guerra Mundial, se ha producido un notable incremento de inversiones europeas y norteamericanas en los países en vías de desarrollo.

Muchas empresas han obtenido de estos países concesiones para prospección y explotación de hidrocarburos, construcción de puertos, caminos, etc. Estos acuerdos entre las empresas extranjeras y un Estado, a los que estamos haciendo referencia, se hallan regidos, en principio, por el derecho interno del Estado involucrado. O sea, que cualquier cambio que el Estado introduzca en su legislación interna tiene repercusión inmediata en el régimen de dichas empresas.

La protección diplomática no puede amparar a un concesionario extranjero frente a todas las resoluciones que un Estado pueda tomar, sino sólo en la medida en que tales disposiciones violen derechos adquiridos garantizados por el Derecho Internacional. Barberis, Julio A. (1984: 167)

Ante esta situación, las asociaciones privadas han tratado de buscar formas jurídicas que las protejan de las modificaciones que los Estados puedan producir en su legislación interna, y así han surgido los Convenios cuasi-internacionales, que las empresas y los estados concertan en un plano

de igualdad, cuya interpretación queda excluida de la jurisdicción estatal y sometidas a la decisión de un Tribunal arbitral.

En cuanto al derecho aplicable al acuerdo, las partes disponen de una amplia autonomía y así lo confirma la jurisprudencia, se respeta el principio de la autonomía de la voluntad; hay casos en que se aplica el derecho del Estado contratante, o las reglas comunes a varios órdenes jurídicos determinados, existen otros casos en que se aplican los principios generales de derecho reconocidos por las naciones civilizadas; el derecho internacional privado o el derecho consuetudinario internacional. Respecto de los convenios cuasi-internacionales, la regla *pacta sunt Servanda*, se aplica regularmente, o sea que las partes están obligadas a cumplir lo pactado. No sucede lo mismo en aquellos contratos en lo que el estado estipula como poder público con las asociaciones privadas, ya que en estos casos el Estado, por razones de orden público, puede rescindir unilateralmente el convenio:

“...la posibilidad de que empresas privadas celebren convenios con sujetos de derecho internacional (Estados) y que dichos Convenios cuasi-internacionales formen parte del derechos de gentes, de esto resultaría entonces que los contratantes son titulares de derechos y obligaciones internacionales y como consecuencia, se podría decir que las personas privadas adquieren la calidad de sujetos internacionales...”. Barberis, Julio A. (1984:184).

Desde la cátedra de Derecho Internacional Público y Comunitario, a nuestro cargo, decimos que si bien coincidimos con el autor citado, dicha subjetividad de las empresas multinacionales sería restringida y limitada, quienes detentan subjetividad internacional plena son las personas humanas como sujetos necesarios de toda relación internacional y los Estados como sujetos históricos por excelencia. Así quedaría delimitado el status jurídico de las empresas multinacionales.

Conclusiones

La globalización llevó a la escisión entre la gestión económica y la gestión política y social. Está escisión es la causa del deterioro del Estado-Nación y de las nuevas formas de exclusión social.

El Estado deber recuperar su potestad regulatoria frente al poder casi absoluto de las corporaciones trasnacionales, debemos reconstruir una ética basada en la solidaridad, la igualdad, la justicia y la paz; debemos defender nuestras identidades culturales antes las pretensiones uniformadoras, condiciones ineludibles para aproximarnos a un Estado de libertad real y no abstracta.

El Estado, como expresión avanzada de la Sociedad política, tiene por causa material a las relaciones interhumanas, por causa formal a la ley justa, por causa eficiente inmediata a los pueblos y, por cierto, por causa última al creador de la naturaleza humana y único Dador de autoridad; y por causa final al bien común.

El Estado no debe apartarse de ninguna de estas causas fundantes de la institución estatal, tal vez olvidó el principio de subsidiariedad y asumió empresas sin intentar, al menos, que los particulares pudieran realizarlas, siempre que está acción, bajo control del Estado, sirviera al bien común.

Solo nos queda, a nosotros docentes universitarios, utilizar como bien dice Sabato, la palabra, como instrumento de resistencia a la opresión y tenemos la obligación moral de no perder la esperanza de un mundo mejor y más justo.

Anexo

Ranking de empresas multinacionales argentinas

Las empresas multinacionales argentinas invirtieron 19.000 millones de dólares en el exterior entre 2006 y 2008, según un estudio realizado por la Agencia Nacional de Desarrollo de Inversiones (Prosperar) y la Universidad de Columbia.

De acuerdo con el primer ranking de multinacionales argentinas, que fue elaborado en base de sus activos hasta 2008, las empresas tienen 42.400

empleados en el exterior, en un total de 42 países, donde el año pasado registraron ventas por 21.000 millones de dólares.

El ranking está liderado por el grupo Techint; compuesto por cuatro empresas que acumulan el 91 % de los activos en el exterior del total de firmas relevadas. Sus principales negocios se relacionan con el sector metalúrgico, la ingeniería y el energético.

En segundo lugar se ubica Arcor (alimentos y golosinas), seguida por Industrias Metalúrgicas Pescarmona (IMPESA) dedicada a la fabricación de maquinaria y equipamiento de producción pesada y del grupo Bagó, de productos farmacéuticos.

También se destacan Molinos Río de la Plata (productos alimenticios), el grupo Los grobo y Cresud (producción agropecuaria), el laboratorio Roemmers (farmacéutico) y la firma Tecna (construcción).

A estos se suman IECSA (ingeniería civil), AGICI (alimentaria), BGH (electrónica y computación), CLISA (recolección y tratamiento de residuos), Petroquímica Río Tercero (química), Grupo ASSA (servicios), grupo Plastar (plástico y caucho), Sancor Cooperativas Unidas (lácteos), Havanna (alfajores) y Bio Sidus (investigación y desarrollo científico) (Fuente: encuesta prosperar-Vale, Columbia de multinacionales argentinas. Diario Ambito Financiero, 14 de agosto de 2009).

Bibliografía

Amuchastegui, Maria Cristina, 1991. "Nuevos Sujetos del Derecho Internacional Público" en *Anuario del Seminario Permanente de Profundización del Derecho Internacional Público*, Facultad de Derecho y Ciencias Sociales de la Universidad Nacional de Córdoba, Edit. Horacio Elías, Córdoba.

Barberis, Julio A., 1984. *Los Sujetos del Derecho Internacional Actual*. Editorial. Tecnos. S.A, Madrid.

Baquero Lazcano, Pedro E., 2003. *La Barra de Oro. Resistencia Académica al Imperio Global*. Primera Edición, Córdoba. Anabasis.

Friedman Wolfgang, La Nueva Estructura del Derecho Internacional. Editorial F. Trillas. S.A. México. D.F.167.

Hertz, Noreña, 2002. El poder en la sombra. Primera Edición. Bs. As. Editorial Planeta.

Mazzeo, Miguel, 2003. Los procesos de la globalización. Ediciones Macchi, Bs. As.

Sabra Jesús, 2001-2002. Globalización y los Procesos de Integración en Anuario del Seminario Permanente de Profundización de Derecho Internacional Público, Departamento de Graduados de la Facultad de Derecho y Ciencias Sociales Universidad Nacional de Córdoba, Edit. Marcos Lerner. Córdoba.

Zavalía, Víctor P., 1971. Tratados y Documentos Internacionales. Carta de las Naciones Unidas.

Cita de este artículo:

Amuchastegui, M. C. y Sánchez, G. E. (2013) Las corporaciones económicas multinacionales, su status jurídico y su incidencia en la política de los estados. *Revista IN IURE [en línea]* 1 de Mayo de 2013, Año 3, Vol. 1. pp.11-23. Recuperado (Fecha de acceso), de <http://iniure.unlar.edu.ar>