

GLOBALIZACION, EMPRESAS TRASNACIONALES Y LA SOCIEDAD CIVIL

Jaime Estay Reyno*

RESUMEN

El artículo analiza la importancia de las empresas transnacionales en la economía mundial y el proceso de globalización. Llama la atención sobre las implicaciones para los países en desarrollo del acuerdo Multilateral de Inversiones (AMI) que se discute y formula en el seno de OCDE y que plantea una desregulación total de los flujos de inversión extranjera directa.

ABSTRACT

This paper deals with the role played by the global corporations in the world economy and the globalization process. The article also points the implications deriving from the Multilateral Accord on Investments (MAI) for the development countries, such as it is formulated in the OCDE.

* Profesor-investigador en el Centro de Investigaciones y Estudios de Posgrado de la Facultad de Economía de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla y profesor visitante de la Maestría en Análisis Regional de la Universidad Autónoma de Tlaxcala. E-mail: jeestay@siu.cen.buap.mx

GLOBALIZACION, EMPRESAS TRASNACIONALES Y LA SOCIEDAD CIVIL

Realidad y apologías de la globalización.

A medida que nos acercamos hacia el fin del siglo, las referencias a la globalización se van multiplicando no sólo en los análisis sobre el funcionamiento del sistema mundial y de las relaciones internacionales, sino también en aquellos trabajos dedicados al estudio de países específicos o de sectores o regiones pertenecientes a algún país. Desde las más variadas disciplinas y perspectivas teóricas, y para abordar los temas más diversos, se recurre a la globalización, como concepto cuyo uso pareciera ser condición obligada en el discurso de las ciencias sociales sobre la realidad contemporánea.

En el ámbito de la economía -aunque, por cierto, no estamos ante un proceso únicamente económico sino también social, político y cultural, por detrás de las múltiples referencias a la globalización existe un conjunto de tendencias que han aparecido o se

han acentuado en los años y décadas más recientes y a las cuales generalmente se hace referencia al hablar de los contenidos de la globalización. En especial, la mayor movilidad de las mercancías y sobre todo de los capitales, así como los elevados niveles de interpenetración de las economías nacionales y la mayor integración que todo ello supone en el conjunto del sistema y en los distintos mercados mundiales, son algunas de las principales tendencias constitutivas de la globalización, y reflejan cambios profundos en las bases técnicas y en las relaciones económicas bajo las cuales se desenvuelven la producción, la circulación y el financiamiento.

Sin embargo, el relativo consenso que es posible encontrar respecto de los contenidos recién mencionados, desaparece cuando se trata de la ubicación histórica de la globalización económica, de los sentidos y las consecuencias que se le asignan, y de los vínculos presentes y futu-

ros que se identifican entre ella y distintas tendencias y estructuras del sistema mundial. Así, por ejemplo, dependiendo del autor que se lea, y de los rasgos y relaciones que éste destaque, la globalización es un proceso ya viejo que ha alcanzado una nueva etapa, un proceso nuevo que ya está consolidándose, o una imagen de futuro cuya concreción sólo se avizora en el horizonte; un proceso que se da en el interior de una economía que es mundial desde hace ya tiempo, o que implica la aparición de una “verdadera” economía mundial; un proceso que coexiste con los Estados nacionales o que anuncia la desaparición de dichos Estados; un proceso que se acompañará con nuevas formas e instituciones del orden internacional, o que supone la ausencia de un orden estructurado a ese nivel; un proceso opuesto a -y entorpecido por- la formación de bloques económicos o que se complementa con dicha formación; etc.

Más que hacer una lista de los puntos de desacuerdo que existen respecto de la globalización, lo que queremos destacar es que dichos puntos

son muchos, y que los desacuerdos son muy profundos, lo cual si bien en parte responde a lo variado y complejo de las tendencias asociadas a la globalización, y a las profundas transformaciones que aún se están desplegando en éstas y en el escenario mundial resultante, también en buena parte responde a las distintas perspectivas teóricas y juicios de valor a partir de las cuales es abordado el estudio del tema, sobre todo cuando se trata de identificar el “sentido profundo” de la globalización y el abanico de consecuencias que de ésta se desprenden para los distintos países y para los grupos sociales en el interior de ellos.

Desde esa perspectiva, entre la multitud de análisis sobre el tema a nuestro juicio es claramente identificable una vertiente de apologías de la globalización, en la cual el proceso ha sido glorificado hasta el absurdo. Si bien esa vertiente alcanzó su máxima presencia en el periodo inmediato posterior a la debacle del socialismo real -y acompañando a las propuestas del “fin de la historia” argumentado por

Fukuyama y del “Nuevo Orden Mundial” anunciado por Bush, luego de lo cual ha perdido terreno ante una porfiada realidad mundial en la que los problemas y las contradicciones insisten en no desaparecer, aún sigue teniendo una presencia de primer orden en la discusión académica y en particular en los discursos gubernamentales, como bien nos consta a los habitantes de América Latina.

En las apologías de la globalización, ésta es presentada con distintas mezclas de fatalismo histórico y de optimismo desbordante: por una parte, ante ella nada se puede hacer, salvo asumirla y crear condiciones para su plena y rápida internalización; por otra parte, aún cuando existieran alternativas y/o márgenes de acción, no tendría sentido aprovecharlas -y, menos aún, crearlas si no estuvieran ya construidas- ya que de la globalización sólo pueden resultar efectos positivos para todos los países y para todas las personas, incluidos países como los latinoamericanos, en los cuales la globalización es anunciada como el instrumen-

to que permitirá “saltar” hacia el primer mundo y con ello superar para siempre las carencias y los rezagos que históricamente han acompañado al desarrollo de nuestras sociedades. La composición precisa de la “mezcla”, va cambiando según el momento del discurso y el público al cual va dirigido; así, los discursos sobre la globalización pronunciados en el Foro Económico Mundial de Davos, Suiza, que reúne anualmente a los 1000 principales líderes empresariales -y que en 1996 estuvo dedicado al tema “Sustentando la globalización” y en este año al de “Prioridades para el siglo XXI” -, con seguridad que fueron más optimistas y menos fatalistas que los que pudieran haberse dirigido, por ejemplo, a las poblaciones de los países de África al Sur del Sahara.

Para el caso de América Latina, cuando se trata de colocar bajo el “paraguas” de la globalización a las políticas de liberalización de los mercados, de apertura a ultranza de la economía y de privatización tanto de las empresas estatales como de otros instrumen-

tos gubernamentales de regulación, difícilmente se puede recurrir a algún recuento de los beneficios que la globalización ha traído para países que apenas están saliendo de la profunda crisis de los años ochenta, para sociedades fuertemente polarizadas y para poblaciones notoriamente empobrecidas, con lo cual el optimismo sólo puede aplicarse a las promesas de futuro. Es entonces que seacentúa el componente fatalista de la argumentación: son los imperativos de la globalización los que definen "desde afuera" todo lo que se hace y las maneras y ritmos con que se realiza; hay que seguir asumiendo los "costos de transición" que son necesarios para arribar a la economía globalizada; no existe opción alguna -o, más bien, las opciones son reducidas a un único e imposible escenario de autarquía total-; y, la más pequeña indecisión o tardanza será rápidamente castigada por el mercado, generándose desconfianza en los inversionistas de dentro y fuera, fuga de capitales, desequilibrios macroeconómicos, deterioro de la actividad productiva con todas

sus secuelas, y cualquier otra calamidad que en el momento se le ocurra al agorero en turno.

En la construcción de las apologías al uso, una de las claves parece estar en asumir que en el mundo globalizado existe -o que se podrá lograr con sólo algunos "ajustes menores"- una relación directa entre las enormes posibilidades que efectivamente brinda el actual avance científico técnico para mejorar en todos los sentidos el desarrollo humano, y el escenario que resultaría de una concreción sin trabas de esas posibilidades. Así, la capacidad de los avances biotecnológicos para multiplicar la producción de alimentos, se anuncia como el cercano fin del hambre en el mundo; a los avances en la automatización y la robótica, y en el desarrollo de nuevos materiales, se les ubica multiplicando simultáneamente la disponibilidad de todo tipo de bienes y los tiempos dedicados al ocio por la menor necesidad de trabajo vivo; la revolución en la informática y las telecomunicaciones, se traduce a un escenario de pobla-

ciones bien informadas y con acceso generalizado a las nuevas formas de comunicación; los avances en la generación de tecnologías menos contaminantes, se asumen como una próxima detención o reversión del deterioro ambiental; etc.

Desde luego que esa relación directa, entre las posibilidades que hoy están al alcance de la humanidad y la concreción de ellas en un efectivo mejoramiento global de la calidad de vida, no existe, y lo que hay es una absoluta falta de correspondencia, ya que entre ambas cosas media tanto la organización social en general, como en particular los procesos y relaciones a través de los cuales la mayor capacidad de producción de alimentos no impide las hambrunas, la mayor capacidad de producción de bienes se acompaña tanto de una casi nula disponibilidad de ellos para un alto porcentaje de la población mundial como de incrementos no del “ocio” sino del desempleo, y la producción de tecnologías limpias no impide que el deterioro ecológico se acentúe.

La falta de correspondencia que estamos señalando no es nueva, pero a nuestro juicio sí lo es la magnitud y gravedad que ella alcanza en los marcos de la globalización: por una parte, probablemente nunca antes han existido como hoy las condiciones objetivas para acceder al desarrollo humano generalizado y sostenible pero, por otra parte, el efectivo acceso a ese desarrollo no sólo no se concreta sino que ni siquiera se vuelve más cercano, dadas las modalidades que actualmente prevalecen en el funcionamiento de la economía mundial y en las cuales el accionar de las empresas transnacionales tiene un rol de primera importancia .

Las empresas trasnacionales y la globalización

Un buen punto de partida para alejarse de las apologías del proceso de globalización, consiste en tener presente el papel que las empresas transnacionales (ET) vienen jugando en dicho proceso, aspecto éste que tal vez por eso mismo está ausente en muchos de los análisis sobre la actual economía mundial.

Desde luego que la presencia de las ET como actores sistémicos de primer nivel, se remonta a bastante antes de los años en que la mayor parte de los autores ubican el arranque de la actual globalización, y al respecto basta recordar la importancia asignada a la actividad internacional de los monopolios en los escritos sobre el imperialismo de comienzos del presente siglo, o los análisis de los años sesenta y setenta sobre la internacionalización del capital productivo,¹ las compañías multinacionales,² los "administradores mundiales"³ y la "nueva división internacional del trabajo".⁴

Sin embargo hasta hace quince o veinte años, si bien las ET ya tenían una notable flexibilidad y autonomía en su accionar, aún así estaban sujetas a restricciones de distinto tipo, empezando por aquellas derivadas de las rigideces existentes en su propio funcionamiento y en la base tecno-productiva que les servía de sustento. En tal sentido, la revolución científico técnica ha implicado para esas empresas nuevas condiciones

de producción, de desplazamiento y de organización general, facilitando una mucho mayor flexibilidad en su funcionamiento que les permite elegir, con muy pocas restricciones técnicas, las mejores combinaciones posibles de localización y organización productiva a través de la fragmentación de su actividad global en actividades parciales.

Bajo esas nuevas condiciones, la actividad de las transnacionales se ha multiplicado en las últimas décadas, tanto en términos absolutos como relativos. En términos absolutos, basta tener presente que para mediados de los años noventa había 44500 matrices de empresas transnacionales -7900 de ellas en países "en desarrollo"-, con un total de 276700 filiales cuyo valor agregado anual se triplicó en comparación con 1982, cuyas ventas -calculadas en 7 billones de dólares- se han incrementado a un ritmo de 8% anual durante el mismo periodo, y cuyas exportaciones pasaron de 730 miles de millones de dólares en 1982 a 1850 miles de millones en 1994,⁵ crecimientos todos éstos

tos que son mayores a los de cualquier comportamiento nacional de niveles globales de actividad, de producción industrial, de inversión, etc.

En términos relativos, las cifras del Cuadro I muestran con bastante claridad la creciente importancia adquirida por los flujos de Inversión Extranjera Directa (IED) y por la

producción de las filiales de ET, en relación a distintos indicadores macroeconómicos de los países receptores; así, por ejemplo, entre 1980 y 1995 los stocks de IED medidos como porcentaje del PIB de los países receptores, han aumentado a más del doble en el promedio mundial y a más de tres veces para los países atrasados.

CUADRO I

IMPORTANCIA RELATIVA DE LA IED Y DE LA ACTIVIDAD DE LAS FILIALES DE EMPRESAS TRANSNACIONALES

	Producto bruto de las filiales como % del PIB del país receptor	Flujos de ingreso de IED como % de la Formación Bruta de Capital Fijo	Stock de IED ingresada como % del Producto Interno Bruto	
	1982	1994	1980	1995
P. desarrollados	5.1	5.4	5.5	4.4
Unión Europea	5.7	7.7	9.1	6.8
Am. del Norte	5.1	5.2	5.5	6.3
Países atrasados	6.0	9.1	8.0	8.2
África	4.4	8.8	4.7	6.9
Asia	5.6	8.6	7.6	7.5
América Latina	7.6	10.3	11.3	11.0
Oceanía	27.5	24.9	32.6	47.3
Europa Cent. y Otal	0.1	2.3	1.0	5.2
MUNDO	5.2	6.0	5.4	4.6
			--	4.9
			4.6	10.1

FUENTE: UNCTAD, World Investment Report 1997, N. York, 1997, pp. 267, 325 a 338 y 339 a 352.

A lo anterior, cabría anexar otras dos referencias que también dan cuenta de la importancia adquirida por las ET:

- Por una parte, el hecho de que el llamado “comercio intrafirma” -esto es, las importaciones y exportaciones que se realizan en el interior de cada empresa transnacional, entre la matriz y sus filiales o entre las propias filiales- ha ido representando un porcentaje cada vez mayor tanto en los totales del comercio internacional como en los totales de lo que exportan e importan las ET. Al respecto, en el World Investment Report (WIR) de 1996 (p. 103), se hace la siguiente estimación: “el porcentaje de exportaciones intrafirma realizadas por matrices y por filiales ubicadas en el país, en el total de exportaciones de ese país, alcanza un rango que va desde 38 por ciento en el caso de Suecia hasta 24 por ciento en el caso de Japón. La tasa correspondiente a importaciones intrafirma en el total de las importaciones del país, alcanza un rango que va desde 14 por ciento en Japón hasta 43 por ciento en los EE.UU.” Y en el mismo WIR (p. 104), se señala que en 1993, para el caso de las filiales de empresas estadounidenses, del total de sus exportaciones un 64% tenía como destino a sus respectivas matrices.
- Por otra parte, el hecho de que lo sustancial de los pagos internacionales globales de derechos y regalías por tecnología, se realiza también en el interior de las empresas transnacionales. Así, del total de esos pagos -cuyo monto aumentó de 12000 millones de dólares en 1983 a 48000 millones en 1995- se estima que entre un setenta y un ochenta por ciento corresponden a transacciones entre matrices y sus filiales,⁶ lo que da cuenta del quasi monopolio que dichas empresas ejercen no sólo en la generación de tecnologías, sino también en el uso de las mismas.

A las cifras que hemos mencionado sobre la actividad

del conjunto de las ET, habría que agregar que dentro de ese conjunto los mayores volúmenes y los más elevados ritmos de crecimiento de dicha actividad están concentrados en un pequeño número de grandes trasnacionales, lo que puede ser visto en el Cuadro II. En dicho Cuadro se observa que las principales 25 ET de EE.UU. concentran la

mitad del stock de inversión directa que en total tienen en el exterior las casi 3500 transnacionales de ese país, y que algo semejante ocurre con la mayoría de los países incluidos en él, con casos extremos como el de Noruega, donde casi dos tercios de la inversión en el exterior de las 1000 ET de ese país está concentrado en tan sólo 5 empresas.

CUADRO II

PARTICIPACION DE LAS MAYORES EMPRESAS TRANSNACIONALES, EN EL STOCK DE INVERSION DIRECTA TOTAL EN EL EXTERIOR DE SUS RESPECTIVOS PAISES DE ORIGEN, 1995

Porcentajes de participación en el total

	Total de ET	Primeras 5	Primeras 10	Primeras 15	Primeras 25	Primeras 50
Australia	875a	45.0	57.0	66.0	80.0	96.0
Austria	877b	10.0	17.3	22.2	30.5	44.0
Canadá	1691	22.6	33.5	40.1	50.1	64.4
Finlandia	1200a	33.0	47.0	56.0	69.0	84.0
Francia	2126	14.0	23.0	31.0	42.0	59.0
Alemania	7292b	17.5	29.3	35.0	41.8	51.5
Noruega	1000b	63.8	75.2	81.1	86.8	92.9
Suecia	3650a	23.0	37.0	48.0	59.0	76.0
R. Unido	1467c	28.0	40.0	47.0	57.0	71.0
EE.UU.	3470b	19.0	33.0	42.0	51.0	63.0

Fuente: UNCTAD, World Investment Report 1997, Nueva York, 1997, p. 34.(a) 1996 (b) 1994 (c) 1992

Desde otra perspectiva, los elevados grados de concentración a que estamos haciendo referencia también quedan de manifiesto si se revisan las cifras de operaciones de las 100 mayores transnacionales que existen en el mundo, y se confrontan con las cifras correspondientes a la totalidad de ET. En tal sentido, las 100 mayores ET, que representan apenas un 0.2 por ciento del universo arriba mencionado de 44500 empresas, concentraban un 20 por ciento de los activos en el exterior y un 29 por ciento de las ventas globales de ese universo, para 1994 y 1995 respectivamente, y en el último de esos años trabajaban en esas 100 empresas poco más de 12 millones de personas.⁷

Esas grandes empresas transnacionales, en su inmensa mayoría pertenecen a los países industrializados a tal punto que, según el listado de las 100 mayores ET que presenta anualmente la UNCTAD, en 1996 por primera vez fueron incorporadas a dicha lista 2 empresas de países atrasados (la Corporación

Daewoo de Corea y la empresa Petróleos de Venezuela). E incluso para el conjunto de países desarrollados, sólo en unos cuantos de ellos se ubica la gran mayoría de las principales ET; así, y según se ve en el Cuadro III, tan sólo en seis países se concentran 82 de las cien mayores ET, y a esas 82 empresas corresponde el 90% de los activos extranjeros de las cien, el 92% de las ventas en el exterior y el 86% del empleo.

En suma, no sólo estamos ante una creciente presencia de las ET en la economía mundial y en el proceso de globalización, de tal manera que esas empresas han multiplicado sus sucursales, inversiones, ventas, exportaciones, ganancias, etc., desplegándose a lo largo y ancho del planeta y contando para ellos con las mejores tecnologías y las mayores capacidades competitivas,⁸ sino que además dicha presencia está fuertemente concentrada en un pequeñísimo número de grandes corporaciones que tienen su base en los mayores países desarrollados.

CUADRO III

**PARTICIPACION PORCENTUAL POR PAIS DE ORIGEN,
EN LAS 100 PRINCIPALES EMPRESAS TRASNACIONALES**

	Activos Extranjeros (% de las 100)	Ventas en el exterior (% de las 100)	Empleo en el exterior (% de las 100)	Número de Empresas
Trasnacionales de:				
Francia	9	8	9	11
Alemania	12	11	12	9
Holanda	8	8	10	3
R. Unido	12	12	15	11
Japón	16	26	10	18
EE.UU.	33	27	30	30
SUMA	90	92	86	82

Fuente: UNCTAD, World Investment Report 1997, Nueva York, 1997, p.35.

Esa base nacional de las grandes corporaciones, por cierto que sigue siendo un dato de primera importancia a la hora de evaluar los contenidos del actual proceso de globalización y, en particular, el grado en que dicho proceso apunta o no tanto a una creciente disociación entre las ET y sus respectivos países de origen, como hacia la “convergencia” en el desempeño de esas empresas a través del desarrollo de una base industrial y tecnológica de carácter “global” que compartirían to-

das ellas. En tal sentido, en un reciente análisis en el cual se revisan esos temas sobre todo con relación a las empresas de EE.UU., Alemania y Japón,⁹ la conclusión es negativa respecto de ambas tendencias: por una parte, las ET siguen teniendo fuertes vínculos con sus respectivos estados y con las correspondientes estructuras de sus países de origen; y, por otra parte, en el interior de la globalización se reproducen importantes diferencias entre las ET de distintos orígenes geográficos, dife-

rencias que abarcan diversos aspectos del desempeño de esas empresas y que apuntan en un sentido opuesto al de la “convergencia” que supuestamente estaría teniendo lugar.¹⁰

Como complemento a lo que hasta ahora hemos dicho, nos parece necesario destacar que la activa participación de las ET en el proceso de globalización, y sobre todo de las mayores entre ellas, merece ser comparado con otras dos situaciones:

- Por una parte, con el incremento también muy rápido que han tenido en el escenario económico mundial aquellos flujos internacionales de capitales que no corresponden a inversión directa -aunque también están muy vinculados a las operaciones financieras de las ET-: mayoritariamente préstamos bancarios hasta el inicio de los años ochenta y, desde ese entonces a la fecha, capitales dirigidos principalmente a operaciones bursátiles, los cuales es conocido que han alcanzado enormes volúmenes y

se han caracterizado por una gran volatilidad, desplazándose masivamente y con la mayor rapidez entre las diferentes plazas financieras, como bien se ha podido constatar en 1994 en México y desde mediados de 1997 en las economías del Este de Asia.

- Por otra parte, con la mucho menor facilidad de desplazamiento internacional que existe respecto de los trabajadores, a tal punto que dichos desplazamientos incluso enfrentan hoy más resistencias que en el pasado, al menos en lo que respecta a las conductas anti-inmigrantes y xenofóbicas que han ido ganando fuerza en una buena parte de los principales países industrializados.

De lo recién planteado, y del seguimiento que antes hemos presentado en relación al despliegue global de las transnacionales, nos interesa concluir por ahora que desde nuestra perspectiva la globalización económica, en lo fundamental, hasta la fecha ha sido una globalización del ca-

pital, y sobre todo del gran capital. Han sido los grandes capitales, bajo diferentes formas funcionales, los que en mayor medida se han transformado en actores principales de la globalización, aprovechando al máximo las posibilidades que encierra e imprimiendo su sello a las modalidades bajo las cuales ella se ha venido desplegando.

Si al seguimiento que hemos hecho del comportamiento de las ET, agregamos una identificación mínima de los propósitos y las medidas de regulación de la economía internacional y de las relaciones económicas externas de los países, que han estado presentes en las estrategias multilaterales y gubernamentales de los últimos años, la conclusión recién señalada se mantiene, e incluso se refuerza, según veremos a continuación.

En efecto, la mayor flexibilidad que hoy tiene el accionar de las ET, y que al inicio del anterior apartado la vinculábamos con las menores restricciones técnicas que están presentes en su funcionamiento, también está estre-

chamente vinculada con las facilidades de todo tipo que han ido recibiendo para poder actuar con total libertad en el escenario mundial, lo que lleva a pensar ya no sólo en una globalización del gran capital, sino también para el gran capital. En tal sentido, el vuelco es notable si tenemos presentes los intentos que en los años setenta se daban para sujetar dichas empresas a regulaciones tanto a nivel global como por parte de los países en los que actuaban: a nivel global, recordemos las discusiones sobre el “Código de Conducta de las Empresas Transnacionales” y el “Código Sobre Transferencias de Tecnologías”, que como parte del llamado “Nuevo Orden Económico Internacional” (NOEI) se dieron sobre todo en el seno de la UNCTAD; por parte de los países, recordemos los llamados “requisitos de desempeño”, a través de los cuales se intentaba asegurar que las inversiones de esas empresas tuvieran efectos positivos sobre el empleo, la balanza comercial, la disponibilidad de divisas, los encadenamientos productivos, la transferencia de tecnologías, etc.

A partir de los años ochenta, los intentos por regular la actuación de las ET comenzaron a desaparecer, cediendo su lugar tanto a la formulación de distintas normas que muy claramente han apuntado a una profunda desregulación, como a una cerrada competencia entre los gobiernos -y particularmente por parte de los del capitalismo atrasado- para atraer a dichas empresas ofreciéndoles las mayores facilidades posibles.

A nivel multilateral, los principales acuerdos vinculados a la actuación de las transnacionales se dieron en el contexto de la finalización de la Ronda Uruguay del GATT y la creación de la Organización Mundial de Comercio (OMC). A pesar de que el tema de la IED no formaba parte de la agenda de la Ronda Uruguay -ni, más en general, del ámbito de acción del GATT-, por iniciativa sobre todo de los EE.UU.¹¹ el tema estuvo presente en varios de los acuerdos con que finalizó dicha Ronda, al igual que ha venido ocurriendo con la introducción de dicho tema en distintos tratados que supuestamente están referidos al comercio.

Así, en la Ronda Uruguay el tema fue incorporado principalmente en el “Acuerdo Sobre Medidas de Inversión Relacionadas con el Comercio” (acuerdo TRIMs) y en el “Acuerdo General Sobre el Comercio de Servicios” (GATS).¹² En lo que respecta al acuerdo TRIMs, lo sustancial de él consiste en el compromiso de los gobiernos para otorgar, a las inversiones extranjeras que están relacionadas con el comercio, un trato igual al que otorga a los inversionistas nacionales (“trato nacional”), y para no someter a dichas inversiones a ningún tipo de restricción cuantitativa, estableciéndose plazos de cumplimiento del Acuerdo que vencen en el año 2000 para los “países en desarrollo” y en el 2002 los de “menor desarrollo relativo”. En cuanto al GATS, él incluye aspectos de la IED en la medida en que uno de los “modos de prestación” de un servicio consiste en que la empresa que lo ofrece se instale directamente en el mercado que va a atender, y para esos casos las empresas quedan amparadas por distintas disposiciones del GATS en las cuales

los gobiernos se comprometen tanto a liberalizar la prestación de los servicios como a proteger -con “trato nacional” y con “trato de nación más favorecida”⁻¹³ a los prestadores extranjeros.

A nivel bilateral, la expresión más clara de las nuevas y mejores condiciones definidas para la actuación de las transnacionales, ha sido la proliferación de los “Tratados Bilaterales de Inversión”, en los cuales la tónica consiste es que los países firmantes aseguran las mejores condiciones posibles para la promoción y protección de las inversiones de la contraparte. Así, de un total de menos de 400 tratados que existían al inicio de los años noventa, para 1997 dicho número se incrementó a 1330 con 162 países involucrados, incluyendo a 31 países de América Latina y el Caribe que están involucrados en 298 tratados.¹⁴

Esa multiplicación de los Tratados Bilaterales de Inversión, así como el sentido de ellos y de los Acuerdos que en la OMC incorporan el tema de las inversiones extranjeras, se

han correspondido plenamente con distintos cambios que los países han incorporado en su normatividad interna para facilitar la acción de las ET.¹⁵ Por una parte, en los años recientes distintos países han establecido “Leyes de Competencia”, con el objetivo principal de preservar y promover la competencia, incorporando en dichas leyes cláusulas referidas al tratamiento no discriminatorio de las inversiones extranjeras y, en algunos casos, cláusulas referidas a las fusiones y adquisiciones, que han pasado a ser mecanismos muy importantes en el ingreso de inversiones extranjeras; así, para inicios de 1997 dichas leyes ya existían en 77 países, y en otros 25 se encontraban en preparación, en comparación con 42 países que tenían leyes de ese tipo desde antes de la presente década -y en algunos casos, como Canadá y EE.UU., incluso desde el siglo pasado-. Por otra parte, y paralelamente a lo anterior, un número creciente de países ha ido aplicando cambios en la regulación específicamente referida a las inversiones extranjeras, que en la gran ma-

yoría de los casos (véase Cuadro IV) han consistido en la liberación y promoción de dichas inversiones; por ejemplo, tan sólo en 1996, 65 paí-

ses introdujeron 114 cambios en la regulación sobre IED, de los cuales 98 cambios apuntaron en la dirección recién indicada.

CUADRO IV
CAMBIOS EN LA REGULACION DE LA IED

	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Nº de países que han introducido cambios en su régimen de inversión	35	43	57	49	64	65
Nº de cambios:	82	79	102	110	112	114
De los cuales:						
Liberalización o promoción (a)	80	79	101	108	106	98
Mayor control (b)	2	-	1	2	6	16

- (a) Incluye medidas dirigidas al fortalecimiento de los mecanismos de mercado, así como incentivos.
(b) Incluye medidas dirigidas a la reducción de incentivos.

Fuente: UNCTAD, World Investment Report 1997, Nueva York, 1997, p.18.

Las empresas transnacionales, el AMI y la Sociedad Civil: ¿por quién doblan las campanas?

La revisión hecha en el apartado anterior, se refirió a facilidades multilaterales, bilaterales y nacionales con que ya están siendo beneficiadas las empresas transnacionales, pero lo peor -o lo mejor, dependiendo del punto de vista- todavía está por venir, y lo que

está por venir tiene un nombre muy preciso: Acuerdo Multilateral de Inversiones (AMI, MAI por sus siglas en inglés).

Dicho Acuerdo, es con toda seguridad el más ambicioso esfuerzo para eliminar las barreras y los controles a la libre movilidad del capital y, con ello, para terminar de trasladar al gran capital el comando directo de la economía

mundial, rebasando ampliamente a las distintas normas que se han venido aplicando en los últimos años -y que revisábamos en el apartado anterior- tanto en profundidad como en amplitud: en profundidad, porque el AMI abarca temas y establece procedimientos que hasta ahora no habían sido objeto de acuerdo en negociaciones internacionales, yendo mucho más lejos que la gran mayoría de los convenios que hoy existen; y en amplitud, porque el AMI tiene una clara "vocación multilateral", esto es, está siendo concebido para aplicarse a todos los países del mundo.

Si tenemos en cuenta lo anterior, el Director General de la OMC, Renato Ruggerio, no estuvo tan equivocado cuando al referirse al AMI, planteó en Diciembre de 1996 en Singapur, "estamos redactando la constitución de una economía global singular". Sin embargo, y este es un primer problema a destacar, al hacer esa declaración Ruggerio no se refería precisamente a los 166 países -132 miembros y 34 observadores-

que actualmente participan en la Organización que él preside, sino más bien a los negociadores gubernamentales de los 29 países miembros de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), que son los únicos que han tenido participación en las negociaciones del AMI.

La intención de esos países es llegar primero a un texto final acordado entre ellos para después ampliar su aplicación, ya sea buscando a partir de la OCDE la adhesión individual de países que no son miembros y de organizaciones de integración económica regional, o ya sea proponiendo su adopción y aplicación ante la OMC. En ambos casos, ello significa que los países atrasados en su casi totalidad - México es una excepción, por ser miembro de la OCDE- no han tenido ni van a tener participación alguna en la negociación del Acuerdo, y que en dicha negociación los intereses que han estado representados han sido principalmente los de aquellos países que son sede de las mayores ET. Si bien es cierto que al mismo

tiempo son esos países los que también reciben la mayor parte de los flujos de IED, es evidente que su situación de principales emisores-receptores los coloca en una situación totalmente distinta a la de los países atrasados que son casi únicamente receptores.

Incluso en lo que respecta a los miembros de la OCDE, las negociaciones del AMI - que se iniciaron mayo de 1995- durante una primera larga etapa se mantuvieron en secreto hasta para los parlamentos de esos países, y recién en febrero de 1997 se empezaron a hacer públicos los textos que se iban acordando, en buena medida por presión de distintas organizaciones civiles de los países desarrollados;¹⁶ desde ese entonces, se han conocido cinco versiones del Acuerdo, la primera de ellas de enero de 1997, las siguientes de mayo y octubre de ese año y de febrero de 1998, y la más reciente de abril de 1998, luego de la cual se inició en las negociaciones un "periodo de reflexión" que se supone durará hasta octubre de 1998.

A lo largo de esas versiones, se ha ido definiendo un completo marco de apoyo al despliegue de las ET, en el cual todos los derechos y facilidades son para los inversoristas y todas las obligaciones y trabas para los gobiernos, según se puede ver por la inclusión en el texto más reciente del AMI de aspectos como los siguientes:

- Una muy amplia definición de "inversión", en la que se considera como tal a "todo tipo de activo que directa o indirectamente esté bajo el control o sea de propiedad de un inversionista", lo que incluye, entre otras cosas: empresas; acciones, títulos u otras formas de participación en una empresa, así como los derechos derivados de ello; bonos, préstamos, otras formas de deuda y los derechos derivados de ello; derechos derivados de un contrato; derechos de propiedad intelectual; cualquier otra propiedad tangible o intangible, móvil o inmueble, y cualquier derecho relacionado a esa propiedad; etc.

- El “Trato Nacional” y el “Trato de Nación más Favorecida” para los inversionistas extranjeros en todo lo referido al establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción, operación, y venta de inversiones, lo cual, según ya hemos dicho, significa que cada uno de esos inversionistas recibirá un trato no menos favorable al de los nacionales y al de las demás inversionistas extranjeros.¹⁷
 - En el apartado de Protección de la inversión, se compromete “seguridad” y una “protección completa y constante” para las inversiones extranjeras, y se establece que no se podrá “expropiar o nacionalizar directa o indirectamente una inversión” o “tomar alguna medida o medidas que tengan efectos equivalentes”, excepto para un propósito de interés público, en cuyo caso se debe cumplir una serie bastante larga de reglas, entre las que se incluye el pago “sin dilación” y “en efectivo” de una compensación “ade-
- cuada” y “libremente transferible”, la cual deberá ser equivalente al “valor libre de mercado” de la inversión expropiada y podrá incluir intereses por el tiempo transcurrido entre la expropiación y el pago (punto éste que está todavía a discusión), a todo lo cual se agrega que, en caso de inconformidad, el inversionista podrá recurrir a una “autoridad judicial u otra autoridad competente e independiente”.
- Respecto de las disputas, lo más notable es que el AMI confiere a los inversionistas privados y a las corporaciones transnacionales - y sólo a ellos-, los mismos derechos y el mismo status legal que a los gobiernos soberanos, pudiendo las corporaciones llevarlos directamente a juicio -demandando, por ejemplo, el pago de algún monto- en un tribunal internacional especial del Acuerdo, situación ésta que sólo tiene como precedente al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Así, en el apartado de “procedi-

mientos inversionista-estado” del AMI, se establece que “las partes contratantes por este medio dan su consentimiento incondicional para someter las disputas a arbitraje internacional de acuerdo con lo establecido en este artículo”

- En contraste con todos los tratados existentes, una vez que un país se adhiere al AMI queda obligado a cumplirlo durante un lapso mínimo de 20 años, aún si durante ese lapso decide retirarse. Ello resulta de dos plazos que deben ser cubiertos: por una parte, un país sólo puede notificar su retiro después de cinco años de que el Acuerdo comenzó a tener vigencia para él; por otra parte, las cláusulas del Acuerdo “continuarán aplicándose por un periodo de quince años desde la fecha de notificación de retiro, para las inversiones que existan en esa fecha”

Una mención especial merece el apartado de “Requisitos de Desempeño” del AMI, no precisamente por que en

él se defina algún requisito de desarrollo o de resultados para las inversiones extranjeras, sino más bien debido a lo contrario, ya que en dicho apartado se establece de manera explícita el compromiso de no exigirles desempeño alguno, enumerándose de manera detallada todo aquello en lo que no se les impondrá ningún tipo de exigencia, con lo cual los “regulados” resultan ser no las ET sino los gobiernos.

Al respecto, hemos construido el Cuadro V para que el lector se forme su propia opinión en relación a dos puntos:

- Por una parte, en la columna derecha del Cuadro presentamos de manera textual (en inglés, que es el idioma en que está el borrador oficial que tenemos del AMI) la mayoría de las cláusulas en que se enumeran aquellos aspectos en los cuales los países receptores no le impondrán exigencias a la inversión extranjera. Como se observa allí, en definitiva no se le podrá exigir “nada de nada”, incluídos por cierto todos aquellos puntos que,

según ya mencionamos, hace un par de décadas nuestros países reivindicaban en relación al desempeño de las ET: generación de empleos, transferencia de tecnologías, saldo positivo en balanza comercial, encadenamientos productivos, etc.

- Por otra parte, en la columna izquierda del Cuadro V presentamos, también de manera textual, algunas de las cláusulas del TLCAN sobre “Requisitos de desempeño”, para mostrar la coincidencia incluso literal que existe en ese tema entre el TLCAN y el AMI. Desde luego, y considerando las fechas de negociación en ambos casos, lo que queda en evidencia es que EE.UU. está logrando imponer en la OCDE el mismo criterio, de ausencia total y expresa de requisitos para las inversiones extranjeras, que previamente le impuso a México y Canadá.

El punto que recién hemos mencionado, de imposición de los criterios estadounidenses,

es generalizable tanto al conjunto del AMI como incluso a otros convenios internacionales recientes, de tal manera que en ambas direcciones el TLCAN se ha constituido en el “ejemplo a seguir”. En lo que respecta al AMI, los criterios del TLCAN -y, por consiguiente los contenidos del “modelo estadounidense”¹⁸ están claramente presentes no sólo en los “requisitos de desempeño” sino en todos los restantes apartados del acuerdo y, más en general, en lo que eufemísticamente se ha calificado como los “altos niveles de disciplina tanto en materia de liberalización, como de protección”¹⁹ que están plasmados en el AMI. En lo que respecta a otros convenios internacionales, los casos más transparentes se han venido dando en América Latina; en tal sentido, en el mismo documento del SELA que acabamos de citar, y luego de que en él se analiza el tratamiento a la IED en varios de los acuerdos de integración que existen en la región (Grupo Andino, Mercosur, Caricom, G-3, y distintos tratados bilaterales), se concluye:

CUADRO V

COMPARACION PARCIAL DEL TEXTO CONSOLIDADO DEL ACUERDO MULTILATERAL DE INVERSIONES (borrador de abril de 1998) CON EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE

TLCAN: CAPITULO XI (INVERSIÓN), Artículo 1106: requisitos de desempeño.	AMI: Apartado de “requisitos de desempeño”.*
1. Ninguna de las Partes podrá imponer ni hacer cumplir cualquiera de los siguientes requisitos o hacer cumplir ningún compromiso o iniciativa, en relación con el establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción u operación de una inversión de un inversionista de una Parte o de un país no Parte en su territorio para:	A contracting Party shall not, in connection with the establishment, acquisition, expansion, management, operation or conduct of an investment in its territory of an investor of a Contracting Party or of a non-Contracting Party, impose, enforce or maintain any of the following requirements, or enforce any commitment or undertaking:
a) exportar un determinado nivel o porcentaje de bienes o servicios;	a) to export a given level or percentage of goods or services.
b) alcanzar un determinado grado o porcentaje de contenido nacional;	b) to achieve a given level or percentage of domestic content;
c) adquirir o utilizar u otorgar preferencia a bienes producidos o a servicios prestados en su territorio, o adquirir bienes de productores o servicios de prestadores de servicios en su territorio;	c) to purchase, use or accord a preference to goods produced or services provided in its territory, or to purchase goods or services from persons in its territory;
d) relacionar en cualquier forma el volumen o valor de las importaciones con el volumen o valor de las exportaciones, o con el monto de las entradas en divisas asociadas con dicha inversión;	d) to relate in any way the volume or value of imports to the volume or value of exports or to the amount of foreign exchange inflows associated with such investment;
e) restringir las ventas en su territorio de los bienes o servicios que tal inversión produce o presta, relacionando de cualquier manera dichas ventas al volumen o valor de sus exportaciones o a ganancias que generen en divisas;	e) to restrict sales of goods or services in its territory that such investment produces or provides by relating such sales to the volume or value of its exports or foreign exchange earnings;
f) transferir a una persona en su territorio, tecnología, un proceso productivo u otro conocimiento reservado, salvo cuando el requisito se imponga o el compromiso o iniciativa se hagan cumplir por un tribunal judicial o administrativo o autoridad competente para reparar una supuesta violación a las leyes en materia de competencia o para actuar de una manera que no sea incompatible con otras disposiciones de este Tratado; o	(f) to transfer technology, a production process or other proprietary knowledge to a natural or legal person in its territory, except when the requirement is imposed or the commitment or undertaking is enforced by a court, administrative tribunal or competition authority to remedy an alleged violation of competition laws [or to act in a manner not inconsistent with articles ... of the TRIPS AGREEMENT]; g) ...

TLCAN: CAPITULO XI (INVERSIÓN), Artículo 1106: requisitos de desempeño.	AMI: Apartado de “requisitos de desempeño”.*
<p>g) actuar como el proveedor exclusivo de los bienes que produce o los servicios que presta para un mercado específico, regional o mundial.</p> <p>2.- ... 3.- ...</p> <p>4.- Nada de lo dispuesto en el párrafo 3 se interpretará como impedimento para que una Parte condicione la recepción de una ventaja o la continuación de su recepción, en relación con una inversión en su territorio por parte de un inversionista de un país Parte o no Parte, al requisito de que ubique la producción, preste servicios, capacite o emplee trabajadores, contruya o amplíe instalaciones particulares, o lleve a cabo investigación o desarrollo, en su territorio.</p>	<p>h) to supply one or more of the goods that it produces or the services that it provides to a specific region or the world market exclusively from the territory of that Contracting Party;</p> <p>[(I)to achieve a given level or value of production, investment sales, employment or research and development in its territory;]</p>
	<p>ii) to hire a given level of [local personnel] [nationals]</p>
<p>ARTÍCULO 1102: TRATO NACIONAL....</p> <p>...4.- Para mayor certeza, ninguna Parte podrá:</p> <p>a) imponer a un inversionista de otra parte el requisito de que un nivel mínimo de participación accionaria en una empresa establecida en territorio de la otra parte, esté en manos de sus nacionales ...</p>	<p>k) to establish a joint venture; or</p> <p>(I) to achieve a minimun level of local equity participation</p>

* Los corchetes [] indican que aún no existe acuerdo en relación al párrafo correspondiente

Fuentes: TLCAN, Texto oficial, SECOFI, México; AMI, OCDE, versión tomada de www.citizen.org, internet.

"El repaso de los acuerdos regionales anteriores pone de manifiesto algunas consideraciones interesantes. La primera y más clara de ellas es que las disciplinas del TLCAN -frecuentemente considerado el acuerdo más avanzado en este campo (the 'state of arts' agreement) - se han extendido a lo largo del continente. Ello obedece a la actividad negociadora de México, que ha ido tejiendo una extensa red de acuerdos comerciales en América Latina sobre la base del TLCAN, y, en un caso, de Canadá"²⁰

y, en ese mismo documento del SELA, se agrega más adelante: "Por lo menos 16 países de la región han aceptado regirse por niveles más altos de disciplina en el campo de la IED, semejantes a los del TLCAN".

"...nunca busques saber por quién doblan las campanas; están doblando por ti", dice el párrafo de John Donne del cual Hemingway tomó el título de su libro, y precisamente lo que queremos destacar es que las campanas están doblando por todos nosotros. En el "gran mundo" de las finanzas globales, de las corporaciones transnaciona-

les y de los negociadores gubernamentales, se están discutiendo y tomando acuerdos que afectarán de múltiples maneras no sólo las modalidades generales del desarrollo económico, político y social de los países, sino también una buena parte del modo cotidiano de vida de los ciudadanos para las próximas décadas.

Por ajenos que puedan parecer los temas incluidos en el Acuerdo Multilateral de Inversiones, e incluso el lenguaje con que ellos son tratados,²¹ lo cierto es que en el seno de la OCDE se están consolidando las bases para un tipo de globalización respecto de la cual hay mucho que cuestionar, y en la que las ET tendrán Tratados Multilaterales y leyes internas creados especialmente para permitir que sus necesidades e intereses estén por encima de cualquier otra consideración de prioridades globales o nacionales.

El AMI, tal como ahora se está formulando, no sólo dejaría librado al criterio de las ET el desempeño que ellas tengan en los países receptores, sino que además signifi-

caría reducir al mínimo o anular por completo -durante lapsos como el de 20 años que más arriba identificamos- la posible aplicación de estrategias y políticas por parte de los gobiernos de esos países en una serie de campos, con resultados como los siguientes:

- Las políticas ambientales sufrirían un duro revés, ya que no se podrían aplicar limitaciones nacionales de ningún tipo a las ET con antecedentes de deterioro de la ecología en sus procesos productivos o de producción o comercialización de productos peligrosos, a lo que se agrega que el propio texto del Acuerdo no contiene ninguna obligación a la que deba sujetarse la inversión extranjera sobre esos temas.

En tal sentido, la demanda -actualmente en proceso- que en el marco del TLCAN la corporación estadounidense Ethyl entabló contra el Gobierno Canadiense, por una ley de Salud Pública y Seguridad de este país que prohíbe una toxina contenida en la gasolina producida por dicha empresa,

es un buen ejemplo del tipo de situaciones que podrán generalizarse a través del AMI. Según dicha demanda, y con base en lo acordado en el TLCAN, la ley canadiense es “equivalente a una expropiación”, y la corporación está exigiendo un pago de 251 millones de dólares.

- Algo semejante ocurriría con las políticas de protección de los derechos humanos, dado que no se podrían aplicar a las ET restricciones de ningún tipo apoyadas en consideraciones derivadas de la defensa de esos derechos, de tal manera que, por ejemplo, el boicot contra el apartheid sud-africano simplemente no habría existido si en ese entonces hubiera estado vigente el AMI.²²
- Se reduciría o desaparecería la posibilidad de aplicar leyes nacionales destinadas a fomentar el desarrollo de pequeñas o medianas empresas o de determinadas industrias o regiones. Con ello, las políticas regionales y sectoriales, que en los propios países

industrializados han sido y todavía son de primera importancia como parte de las estrategias de desarrollo, se volverían incompatibles con el AMI, y algo semejante ocurriría con las leyes de defensa de los trabajadores y de los consumidores.

Sin embargo, la moneda aún está en el aire. Si bien las actuales modalidades asumidas por la globalización, y claramente representadas por el AMI, aparecen teniendo una fuerza muy grande, y el interés privado transnacional amenaza imponerse por completo sobre el interés público, y constituirse en la guía de definición intra e internacional de los marcos normativos del funcionamiento económico y social, lo cierto es que el camino para que ello se concrete es todavía muy largo, y está plagado de resistencias que con seguridad irán aumentando conforme pase el tiempo.

Incluso, algunos cuestionamientos al AMI han provenido de las propias delegaciones gubernamentales que han participado en la negociación, y que han propuesto modificar

aspectos como los siguientes:²³

- Que el Acuerdo no se aplique a la procuración gubernamental de servicios, ni al abastecimiento de servicios sociales.
- Que la “Cláusula de Nación más Favorecida” no se aplique para el caso de países que son miembros de Organizaciones Regionales de Integración Económica, para que de esa manera dichos países no tengan que generalizar a inversiones de terceros países el tratamiento que otorgan a las inversiones de los restantes miembros de la correspondiente Organización.
- Que en el texto del Acuerdo se amplien las posibilidades de aplicar políticas de cuidado del ambiente y que se cuide que el texto del AMI no sea contrario con la Convención sobre Cambio Climático.
- Introducir una cláusula de excepción respecto de las llamadas “industrias cultu-

rales”, que permita preservar y promover la diversidad cultural y lingüística,

A lo anterior, cabe agregar distintas reservas que los gobiernos de la OCDE han expresado al margen de las negociaciones, como por ejemplo Canadá y Francia en relación al peligro de destrucción de la diversidad cultural. Incluso, en un sentido más general, resulta significativa la Resolución sobre el AMI tomada el 11 de marzo de 1998 por el Parlamento Europeo, en la cual dicho Parlamento identifica el desbalance que existe en el AMI entre las garantías a los inversionistas y las obligaciones a los gobiernos, la ausencia en dicho Acuerdo de referencias a los beneficios que la inversión extranjera debería arrojar para los países huéspedes y el secreto en que se han desarrollado las negociaciones, y hace una serie de recomendaciones para corregir esos y otros problemas del AMI, incluyendo la recomendación de un debate público sobre el Acuerdo, de darle participación en las negociaciones a los países no miembros de la OCDE y de asegur-

rar que el AMI no esté en conflicto con los acuerdos internacionales ya existentes sobre medio ambiente y protección de los consumidores, entre otras.

A pesar de lo recién planteado, difícilmente serán los gobiernos de la OCDE los que por sí solos decidan una redefinición sustancial de los actuales contenidos del AMI, y menos aún una reconsideración global de las estrategias sobre el funcionamiento de la economía mundial y los rumbos de la globalización en las cuales el Acuerdo se encuentra inserto. Cualquier avance significativo en esas direcciones, con seguridad tendrá que ir siendo resultado de la presión de sectores sociales ajenos a los intereses gubernamentales y de los grandes capitales.

Dichas presiones, si bien de manera lenta, se han ido acentuando sobre todo en los países desarrollados, conforme ha ido quedando al descubierto el contenido de lo que hoy está en juego en negociaciones como la del AMI. Así, por ejemplo, y además de las

críticas que han realizado diversos partidos políticos, distintas ONGs han realizado y difundido análisis con fuertes cuestionamientos al Acuerdo, desarrollando algunas iniciativas como las siguientes:

- *La Declaración Conjunta de Organismos no Gubernamentales sobre el Acuerdo Multilateral de Inversión*, que fue firmada por cerca de 600 organismos -60 de ellos mexicanos- pertenecientes a 70 países, y en cual identifican preocupaciones “sustantivas” y “de procedimiento” respecto del Acuerdo, se plantean una serie de demandas y se pide a la OCDE “reconsiderar fundamentalmente tanto el proceso como la substancia del boceto del acuerdo”, concluyendo que “continuaremos con nuestra oposición del AMI a menos que estas demandas sean plenamente cumplidas”.
- La reciente creación -en febrero de 1998, con participación de movimientos de 71 países- de la “Acción Global de los Pueblos”, que se define “contra la Organización Mundial de Comercio, el libre ‘Comercio’ y el poder corporativo”, planteándose “una campaña mundial” contra el AMI, y en cuyo Manifiesto se dice que ese Acuerdo: “aboliría el poder y el derecho legítimo y soberano de los pueblos a determinar sus propias políticas económicas, sociales y culturales”.
- La iniciativa de formar coaliciones de ciudadanos que vayan creando “Zonas libres del AMI”, como parte de un conjunto de medidas desarrolladas en contra del Acuerdo por la organización estadounidense Public Citizen. A la fecha, las autoridades locales correspondientes han declarado “zona libre” a seis ciudades o condados estadounidenses y a una japonesa.

Con base en esas y otras muchas iniciativas, se consiguió al menos levantar el velo de misterio que rodeaba a las negociaciones, y las ONGs de distintos países desarrollados, han logrado que sus cuestionamientos al AMI sean escuchados por sus respectivos

gobiernos -lo que ya es algo, si tenemos presentes las “sor-deras gubernamentales” que campean en América Latina-aunque hasta la fecha todo ello prácticamente no se ha reflejado en los sucesivos tex-tos del Acuerdo. Al respecto, y según opinión de las propias ONGs, las preocupaciones expresadas por ellas sobre derechos humanos, desarro-lllo, empleo, bienestar, am-biente, etc., sólo se han plas-mado en el Preámbulo del AMI, que es la parte del Acuer-do que menos efectos legales tiene; y, en relación a las mo-dificaciones introducidas al AMI en la versión de abril de 1998, la opinión emitida por

Public Citizen luego de cono-cerse ese texto fue la siguien-te: “el único cambio signifi-cativo es que el nuevo lenguaje sobre expropiaciones de he-cho va más allá que en el tex-to anterior”

En suma, aún falta mucho para que se logre una efectiva influencia en la cara sobre la cual caerá la moneda y, en pri-mer lugar, falta mucho para que la búsqueda de esa influencia se transforme en un objetivo conscientemente asumido por aquella inmensa cantidad de personas cuyo futuro está sien-do decidido a sus espaldas, y por las cuales están sonando las campanas.

NOTAS

- 1 Véase de Palloix, Christian *Las Firmas Multinacionales y el Proceso de Interna-cionalización*, Ed. Siglo XXI, México, 1975, y “La autoexpansión del capital a escala mundial”, en *Economía Interna-cional II. Teorías clásicas, neoclásicas y su evidencia histórica*, René Villareal (se-lección) De. FCE, México, 1979, pp. 111 a 137.
- 2 Véase Hymer, Stephen (1979) *La Com-pañía Multinacional. Un enfoque radical*, H. Blume Ediciones, Madrid, 1982.
- 3 Véase Barnet, Richard y Ronald Muller *Global Reach. The power of the multina-tional Corporations*, Ed. Simon and Schuster, Nueva York, 1974.
- 4 Véase Fröbel, Folker, Jurgen Heinrichs y Otto Kreye *La Nueva División Interna-cional del Trabajo. Paro Estructural en los Países Industrializados e Industrial-i-zación en los Países en Desarrollo*, Ed. Siglo XXI, México, 1980.
- 5 Véase UNCTAD, *World Investment Report*, 1997, Génova, pp. XV, 6 y 7.
- 6 Véase UNCTAD, *World Investment Report*, 1997, Génova, p. 20.
- 7 Véase UNCTAD, *World Investment Report*, 1997, Génova, pp. XVII, 30 y 31.
- 8 Al respecto, en el *World Investment Report* 1997 de la UNCTAD (p.XV), se

dice "La inversión extranjera directa continúa siendo una fuerza conductora en el proceso de globalización que caracteriza la moderna economía mundial", en tanto que en el Informe 1997 de la CEPAL sobre *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe*, Stgo. de Chile, marzo de 1998, p. 23, se plantea:

"La trasnacionalización implica que las empresas transnacionales se convierten en los agentes económicos más influyentes en el proceso de globalización porque, entre otras cosas, son dueñas de las tecnologías más dinámicas, poseen sistemas internacionales de producción cada vez más integrados y operan en múltiples mercados en forma simultánea"

- 9 Véase Doremus, Paul, William Keller, Louis Pauly y Simon Reich (1998) *The Myth of the Global Corporation*, Princeton University Press.
- 10 Al respecto, en Doremus et. al., Op. Cit, p. 83, se plantea:

"Las firmas multinacionales basadas en Estados Unidos, Alemania y Japón tienen fundamentalmente diferentes estructuras internas de gobierno, diferentes accesos a financiamientos, diferentes tipos de vínculos con recursos de ciencia y tecnología nacionalmente específicos, diferentes grados de exposición a la competencia de inversiones internas, y diferentes grados de acceso a oportunidades tecnológicas y de mercado entre las economías nacionales."

En dicho libro, se revisan asimismo algunas de las diferencias referidas al comportamiento de las ET en los países "huéspedes", tema éste que también está tratado -con particular referencia a las empresas de EE.UU. en América Latina vs las empresas Japonesas en Asia- por Michael Mortimore en *La inversión extranjera directa, el cambio técnico y la competitividad internacional de los países en desarrollo*, CEPAL, junio de 1994.

- 11 Ya antes, durante la Ronda de Tokio y en distintas reuniones ministeriales del GATT, EE.UU. había intentado sin éxito introducir en las negociaciones el tema de la IED.

12 Además de esos dos acuerdos, también en el contexto de la Ronda Uruguay el tema de la IED estuvo presente directa o indirectamente en el "Acuerdo sobre los Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio" (TRIPs), en el "Acuerdo Sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias" y en el "Acuerdo sobre Contratación Pública", si bien en estos casos las referencias al tema son menos importantes en comparación con los dos acuerdos que estamos mencionando en el texto. Dos análisis de la presencia del tema de la IED en los acuerdos del GATT-OMC , así como de los contenidos que han ido teniendo los Tratados Bilaterales de Inversión -a los cuales nos referiremos a continuación- se encuentran en la tercera parte del World Investment Report. 1996 (Génova, 1996) y en el estudio del SELA *Las negociaciones internacionales sobre la inversión extranjera. Elementos para la posición de los países de América Latina y el Caribe*, Caracas, 1997 (versión disponible en la página del SELA en Internet).

- 13 El "trato de nación más favorecida", que fue uno de los pilares del GATT, consiste en este caso en el compromiso de otorgar, a los proveedores de servicios procedentes de un país cualquiera, un trato no menos favorable que el otorgado a los proveedores procedentes de los demás países.
- 14 Véase UNCTAD, *World Investment Report, 1997*, Génova, pp. 19 y 366 a 369.
- 15 Una revisión detenida de dichos cambios, así como de las políticas sobre la competencia que han venido aplicando los países, se encuentra en la segunda parte del *World Investment Report. 1997*, Génova, 1997.
- 16 Al respecto, resulta ejemplar el siguiente párrafo, que corresponde a un artículo de Lori Wallach ("A dangerous new manifesto for global capitalism", Le Monde Diplomatique, febrero 1998), quien es Director de la División "Observación del Comercio Global" del Grupo Public Citizen, y que al referirse al secreto con

- que se han desarrollado las negociaciones expone: "Esta muralla de silencio no es única de los Estados Unidos. En Francia, el jefe del Comité de Asuntos Externos de la Asamblea Nacional, Jack Lang, la persona más directamente involucrada, admitió en diciembre de 1997 que 'nosotros no sabemos quién está negociando qué en nombre de quiénes'".
- 17 Incluso, en las negociaciones existe la propuesta de definir "Medidas Subnacionales", y para ello una delegación sometió a consideración el siguiente texto: "Si una entidad sub-federal de una Parte Contratante acuerda para sus inversionistas e inversiones un tratamiento más favorable que para los inversionistas e inversiones de otras entidades sub-fедерales de la misma Parte Contratante, de acuerdo con los párrafos 1 a 3 se deberá extender el tratamiento más favorable para los inversionistas de otras partes contratantes y sus inversiones." Ello significa, por ejemplo, que si el Estado de Jalisco otorga algún tipo de facilidad especial a los inversionistas tapatíos, esa misma facilidad deberá otorgarse a todos los inversionistas extranjeros, los que por consiguiente tendrían ventaja sobre los inversionistas de todos los demás Estados de la República.
- 18 El "modelo estadounidense" se distingue del "modelo europeo" sobre todo por la mayor cantidad de temas -y, por tanto, de ámbitos de desregulación y de otorgamiento de facilidades- que el primero incorpora en el tratamiento de las inversiones extranjeras. Así, el "modelo estadounidense" es más exhaustivo en los requisitos de desempeño, e incluye temas como la entrada temporal de inversionistas y de cierto tipo de personal, y nacionalidad de los miembros de junta directiva. Además, en el "modelo estadounidense" el inversionista extranjero recibe "trato nacional" y "trato de nación más favorecida" desde la etapa previa a su establecimiento en el país, en tanto que en el modelo europeo dicho tratamiento sólo se otorga una vez que el país, de acuerdo a su legislación interna, ha decidido aceptar al inversor. (Véase, al respecto, SELA *Las negociaciones internacionales sobre la inversión extranjera. Elementos para la posición de los países de América Latina y el Caribe*, Caracas, 1997).
- 19 La frase corresponde al documento del SELA *Las negociaciones internacionales sobre la inversión extranjera. Elementos para la posición de los países de América Latina y el Caribe*, Caracas, 1997.
- 20 El caso de Canadá, al que se refiere la cita, es el Tratado de Libre Comercio firmado entre ese país y Chile. En tal sentido, en el documento de Orlando Caputo *El Acuerdo Multilateral de Inversiones (AMI) y su aplicación anticipada en Chile* (Santiago de Chile, borrador, mayo de 1998) se hace una comparación puntual entre dicho Tratado y el AMI, identificando un conjunto de semejanzas incluso textuales.
- 21 Un texto en el cual se ubica el uso dado a distintos conceptos en el AMI, a la vez que se "traduce" la jerga legal utilizada en el Acuerdo a un lenguaje más entendible, es el de Lori Wallach "The NGO Pocket Trade Lawyer For the Multilateral Agreement on Investment (disponible en la página de Public Citizen de Internet)
- 22 Al respecto, cabe mencionar un análisis realizado por investigadores y estudiantes de la Escuela de Leyes de Harvard (*The Multilateral Agreement on Investment: a Step Backward in International Human Rights*, disponible en la página Internet de Public Citizen), en el que se identifica una larga lista de puntos de conflicto entre el AMI y los 4 principales tratados internacionales sobre derechos humanos.
- 23 Véase "Propuestas específicas de países para el texto consolidado", como anexo al texto del AMI de abril de 1998 que la OCDE ha dado a conocer.