

LA REGULACION INTERNACIONAL DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES MEXICO ANTE EL DIALOGO NORTE-SUR*

BERNARDO SEPÚLVEDA

EL CÓDIGO DE CONDUCTA PARA LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES que actualmente elabora la comunidad internacional es parte de un esfuerzo más amplio destinado a proporcionar un sustento jurídico al Nuevo Orden Económico Internacional. En efecto, la preparación del conjunto de reglas que habrán de normar el comportamiento de las empresas transnacionales tiene su antecedente en la serie de iniciativas económicas y políticas que formularon los países en desarrollo durante el decenio de los setenta, para establecer una estructura económica internacional que represente fielmente los intereses de ese grupo de nuevos participantes en la escena mundial.

La crisis del petróleo de 1973-1974 sirvió como palanca para que los países no industrializados ejercieran una legítima presión tendiente a reformar un sistema económico internacional creado por los países desarrollados en la etapa posterior a la Segunda Guerra Mundial, pero que ya no recogía las realidades de una sociedad internacional que había sufrido en el lapso de tres decenios una transformación fundamental en términos cuantitativos y cualitativos. La necesidad de un ajuste esencial en las reglas del juego de las relaciones económicas internacionales dio paso a la elaboración de iniciativas y resoluciones básicas, como la Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados y el Programa de Acción sobre el Establecimiento de un Nuevo Orden Económico Internacional. Sin embargo, esa serie de resoluciones adoptadas por los organismos internacionales tiene un carácter general y declarativo. Desde luego, los instrumentos negociados constituyen un catálogo importante de los problemas centrales que aquejan a la comunidad internacional en el ámbito económico. No obstante, es preciso asegurar que los programas acordados no se limitan a ser meros enunciados, sino que se convierten en instrumentos eficaces y útiles para redistribuir con justicia los recursos y la riqueza existentes.

Para que los postulados del Nuevo Orden Económico Internacional se conviertan en realidad es preciso contar como elemento primordial, con

* Conferencia sustentada en la Facultad de Derecho de la UNAM, el 10 de febrero de 1981.

una genuina voluntad política de parte de los principales actores involucrados, es decir, de los gobiernos de los estados que tienen responsabilidad, injerencia e influencia directa en la composición del escenario económico. Pero una vez asentada esa premisa, es preciso organizar la acción política en términos de ordenamientos legales. En efecto, en esta primera etapa de la conformación de un Nuevo Orden Económico Internacional, se advierte claramente que las consideraciones políticas y económicas han tenido un papel central en el marco de la negociación. Sin embargo, se requiere traducir la serie de acuerdos concertados en obligaciones jurídicas que comprometan la acción de los estados. Ciertamente el proceso jurídico de integración de normas internacionales que regulen la reestructuración del sistema económico internacional no será un mecanismo de ejecución inmediata, puesto que se requiere asegurar previamente el consenso económico y político del cual habrá de emanar la norma jurídica. Pero es obvio también que el jurista internacional deberá jugar un papel concomitante en la negociación, definición y codificación de las reglas legales que darán sustento al Nuevo Orden Económico Internacional.

Los principios jurídico-económicos que regulan al sistema internacional fueron elaborados en el decenio de los cuarenta. Las normas sobre moneda, finanzas y comercio en el ámbito internacional son el resultado de los acuerdos concluidos en Bretton Woods en 1944 y en La Habana en 1948. En Bretton Woods se fijaron las bases para la creación del Fondo Monetario Internacional y del Banco Mundial, instituciones que, con base en sus convenios constitutivos, habrían de regular de manera importante las relaciones financieras y monetarias internacionales de la posguerra. Esos organismos, creados con base en los intereses de las economías preponderantes en la etapa de la posguerra, han sufrido una profunda crisis como resultado de las transformaciones recientes en el Orden Económico Internacional y, como resultado de ello, han dejado de reflejar la realidad de ese sistema. Se impone entonces la necesidad de reformar la estructura imperante para que los países no industrializados tengan una mayor capacidad de decisión. Es necesario también que se establezcan mecanismos idóneos para el financiamiento del desarrollo y para que se aproveche de manera adecuada el excedente de recursos financieros y se atienda debidamente a los grandes déficits de los países en desarrollo importadores de petróleo.

La Carta de La Habana de 1948 constituyó un proyecto ambicioso pero frustrado por crear una organización internacional de comercio, cuya función sería regular ese sector en sus muy variadas manifestaciones. Sin embargo, al no recibir el apoyo de un cierto número de estados clave, abortó el intento de organización y en su lugar entró en vigor el Acuerdo General sobre Derechos Aduaneros y Comercio, GATT. El GATT se ha convertido en el instrumento multilateral más importante para la regulación del comercio internacional, en forma conjunta con las rondas de

negociaciones comerciales concluidas bajo su amparo sobre barreras arancelarias y no arancelarias, y cuya importancia es significativa principalmente para los países desarrollados, puesto que en muchas ocasiones no toman en consideración el trato especial y diferenciando que debe otorgarse a los países en desarrollo. La propia Carta de La Habana proyectaba incluir reglas en materia de inversiones internacionales, lo cual afortunadamente también se frustró ya que estaban orientadas a conceder un énfasis excesivo a la protección de capitales en el exterior.

La regulación internacional de las empresas transnacionales es fenómeno reciente y tiene su origen en la preocupación de un conjunto de estados que advierten el impacto económico y político que produce en su sistema este nuevo agente de las relaciones internacionales. En efecto, la influencia de las grandes corporaciones internacionales en el aparato productivo nacional e internacional, y su injerencia política en los asuntos internos de los estados, trajo como consecuencia el esfuerzo de la comunidad internacional por establecer normas de conducta para esas empresas.

En el orden interno de los estados se inició una tendencia coincidente para promulgar legislación orientada a regular y controlar la actividad de las empresas transnacionales que operan dentro de su ámbito jurisdiccional. En América Latina, al final del decenio de los sesenta y durante el decenio de los setenta, la mayoría de los estados expidieron leyes en materia de inversión extranjera y de transferencia de tecnología, con el propósito de garantizar la adecuada operación de las empresas transnacionales tomando en cuenta los intereses económicos y políticos de los países receptores, así como sus objetivos de desarrollo. Un fenómeno semejante ocurre en algunos países de África y Asia, aunque en menor grado de intensidad. Pero la cuestión no es privativa de los países en desarrollo, puesto que los gobiernos de los países industrializados han advertido también la necesidad de proteger sus economías ante la penetración de las empresas transnacionales. Canadá, Australia y Japón destacan entre estos países por la introducción de normas restrictivas al capital extranjero. Además, los países miembros de la OCDE adoptaron en 1976 medidas colectivas para que, en base en una serie de lineamientos, las empresas transnacionales se ajusten a pautas de comportamiento acordadas por los gobiernos.

En el ámbito de Naciones Unidas, el esfuerzo más importante por ordenar internacionalmente la actividad de las empresas transnacionales fue la creación en 1974 de la Comisión de Empresas Transnacionales. El tema prioritario del programa de trabajo de esta Comisión, la cual posee un mandato amplio para el examen de toda cuestión relacionada con las empresas transnacionales, es la elaboración de un Código de Conducta para empresas Transnacionales. Desde 1977, esta tarea ha concentrado los esfuerzos de la Comisión, y hasta la fecha se cuenta con un proyecto general cuya discusión está todavía sujeta a difíciles negociaciones.

La necesidad de un Código internacional para las empresas transnacio-

nales deriva de las limitaciones que enfrenta la acción gubernamental unilateral. En efecto, la naturaleza de la empresa transnacional, que realiza sus operaciones en una multitud de jurisdicciones económicas, legales y políticas, trae como consecuencia la conveniencia de concluir acuerdos entre estados. Además de asegurar una acción concertada por parte de todos los gobiernos interesados, las disposiciones del Código servirían para complementar internacionalmente las disposiciones internas en materia de empresas transnacionales. También tendría como objetivo uniformar o armonizar a escala internacional una serie de reglas jurídicas internas, relacionadas con el comportamiento de las empresas transnacionales. Adicionalmente el Código puede servir como modelo legislativo para aquellos países que no cuentan con ordenamientos jurídicos en materia de regulación de empresas transnacionales.

Pero quizá el objetivo más útil que puede lograr un país como México con la elaboración de un Código de Conducta para Empresas Transnacionales tiene una naturaleza distinta. México cuenta con instituciones jurídicas claramente establecidas, posee una definición precisa de sus objetivos económicos y sociales, y un sistema administrativo idóneo para dirigir la operación de las empresas transnacionales en los distintos campos económicos de interés nacional. México tiene además una larga tradición histórica en el trato con el capital foráneo, que le ha permitido recoger experiencias en ocasiones amargas, sobre la presencia de intereses extranjeros en su economía, pero que al propio tiempo ha reafirmado la naturaleza soberana de sus decisiones y la determinación política del papel subsidiario que le corresponde jugar a la empresa transnacional.

Por ello, para México la utilidad de un Código de este tipo constituye la consagración internacional de una serie de principios fundamentales que tienen que ver con el sometimiento de agentes económicos privados externos a la autoridad del estado, además de que representaría el reconocimiento a nivel mundial de las normas políticas que sobre la materia ha sostenido tradicionalmente. De esta suerte, el Código de Conducta otorgaría a esos principios la sanción formal de todos los miembros de la comunidad internacional.

A reserva de exponer posteriormente el conjunto de principios que habrán de ser incorporados en el Código, resulta necesario dilucidar algunas cuestiones importantes para la mejor comprensión de ese instrumento. Un primer punto que es preciso determinar se refiere a la naturaleza jurídica del Código de Conducta. Desde que se inició esta discusión los países en desarrollo han postulado la necesidad de que ese documento tenga un carácter obligatorio. Conforme a este criterio, el Código adoptaría la forma de un tratado internacional. Sin embargo, los países industrializados se han opuesto terminantemente a la conclusión de un acuerdo obligatorio. Debe advertirse que incluso en el seno del Grupo de los 7 existen fisuras sobre la conveniencia de negociar un tratado. Aunque l

países de América Latina han sido los principales impulsores de un Código de Conducta obligatorio, el estado actual que guarda la negociación sobre el tema hace difícil suponer que podrán ser vencidas las resistencias de los países desarrollados al respecto. Cabe esperar que, si el Código ha de contar con un apoyo generalizado, será preciso aceptar que por ahora su naturaleza jurídica no será vinculatoria. Sin embargo, es necesario que el propio instrumento contenga cláusulas que aseguren una cooperación intergubernamental efectiva y que permitan la creación de mecanismos de fiscalización para que la aplicación del Código sea una realidad. Como se trata de un instrumento con carácter evolutivo, debe preverse además la posibilidad de que al cabo de un cierto tiempo, por ejemplo, cinco años, se convoque a una nueva conferencia internacional para revisar la ejecución del Código y para proponer reglas de cumplimiento obligatorio.

Una segunda cuestión que requiere aclaración tiene que ver con la definición de los sujetos destinatarios del Código de Conducta. El Grupo de los 77 ha insistido que ese instrumento tiene un ámbito de aplicación restringido a las empresas transnacionales y que no tiene como objetivo imponer obligaciones a los gobiernos. En todo caso, el Grupo de los 77 ha propuesto que los estados, en ejercicio de su soberanía, concluyan acuerdos entre sí para normar la cooperación intergubernamental y los distintos radios de acción jurisdiccional que corresponden a cada gobierno. En cambio, los países desarrollados insisten en incluir cláusulas que garanticen un tratamiento peculiar para las filiales de las empresas transnacionales. Lo probable es que la tesis del Grupo de los 77 quede finalmente consagrada en el Código, de manera tal que se estipule la igualdad en el tratamiento a nacionales y extranjeros, de acuerdo con el principio de la comunidad de fortunas.

La definición de empresas trasnacionales ha provocado un difícil debate. Actualmente el tema más delicado gira en torno a la posible inclusión de empresas de propiedad estatal en la definición de empresas transnacionales. Los países socialistas, a la luz de su sistema económico, se oponen a la equiparación de empresas privadas que operan en una multitud de mercados externos con las empresas estatales que operan en el exterior, aduciendo que el propósito del Código es reglamentar un fenómeno que es exclusivo de las grandes corporaciones privadas extranjeras de economía de mercado. Sin embargo, esta posición puede resultar vulnerable, puesto que en los países capitalistas existen empresas de estado que realizan actividades transnacionales idénticas a sus contrapartes del sector privado, y que ejercen un impacto económico equivalente en las economías donde operan. Aunque no se ha llegado todavía a una solución final, lo probable es que la definición se oriente más hacia la naturaleza trasnacional de la empresa y a la existencia de un control y estrategia corporativa global, que hacia la índole de la propiedad de esa empresa.

El Código de Conducta en su parte substantiva, comprende cuatro

grandes capítulos, que se refieren a las actividades de las empresas transnacionales, al tratamiento de las empresas transnacionales, a la cooperación intergubernamental y a la aplicación del Código a nivel nacional e internacional. Cada uno de estos capítulos tiene su importancia particular, aunque es indispensable la lectura del Código como un todo para determinar con precisión sus alcances. En buena medida, el Código representa un esfuerzo jurídico innovador, al trasladar al ámbito internacional disposiciones que tienen su antecedente en ordenamientos jurídicos nacionales pero que no se encuentran consagrados en convenio internacional alguno. Desde esta perspectiva, ha existido un esfuerzo importante de codificación de normas jurídicas, aunque en un buen número de casos lo aportado representa una contribución al desarrollo progresivo del derecho internacional, al introducirse conceptos jurídicos previamente ignorados o desconocidos en el orden jurídico vigente. Así, la elaboración de un Código de Conducta para Empresas Transnacionales puede significar un impulso para dar fundamento jurídico al reordenamiento del sistema económico internacional.

El primer gran capítulo del Código de Conducta se subdivide en dos áreas. La primera trata sobre cuestiones políticas; la segunda sobre asuntos económicos y financieros.

En el área política se encuentran los principios cuya consagración resulta fundamental para México y el Grupo de los 77. Para conocer la naturaleza de esos principios, conviene efectuar un repaso somero de los mismos, describiendo primero su enunciado para analizar posteriormente los puntos en controversia:

1.—Respeto por la soberanía nacional y cumplimiento de las leyes, reglamentos y prácticas administrativas del país receptor.—México ha postulado el respeto irrestricto de las empresas transnacionales a la soberanía nacional del país receptor, y el derecho de cada estado para ejercer soberanía plena y permanente sobre sus recursos naturales, su riqueza y las actividades económicas dentro de su territorio. Consecuencia natural de este postulado es que las empresas transnacionales estén sujetas a la legislación, reglamentos y prácticas administrativas del país receptor.

Este principio inobjetable ha sido cuestionado por los países industrializados, aduciendo la existencia de un derecho internacional que vendría a imponer limitaciones al ejercicio de esa soberanía. Aceptar esa hipótesis supondría vulnerar la competencia soberana del estado, invocando reglas de derecho internacional que no se encuentran debidamente identificadas o que, en todo caso, constituyen un derecho internacional particular entre ciertos estados, sobre todo industrializados, que por la vía consuetudinaria o convencional han aceptado esas normas. Pero ello no supone hacer extensivas a los países en desarrollo reglas en cuya elaboración esos estados no participaron, o que, en ciertas circunstancias, significan el establecimiento de un orden jurídico inequitativo y desigual.

2.—Cumplimiento por parte de las empresas trasnacionales de metas económicas y objetivos, políticas y prioridades de desarrollo.—México y el grupo de países en desarrollo han insertado una cláusula mediante la cual las empresas trasnacionales deberán llevar a cabo su actividad de conformidad con las políticas, objetivos y prioridades de desarrollo del país receptor, debiendo efectuar una contribución hacia el logro de las metas de desarrollo económico de esos países. En un esfuerzo por limitar el alcance de este principio, los países industrializados han insistido en restringir su naturaleza, sujetando el postulado a que las empresas trasnacionales estén en posibilidad de cumplirlo a la luz de sus recursos y capacidades financieras, tecnológicas y empresariales. Al introducir esa condición, se abre la puerta al juicio subjetivo, puesto que la empresa trasnacional puede aducir el incumplimiento de sus obligaciones para alcanzar las metas económicas o los objetivos de desarrollo bajo el argumento de que éstos son inconsistentes con sus recursos y capacidades.

3.—No intervención en los asuntos internos del estado receptor.—La historia reciente demuestra la existencia de una ilegítima participación de las empresas trasnacionales en los asuntos políticos de los países donde operan. Esa intervención ilegal se ha manifestado mediante el financiamiento de grupos de presión, la conspiración para el derrocamiento de gobiernos y el ejercicio de prácticas corruptas para beneficio político y económico. En el orden jurídico intergubernamental ha quedado claramente estipulado el principio de que ningún estado habrá de intervenir en los asuntos internos de otro estado. Esta regla, vigente a nivel intergubernamental, debe trasladarse necesariamente al comportamiento de agentes privados internacionales, proscribiendo en forma definitiva su injerencia en los asuntos internos de los estados donde opera.

4.—No intervención en relaciones intergubernamentales.—En este principio se incorporan dos conceptos que imponen obligaciones a las empresas trasnacionales. Por una parte, dichas empresas no deberán aceptar ser utilizadas como instrumentos de la política exterior de un gobierno; por otro lado, esas empresas no deberán recurrir a la protección de sus gobiernos para salvaguardar sus intereses privados. La intención de los elaboradores del Código es evitar la injerencia de las empresas trasnacionales en relaciones que pertenecen propiamente al ámbito gubernamental, y proscribir, además, el ejercicio de presiones ilegítimas por parte de empresas trasnacionales que pretendan sustraerse a la jurisdicción del estado receptor, reclamando la protección de sus gobiernos mediante actos que vulnerarían el principio de igualdad de todos los sujetos ante la ley y el de agotamiento de los recursos locales.

5.—Otros principios importantes se refieren al cumplimiento por las empresas trasnacionales de los objetivos y valores socioculturales del país receptor y al respeto a los derechos humanos y a las libertades fundamentales. En este último tema, el punto neurálgico se refiere a la colaboración

de las empresas trasnacionales con el régimen racista de Africa del Sur, lo cual ha originado dificultades con los países desarrollados que aducen la imposibilidad de retirar sus inversiones de esa región. La prohibición de realizar prácticas corruptas queda asimismo claramente estipulada en el Código.

Este primer gran capítulo del Código comprende también disposiciones de índole económica, financiera y social. Entre los principios incluidos en ese apartado se encuentran los siguientes:

1.—Propiedad y control.—El propósito de esta disposición es asegurar que el proceso decisorio de la empresa trasnacional permita un grado de descentralización suficiente para lograr que las filiales se ajusten a los objetivos de desarrollo del país receptor. Ello implica una mayor participación de los intereses locales en términos de capital y administración, y en materia de reclutamiento y entrenamiento de personal administrativo y técnico de nacionales del país receptor.

2.—Balanza de pagos y financiamiento.—El principio general es que las empresas trasnacionales no representen un elemento perturbador en la balanza de pagos del país receptor y que, por el contrario, coadyuven a aliviar los desequilibrios que se puedan producir con las transacciones financieras y comerciales internacionales. Para esos propósitos se establece que las empresas trasnacionales deberán contribuir a la promoción de exportaciones y a su diversificación; la remisión gradual y no súbita de utilidades acumuladas o de capital repatriado; la eliminación de operaciones que acarreen inestabilidad cambiaria y la proscripción de actividades que tengan un impacto adverso sobre el funcionamiento del mercado de capitales local.

3.—Los precios de transferencia, la tributación, las prácticas comerciales restrictivas, la transferencia de tecnología y el empleo, son objeto de una regulación específica dentro del Código de Conducta. El propósito de esa reglamentación es asegurar que en todas esas áreas de actividad, las empresas trasnacionales no ejerzan el poder indebido y las ventajas que les proporciona operar en múltiples jurisdicciones, en detrimento de la economía de uno de los países receptores. En las actividades descritas el fenómeno de la transnacionalidad otorga una capacidad especial a la gran corporación para eludir el ejercicio de una o más jurisdicciones. El Código intenta cerrar fórmulas de escape a la evasión de las reglamentaciones nacionales mediante una acción concertada entre todos los estados.

4.—La protección al consumidor y la protección del medio ambiente han sido tema de preocupación de los elaboradores del Código. En este orden de cosas se codifican principios generales y uniformes que tiende a asegurar que la actividad de las empresas trasnacionales no afecte al consumidor o al medio ambiente. Las cláusulas acordadas representan un contribución importante para establecer estándares internacionales en esta materia.

5.—Divulgación de información financiera y no financiera por las empresas transnacionales.—Es éste un principio que viene a llenar un vacío importante en lo que hace a la disponibilidad de información por parte de gobiernos, sindicatos y público en general. Se postula en el Código la obligación de que esas empresas difundan a través de medios adecuados de comunicación, información sobre la estructura, política, actividades y operaciones de la empresa transnacional como un todo. Esa información deberá ser proporcionada sobre una base periódica y dentro de un lapso no superior a los doce meses. Se describe además en detalle la lista de la información financiera y no financiera que debe revelarse.

Aunque es práctica usual en ciertos países industrializados la divulgación de ese tipo de información, en países en desarrollo en ocasiones se encuentran lagunas sobre la obligación de difundir datos sobre la naturaleza y operación interna de la empresa transnacional. Al establecerse este compromiso general, las partes interesadas en los países en desarrollo habrán de contar con datos comprensivos para diagnosticar la actividad de la empresa transnacional como un todo y, en su caso, controlar a las filiales que operan en su territorio. Dependerá precisamente de esas partes interesadas el debido aprovechamiento y utilización de una gran riqueza informativa que habrá de desprenderse como consecuencia de las disposiciones del Código.

El segundo gran capítulo del Código se refiere al tratamiento a las empresas transnacionales. Su inserción obedece a la presión ejercida por los países industrializados por establecer en el Código principios relativos a la no discriminación, al trato justo y equitativo, a la claridad y estabilidad en la legislación y políticas del país receptor, al acatamiento de un derecho internacional, y otros conceptos que pretenden otorgar un trato favorable y en ocasiones preferencial a las empresas transnacionales.

Los países en desarrollo se han opuesto a la introducción de principios que signifiquen una obligación para los gobiernos de proporcionar un trato no menos favorable a las empresas transnacionales de aquél que otorgan a otras personas naturales o jurídicas que actúan bajo su jurisdicción. En este sentido, se ha insistido que por la naturaleza misma de las operaciones de las empresas transnacionales, se presentarán situaciones en las cuales habrán de recibir un tratamiento diferenciado de aquél que se concede a las empresas nacionales. Conforme al criterio del Grupo de los 77, el tratamiento diferenciado a las empresas transnacionales no habrá de suponer concesiones o trato preferencial, sino por el contrario, un régimen peculiar que prevea las características distintivas de la empresa transnacional, que por la índole de su estructura y estrategia corporativa global reclama mecanismos especiales. Pretender identificar empresa nacional con empresa transnacional haría a todas luces inútil e innecesario el ejercicio de la negociación de un Código de Conducta para estas últimas.

Los principios relativos a nacionalización, compensación y jurisdicción

son parte integrante de este capítulo. Por lo que hace a los dos primeros rubros, esto es, nacionalización y compensación, parece difícil que el Código resuelva íntegramente una cuestión que ha sido objeto de controversia y confrontación durante muchos años y que la práctica de los estados no ha resuelto cabalmente. No se pone en duda el derecho de los estados a nacionalizar, pero los países industrializados introducen tal número de condicionantes a ese derecho que lo hacen inoperante. En efecto, lo limitan a que el acto de nacionalización se ajuste a normas de derecho internacional, que se siga el debido proceso legal, que no sea discriminatorio y que siempre se funde en razones de orden público. Además, de acuerdo con esa posición, la nacionalización iría acompañada en todos los casos de una compensación justa, inmediata y en efectivo. En casos extremos se aduce que el acto mismo de nacionalización y la naturaleza de la compensación deberán someterse a arbitraje internacional para sancionar su legitimidad.

Todas estas hipótesis resultan inaceptables para los países en desarrollo. El Grupo de los 77 ha señalado que en el ejercicio del derecho de nacionalización de bienes de empresas transnacionales operando en su territorio, el estado correspondiente deberá pagar una compensación adecuada, tomando en consideración sus propias leyes y todas las circunstancias que ese estado estime pertinentes. Cuando la compensación dé origen a controversia, la cuestión se someterá a la jurisdicción nacional del estado que adopte la medida. Sólo se acudirán a instancias internacionales cuando los estados involucrados acepten libremente ese recurso.

De esta suerte, se establece de manera clara el concepto general de que las filiales de las empresas transnacionales se someterán a la jurisdicción del país en donde operan y, cuando surjan posibles conflictos de jurisdicción, éstos habrán de ser resueltos mediante procedimientos acordados, sobre la base del respeto de los intereses de cada estado afectado.

El tercer gran capítulo del Código comprende cuestiones relacionadas con la cooperación internacional. Es generalmente aceptado que esa cooperación es indispensable para lograr los objetivos del Código. El principio supone el intercambio de información entre los estados, la celebración de consultas, la concertación de procedimientos para evaluar la eficacia en la aplicación del Código y otros acuerdos semejantes sobre entendimiento gubernamentales para poner en práctica las disposiciones del Código relativas a los asuntos políticos y económicos.

El último capítulo del Código regula la aplicación de sus disposiciones a nivel nacional e internacional. Si el Código ha de ser un instrumento de naturaleza no obligatoria, se ha juzgado que las normas relacionadas con su aplicación son las únicas que pueden proporcionarle una genuina eficacia. Así, la vigencia del Código estará íntimamente vinculada a la cooperación intergubernamental y a los mecanismos y acuerdos institucionales que se celebren en el ámbito de Naciones Unidas. Desde esta per-

pectiva, la Comisión de Empresas Transnacionales, institución central de la comunidad internacional para reglamentar la operación de esas corporaciones, jugaría un papel clave en la instrumentación práctica del Código. La Comisión se constituiría en el órgano monitor y fiscalizador del cumplimiento del Código de Conducta, sujeto al compromiso de los gobiernos de aceptar una estrecha colaboración en la ejecución de los principios acordados.

El proyecto de Código de Conducta debe concluirse en el transcurso de 1981, según el compromiso entre los participantes. Pero para cumplir con lo acordado será preciso emprender difíciles negociaciones políticas, puesto que subsisten áreas sujetas a profunda controversia. Además, se advierte un endurecimiento en las posiciones de los países desarrollados, que han demostrado gradualmente una menor disposición a permitir la consagración internacional de principios que parecen inobjectables. Además, los cambios políticos internos en ciertos estados han estrechado el margen de la negociación. A ello se agrega la crisis en el escenario económico internacional, que lleva a los países importadores de capital a actitudes más laxas y tolerantes con respecto a la regulación de empresas transnacionales.

Existe un claro interés de parte de México por negociar satisfactoriamente un Código. Pero no se quiere un Código a cualquier precio. Sólo si ese instrumento estipula con claridad los principios básicos que México ha postulado se comprometerá el país a aceptarlo. En caso contrario, resulta preferible esperar a que el proceso de maduración política de la comunidad internacional evolucione, con el fin de garantizar la aceptación y observancia de normas económicas internacionales que para México son ya parte integrante de su orden jurídico interno.