

ducir suficiente plutonio para la fabricación de varios miles de pequeñas armas nucleares. Ya habiendo colocado en órbita un satélite, Japón, al mismo tiempo, poseerá tecnología adecuada para construir armamento moderno similar a los primeros *Minuteman* y *Polaris*. Otras especulaciones del autor consisten en señalar que China puede jugar “el papel principal en la orientación del Japón y del área asiática del Pacífico” (p. 170). Y aún más significativa resulta la declaración de que “ahora ya es obvio que los Estados Unidos han optado por llegar a un arreglo por medio del cual el poderío norteamericano y el poder económico japonés se combinarán para gobernar el área del Pacífico” creando de esta manera “una esfera de co-prosperidad japonesa-norteamericana” (p. 172).

Tales son las predicciones de Kahn. Lo que perturba de este libro es que se refiere exclusivamente a los intereses de las grandes potencias mundiales y que dé por sentado que el resto del mundo debe ser dominado por ellas. Aunque ciertas tendencias en este sentido existan, a la larga las cosas pueden muy bien no ocurrir tal como el futurólogo las visualiza en su bola de cristal.

VISHAL SINGH

*Universidad Jawaharlal Nehru*

EDUARDO J. WHITE, *Empresas multinacionales latinoamericanas: la perspectiva del derecho económico*, México, Fondo de Cultura Económica, 1973.

Con esta obra, el joven investigador argentino Eduardo White, quien presta sus servicios al Instituto para la Integración de la América Latina, obtuvo el primer premio en el Concurso organizado por el Fondo de Cultura Económica. Creemos justificado el resultado del certamen, ya que el libro posee relevantes méritos que hacen recomendable su lectura.

Entre las cualidades de la obra destacan el acopio de información de la que hace gala el autor a lo largo del desarrollo del tema; lo sensato y realista de sus planteamientos frente a los problemas tan complejos, poco estudiados y frecuentemente juzgados en forma equivocada a que da lugar la empresa multinacional. Ciertamente el conocimiento de este trabajo alentará a todos los que todavía tienen la esperanza de que América Latina llegue a integrarse, no por fútiles motivos sentimentales, sino por una real y verdadera necesidad histórica.

La obra está estructurada en 5 partes: el concepto de empresa multinacional, las estructuras organizativas de estas empresas, la promoción de las mismas en zonas de integración y cooperación regional, la infraestructura jurídica de las empresas multinacionales en los países latinoamericanos y las condiciones y alternativas para la creación de empresas multinacionales latinoamericanas.

En el primer capítulo White señala que la empresa multinacional es sujeto del derecho económico internacional y que hay dos perspectivas en cuanto a este fenómeno que son: la corporación internacional y la empresa de interés multinacional. Transcribe ahí las características de estas entidades haciendo un señalamiento que a nosotros nos parece de gran interés, al afirmar que la diversidad legislativa permite a las corporaciones internacionales (empresas transnacionales les llaman ya algunos economistas) elegir con frecuencia entre las distintas jurisdicciones, a efecto de someterse a aquellas que resulten menos costosas con respecto a determinadas operaciones. Esto muestra la importancia del fenómeno jurídico en cuanto regulador de estas empresas.

Al describir las empresas de interés multinacional, ofrece varias definiciones al respecto.

En cuanto a la estructura organizativa de la empresa multinacional, ésta puede ser multinacional por el mercado a través de una serie de mecanismos como el contrato de venta comercial, el de distribución, el establecimiento de una filial, la instalación de una sucursal, el contrato de licencia de patentes o *knowhow*, etc.

En cuanto a la forma de organizarse estas empresas, puede verificarse a través de una asociación que a su vez posee muy diversas características.

Describe la empresa de interés multinacional indicando que es todavía más un objetivo que una realidad consolidada. En América Latina a esa empresa se le asignan tres requisitos fundamentales:

- a). Estructura multinacional del capital.
- b). Control de las decisiones localizado en los países de la región.
- c). Acción multinacional adecuada a ciertos objetivos de interés regional.

En el capítulo relativo a la promoción de empresas multinacionales en zonas de integración y cooperación regional el autor hace un recuento de las experiencias de estas sociedades en Europa Occidental, refiriéndose a las empresas comunes del Euratom, a la sociedad europea y a la cooperación contractual o convencional entre empresas establecidas en Europa.

De la experiencia europea concluye que de los dos efectos previstos para este tipo de empresas (ampliación de la dimensión absoluta de las firmas y formación de unidades europeas por su tamaño y composición), solamente el primero se ha realizado en forma apreciable.

En ese propio capítulo se refiere a las experiencias en Asia, África y Europa Oriental.

Acto continuo analiza el fenómeno de la promoción de empresas multinacionales en América Latina, comenzando por relatar las experiencias que se presentaron en el mercado común centroamericano con las llamadas industrias de integración, llegando a la conclusión de que el funcionamiento del régimen de industrias de integración ha sido considerado

insatisfactorio. Destaca como un caso interesante en Centroamérica el de la corporación centroamericana de servicios de navegación aérea.

En lo que se refiere al ámbito de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio relata las experiencias relacionadas con los acuerdos de complementación, indicando que el resultado de los mismos ha sido en general insuficiente, aunque reconoce que pese a sus insuficiencias, en el estado actual de la ALALC los acuerdos de complementación juegan un claro papel dinamizante y tienden a convertirse en el instrumento más operativo del sistema.

En cuanto al grupo Andino con su régimen uniforme de la empresa multinacional, aprobado en diciembre de 1971, por la Decisión número 46 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena, que es un régimen bastante completo, indica que no obstante su amplitud, el régimen muestra algunos desequilibrios e insuficiencias, porque existe cierta desproporción entre el carácter estricto de la regulación de los aspectos de fondo y la excesiva flexibilidad de las normas que se refieren a la forma jurídica de las empresas (página 108).

Concluye en términos generales que la experiencia latinoamericana en materia de creación y fomento de empresas multinacionales es muy escasa y muy reciente. Afirma que se ha puesto énfasis al análisis de los aspectos legales en demérito de la atención a los problemas económicos y de organización industrial involucrados en el tema.

Lleva a cabo un análisis de derecho comparado de la legislación de los países del área en materia de nacionalidad de sociedades, reconocimiento de sociedades extranjeras, etc.

Analiza también el régimen legal de la Asociación Multinacional de empresas y las figuras jurídicas a través de las cuales puede darse este fenómeno.

Alude a la incidencia de los regímenes sobre inversiones extranjeras en la acción multinacional y en la asociación multinacional de empresas, señalando que México, Argentina y Brasil manifiestan en muchos aspectos una política común orientada a favorecer la participación conjunta de empresas de capital nacional y capital extranjero, en forma tal que las primeras tengan el control de las decisiones.

Comenta la Decisión 24 del Acuerdo de Cartagena que regula la inversión extranjera en el Grupo Andino de manera bastante completa y en cuanto a los países del mercado común centroamericano asevera que presentan un panorama menos restrictivo que los otros países latinoamericanos.

En el quinto y último capítulo hace un análisis muy valioso de las condiciones y alternativas para la creación de empresas multinacionales latinoamericanas, indicando las ventajas de acudir a la formación de este tipo de entidades. En este sentido pone énfasis entre otros factores en el tamaño de las empresas, la puesta en común de recursos y el aumento

del poder de negociación para la transferencia de recursos, como objetivos económicos de este tipo de empresas.

En cuanto a los objetivos políticos de las empresas multinacionales latinoamericanas, se refiere a la participación de centros de decisión nacional y a los efectos de encadenamiento y solidaridad interregional.

Indica que algunos de los beneficios más importantes que se esperan de estas empresas pueden incrementarse con la participación de las empresas estatales en la creación y funcionamiento de las mismas.

Señala que la multinacionalización de las empresas de la región será en los próximos años un fenómeno cada vez más significativo, que obrará como causa y efecto del proceso de integración latinoamericana.

JAIME ÁLVAREZ SOBERANIS

G. POPE ATKINS y LARMAN C. WILSON, *The United States and the Trujillo Regime*, New Brunswick, N. J., Rutgers University Press, 1972, 245 pp.

La política exterior de Estados Unidos hacia América Latina en el presente siglo teóricamente se ha caracterizado por el fomento de la democracia como sistema de gobierno. Sin embargo, en la práctica se ha visto cómo el gobierno norteamericano ha apoyado a ciertos regímenes dictatoriales, aun cuando ello signifique una contradicción en sus objetivos políticos. G. Pope Atkins y Larman G. Wilson estudian este problema en el caso de Rafael Leónidas Trujillo y concluyen que en realidad no existe contradicción entre la teoría y la práctica de las relaciones exteriores norteamericanas, sino más bien ajustes derivados de las situaciones objetivas.

El régimen de Trujillo (1930-1961) brinda un campo de estudio sumamente rico, no sólo por su duración sino por la variedad de problemas que presentó. Por otra parte, los autores pretenden determinar si en realidad el apoyo norteamericano a Trujillo fue tan decisivo como se ha dicho. En efecto, se ha acusado a Estados Unidos de sentar las bases que propiciaron el advenimiento de Trujillo al poder. Atkins y Wilson afirman que en realidad el fortalecimiento de la milicia por los norteamericanos fue el escalón que utilizó Trujillo, pero adelantan la teoría de que ello obedeció a circunstancias meramente causales, como lo era el desconocimiento de la política dominicana, y no a una maniobra voluntaria. Los autores pretenden por otra parte dilucidar si el cambio de actitud hacia Trujillo en los últimos años de su régimen se debió al temor de que instaurara un régimen comunista o bien a los errores políticos del dictador.

Para responder a estas interrogantes los autores estudian en primer tér-