

## ¿UN NUEVO ORDEN EN LAS RELACIONES FINANCIERAS Y TECNOLÓGICAS CON EL TERCER MUNDO?

GERARDO BUENO

**HAY MUCHAS INTERPRETACIONES** sobre el llamado Nuevo Orden Económico Internacional. En cuanto a los orígenes y sin recurrir a sus más lejanos antecedentes, podemos señalar que en primer lugar está basado en una resolución de la Asamblea General de Naciones Unidas de 1974, la cual dispuso la creación de un programa de acción destinado al establecimiento de un Nuevo Orden Económico Internacional y en segundo lugar, en la adopción por la misma Asamblea, de la llamada Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados. Ambas resoluciones fueron adoptadas bajo las presiones ejercidas en las Naciones Unidas por los países menos desarrollados. Como es bien sabido, después de esas fechas numerosos asuntos han sido incluidos y se han realizado varias conferencias internacionales con el propósito de lograr una mejor definición de las características del Nuevo Orden Económico Internacional.]

En un nivel general las demandas de los países menos desarrollados o del Tercer Mundo, como suelen ser llamados para el establecimiento del NOEI, tuvieron su origen en al menos tres consideraciones. En primer lugar, el ensanchamiento de la brecha entre los niveles de vida de los países pobres que incluyen dos terceras partes de la población mundial y los de los países ricos. En segundo lugar, el afianzamiento de los puntos de vista conforme a los cuales los principales problemas del mundo sólo podrían resolverse a partir de una perspectiva global que tomara en cuenta los diferentes grupos de naciones. En tercer lugar, el hecho de que muchos de los instrumentos que fueron creados para la colaboración internacional desde la segunda guerra mundial no han resultado exitosos para resolver sus problemas ancestrales.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> No hay una definición precisa de lo que debe ser entendido por un Nuevo Orden Económico Internacional, sobre este punto, sin embargo, los documentos más ilustrativos son las resoluciones de Naciones Unidas tomadas por la Asamblea General a partir de 1974.

<sup>2</sup> Véanse, *The Role of Europe in the New International Economic Order*. Institut d'Etudes Europeennes, Université Libre de Bruxelles, 1979; Rosario Green "El Nuevo Orden Económico Internacional". *Foro Internacional*, abril-junio 1975; J. Medina Echeverría. "Las propuestas de un Nuevo Orden Económico Internacional en perspectiva". *El Trimestre Económico*, julio-septiembre 1978.

Al ver los problemas en perspectiva, una de las cuestiones que no debe dejarse de anotar fue el alto nivel emocional que permeó muchas de las discusiones iniciales entre los países ricos y pobres en los distintos foros en que ésta se entabló; o, como ellos más eufemísticamente llamaron, en el "diálogo Norte-Sur". Desde el punto de vista de los países subdesarrollados pocas reivindicaciones y demandas que estaban fuera del concepto global de un Nuevo Orden Económico Internacional. Así, algunos de los problemas realmente importantes, como el de la nutrición en los países subdesarrollados fue atribuido por uno de los voceros del Grupo de los 77, al poder alimenticio y la diplomacia de los alimentos de los países ricos; el deterioro en los términos del intercambio comercial de productos industriales y materias primas, estaba considerado como una nueva y moderna forma de esclavitud; la operación de las multinacionales como un tipo de poder faustiano; el endeudamiento externo como una forma de sojuzgamiento e instrumento de opresión y, finalmente, los gastos militares como un mecanismo que conduce al establecimiento de un orden internacional del terror, entre otras cosas.<sup>3</sup> Por el lado de los países desarrollados la visión quizás era menos apocalíptica pero también se argumentó que el concepto implicaba dar por nada a cambio la riqueza y los conocimientos acumulados en el Norte a través de los años; que implicaba, además la destrucción o abolición de los mecanismos del mercado y que, por supuesto, en una versión global, las demandas propuestas por los países pobres eran al menos irrazonables cuando no francamente ingenuas.<sup>4</sup>

El haber participado en algunas de esas discusiones me permite señalar que no comparto los puntos de vista pesimistas que han sido expresados en algunas oportunidades acerca de las posibilidades de llegar a establecer mejores relaciones entre las naciones ricas y pobres, (lo cual es precisamente buscado con el Nuevo Orden Económico Internacional) y que todos estos esfuerzos son una tarea sin esperanzas. Ciertamente nadie afirmaría que su establecimiento es el logro de corto y aún mediano plazo. Se requiere de una visión de largo alcance y en este sentido no hay duda que, aunque limitados como han sido los resultados, al menos han permitido un mejor entendimiento de algunos de los asuntos más importantes y una creciente conciencia de que esos asuntos no van a ser resueltos a través de la confrontación sino más bien de las negociaciones.

Esas podrían ser las conclusiones positivas derivadas de la Conferencia Norte-Sur en París de 1977 y de Manila en 1979.<sup>5</sup>

<sup>3</sup> M. Bedjaoui. *Pour un nouvel ordre économique international*. Unesco, París, 1978. Bedjaoui intenta en este libro examinar los retos que el NOEI plantea al derecho internacional existente.

<sup>4</sup> Véase, *The Role of Europe...*, *op. cit.*, especialmente las contribuciones de P. A. Forthomme H. Santa Cruz. Además para el caso de Estados Unidos véase Z. Brzezinski, "The United States in a changing world", *Foreign Policy*, No. 23, 1976.

<sup>5</sup> J. Amuzegar. "A requiem for the North-South Conference", en *Foreign Affairs*, enero 1978; para un punto de vista más o menos positivo de la conferencia

El hecho de que hay ya un mejor entendimiento de algunos de los asuntos más importantes se deriva en buena parte de algunos estudios en los cuales se hizo un intento de prevenir y describir cuáles serían los escenarios de las relaciones entre los países ricos y los países pobres, si en el mundo se mantuvieran las tendencias observadas en los últimos 20 o 30 años.

Es interesante anotar que los estudios iniciados por Meadows<sup>6</sup> bajo la égida del Club de Roma y más recientemente por Mesarovic y Pestel son en estos días más llevados al plano de la crítica en el aspecto conceptual y metodológico, a diferencia de lo que ocurrió unos pocos años atrás, cuando fueron simplemente calificados de "catastrofistas" y carentes de "significado político". Más específicamente en este punto de las previsiones futuras, está el trabajo realizado por Leontieff<sup>7</sup> y otros autores cuya mayor tarea fue la de investigar las interrelaciones entre un posible crecimiento económico mundial y las metas económicas propuestas en las resoluciones de la Asamblea General. Para este fin fue construido un modelo económico mundial, dividiendo el mundo en 15 regiones, cada una de las cuales fue analizada en términos de 45 sectores de actividad económica. El modelo incluyó limitaciones en término de factores del medio ambiente tales como la contaminación del aire, las aguas, y la tierra, y en términos de los recursos minerales y la producción de alimentos.

Sin hacer referencias a las conclusiones obtenidas en ese estudio podría señalar sin embargo que ellas muestran que muchos de los objetivos establecidos por las Naciones Unidas, podrían ser alcanzados si ciertas acciones fueran tomadas, implicando un alto nivel de colaboración internacional. En otras partes de su estudio Leontieff menciona también que los límites del crecimiento no aparecerían como principalmente económicos sino más bien políticos e institucionales, tanto en los países desarrollados como en los subdesarrollados y que sólo pequeñísimos sacrificios en los países desarrollados serían necesarios para producir altos porcentajes de crecimiento con efectos en los países subdesarrollados.

El estudio de Leontieff fue uno de la serie de trabajos que fueron realizados a nivel global, regional y nacional. Entre los más recientes y de propósitos más modestos en su enfoque, y en los cuales prevalecen las incertidumbres respecto del crecimiento de las naciones industrializadas debido a la inflación internacional, inestabilidad monetaria, comercio y flujo de capitales, así como los cambios políticos, son aquellos que han sido presentados por el Banco Mundial en su Segundo Informe del Desarrollo Internacional.<sup>8</sup> Debe anotarse que éstos de algún modo son diferentes y más de París 1977. También véase *The economist* del 9 al 15 de junio, sobre la Conferencia de Manila.

<sup>6</sup> D. Meadows. *The limits to growth*, Potomac Association, Washington, 1972.

<sup>7</sup> W. Leontieff, A. P. Carter and P. Pietri. *The future of the world economy*, Naciones Unidas, 1978.

<sup>8</sup> Banco Mundial, *World development report*, 1977 y 1978, Washington D. C. agosto 1978 y agosto 1979, respectivamente.

conservadores que aquellos presentados el año anterior por el Banco, ya que los recientes acontecimientos claramente indican que eran necesarias algunas modificaciones; particularmente para previsiones a largo alcance. Más bien estos trabajos pretendían solamente proponer marcos de referencia ilustrativa, mas que señalar objetos concretos sobre los cuales habría que tomar decisiones internacionales. Esas cautelosas apreciaciones no disminuyen el interés en los resultados obtenidos, basados en las perspectivas de crecimiento del PNB, población, comercio y flujo de capital para diferentes grupos de países. El cuadro que emerge de ese análisis es uno que debería causarnos preocupación. En tres diferentes escenarios uno básico, uno más optimista (alto) y uno más pesimista (bajo) la conclusión es que los países con las peores perspectivas de crecimiento son los más pobres (se refiere a los países de bajos ingresos cuyo PNB per cápita es menor a \$300 dólares y representan prácticamente el 25% de la población total). En los países de bajos ingresos de África por ejemplo, las perspectivas de desarrollo indicarían un crecimiento en el ingreso per cápita de 146 dólares en 1975 a una suma que fluctuaría entre 160 a 180 dólares en 1990, quince años después.

Para los llamados países de ingreso medio con un PNB per cápita entre 320 a 3 200 dólares por año sus perspectivas de crecimiento serían similares o ligeramente menores a las de los países industrializados, pero sus ingresos per cápita representarían sólo 15% del nivel alcanzado por esos países.

Esas cifras de hecho ocultan otras señales más ominosas las cuales fueron resaltadas adecuadamente en el informe del Banco Mundial. Así el número de gentes viviendo en absoluta pobreza<sup>9</sup> con muy bajos niveles de sanidad, sin ninguna educación, vivienda y otros servicios básicos sería en el año 2000 de entre 500 y 700 millones; de éstos, aproximadamente 10% estarían viviendo en los países de ingresos medio y el resto 90% en los países de bajos ingresos.

Es aquí que se encuentra el hecho que más afecta las propuestas para el establecimiento de un nuevo orden económico internacional. Las discusiones al menos hasta ahora esencialmente han tenido lugar entre los llamados países industrializados y los países subdesarrollados actuando cada uno de ellos como grupos separados. Tal vez al principio no había otra forma de hacerlo, pero esto ha tenido el resultado adverso de que los países que sobre bases generales humanitarias deberían ser los más ayudados, resultan los menos.

De hecho, el único modo para salir de este impase sería a través de un esfuerzo concertado por parte de los países de ingreso medio y de los industrializados mediante el reconocimiento conjunto de los problemas espe-

<sup>9</sup> Para una opinión similar véase también a L. Tomassini, "El diálogo Norte-Sur: Confrontación o Negociación". *El Trimestre Económico*, abril-junio, 1979 y A. Dolman, *The Like Minded Countries and the Industrial and Technological Transformation of the Third World*. Fundación Río, Holanda, 1979.

ciales que afectan a los países muy pobres. Después de presentar esos resultados verdaderamente tristes y a pesar de las cautelosas apreciaciones, las conclusiones alcanzadas por el Banco insisten "en la necesidad de acciones de política internacional y nacional para mejorar las condiciones del comercio internacional y el flujo de capitales ya que sin tales acciones no es difícil de predecir que en los países subdesarrollados se darán peores condiciones que aquellas que se proyectan aquí".<sup>10</sup>

Algunos asuntos particulares forman parte en estos días de la discusión relacionada con el Nuevo Orden Económico. El grado de progresos alcanzados varía en cada caso pero en lo principal esas discusiones han servido para llevarnos a nombrar al menos tres consideraciones de sustancial importancia. La primera es una creciente conciencia de las interrelaciones que existen entre las diferentes economías en el mundo. Los argumentos acerca de la dependencia en los países subdesarrollados y acerca de la vulnerabilidad en los países industrializados y los llamados que sobrevienen para una mayor independencia, sólo sirven para poner vividamente en evidencia esta creciente interdependencia entre los países.<sup>11</sup> La segunda consideración es la toma de conciencia de que esas discusiones no pueden conducir a un juego de suma negativa para ninguna de las partes involucradas. Hay verdaderamente mucho por avanzar y para lograrlo es preciso que las negociaciones, más que las confrontaciones, prevalzcan en ese juego. La tercera consideración estrechamente conectada con esta última es la necesidad de distinguir más claramente los requerimientos y posibilidades de los diferentes tipos de países involucrados en el proceso: los países industrializados no constituyen un grupo homogéneo y menos aún los países subdesarrollados. En este sentido los temores de perder la homogeneidad y la cohesión que existe entre el llamado Grupo de los 77, tendrán que ser disipados para dar paso a una fórmula más eficiente de discusión interna.<sup>12</sup>

He tratado de presentar de una manera concisa el ritmo cambiante de la escena internacional y la naturaleza de las relaciones entre los diferentes tipos de países. Por supuesto que es cierto que muchos de los cambios que se están previendo en los patrones existentes de relaciones internacionales no tendrán lugar de la noche a la mañana y si ellos ocurren es difícil en

<sup>10</sup> Banco Mundial, *op. cit.*, p. 29.

<sup>11</sup> Sobre la cuestión de la dependencia hay abundante y creciente literatura. Véanse en particular a H. Jaguaribe. *Desarrollo económico y político*. México, 1976: Chagula, Field y Parthasarati *Pugwash on Self-Reliance*. La teoría de la "vulnerabilidad" es expresada en muchos documentos de la Comisión Europea y especialmente referentes a energía. Ver también. *The Role of Europe...*, *op. cit.* J. Dormstadter y J. Althuman. *How Industrial Societies uses Energy: a Comparison Analysis*, John Hopkins University Press, Baltimore, 1977 y C. Diaz Alejandro "International Markets for LDC's The Old and the New", *American Economic Review, Papers and Proceedings*, mayo 1978.

<sup>12</sup> L. Tomassini, *op. cit.*, y B. Lietaer. *Europe and Latin America and the Multinationals*, Saxom House, Ecsim, Gran Bretaña 1979

este momento predecir su importancia y aún algunos otros cambios, no parecen ser realistas o factibles.

## I

Entre todos los temas cubiertos por el NOEI, los referentes a finanzas y tecnología han tenido especial tratamiento. Por ejemplo, en ambos temas la fuente principal está ubicada en el Norte y, más aún la mayor parte de las transacciones se dan entre países del Norte. En la mayoría de las otras instancias el intercambio toma lugar en ambas direcciones y se podría argumentar que éste sería el caso con el Derecho al Mar. En finanzas y tecnología, por otra parte, los flujos que se originan en el Sur asumen principalmente la forma de pagos por servicios o amortización de la deuda externa. Ellos son, por consiguiente dos de las áreas en las que son mayores los conflictos potenciales. No es por coincidencia que la mayoría de las críticas que se escuchan acerca de la dependencia de los países subdesarrollados respecto de los países que forman el Norte descansan en las finanzas y la tecnología. Además, hay una inefable tendencia a poner más énfasis en la cuestión de la dependencia tecnológica que en la del financiamiento.

Las finanzas internacionales para el desarrollo cubren préstamos otorgados a los países subdesarrollados por organismos multilaterales, regionales y fuentes privadas, así como donaciones e inversiones extranjeras directas. Cada una de esas fuentes presentan problemas particulares. En este trabajo se dará especial atención a aquellos conectados con la inversión extranjera directa.

Adicionalmente, es válido argumentar que muchos de los temores expresados a mediados de 1977 y comienzos de 1978 acerca del rápido crecimiento de la deuda externa de los países subdesarrollados, han disminuido sustancialmente. Dos factores favorecen esta disminución: primero, que la atención prestada al endeudamiento externo entre 1973 y 1977 encubrió el hecho de que la deuda externa se había duplicado también entre 1969 y 1973 y que en términos reales, la deuda creció considerablemente menos de 1973 a 1977 que de 1969 a 1973; segundo, de acuerdo al Fondo Monetario Internacional y al Banco Mundial<sup>13 14</sup> varios indicadores del endeudamiento se han mantenido aceptables. Para los países más grandes, el servicio de la deuda como porcentaje de las exportaciones no creció significativamente entre 1970 y 1977. La mayoría de la deuda privada fue asumida por un relativamente pequeño grupo de países subdesarrollados,

<sup>13</sup> Véase en *Foreign Affairs*, julio 1977, David O. Beim "Debt: Rescuing the LDC's", H. V. Cleveland y W. H. Bruce Brittain, "Are the LDC, a in over their Heads" y R. Portes. "East Europe Debt to the West".

<sup>14</sup> FMI. Annual Report de 1978, Washington, D. C. septiembre, 1979 y Banco Mundial, *op. cit.*, 1979

prevaleciendo entre ellos aquellos con mejores perspectivas de desarrollo y notable capacidad para el manejo económico.

Esto no quiere decir, por supuesto, que todos los problemas relacionados con esta área no hayan tenido o no tengan importancia. Pero es un hecho que ha habido un cambio en el énfasis de los mismos.

En cuanto a los flujos de capital, en nuestros días, los principales temores para los países prestamistas y acreedores, son el empeoramiento de las estructuras de vencimiento de la deuda, la incertidumbre respecto a las perspectivas en el crecimiento de los créditos comerciales, y la eficiencia con la que el sistema monetario y financiero internacional maneja el problema de la liquidez.

Por otra parte hay que señalar que está pendiente la revisión de las perspectivas para un incremento en la cantidad y la calidad de la Asistencia Oficial para el Desarrollo conforme las especiales necesidades de los países más pobres. Todo esto, en consecuencia está interrelacionado con el mejoramiento del comercio internacional. Desafortunadamente no está en el propósito de este trabajo ampliar más el tratamiento de esos aspectos.

Al enfocar nuestra atención sobre el problema de la inversión extranjera, se encuentra que el flujo de inversión privada directa fue equivalente al 15% aproximadamente, del total neto de préstamos de mediano y largo plazo concedidos entre 1975 y 1977. Además durante la década de los sesentas la inversión extranjera directa se incrementó en sólo 4% anual en términos reales, reflejando el control de tales flujos por los países subdesarrollados y las reglamentaciones de algunos de los países más industrializados, así como el desplazamiento y desviaciones en el destino de la inversión extranjera. De acuerdo a la OECD,<sup>15 16</sup> el incremento de esos flujos se aceleró en los comienzos de los años setentas debido al rápido crecimiento económico y las políticas más flexibles que se aplicaron en muchos países subdesarrollados a la inversión extranjera; su disminución considerable a mediados de los años setentas fue atribuida a la caída generalizada en las tasas de crecimiento económico. Entre 1971 y 1976 cerca del 80% de las inversiones extranjeras directas fue atribuido a los Estados Unidos (48%), Gran Bretaña (11%), Francia (4%), Alemania (7%), Japón (7%) y Canadá (6%). Cerca del 40% de la inversión extranjera directa entre 1966 y 1976 fue canalizada hacia América Latina y el Caribe, y cerca del 25% hacia los países de Asia del Este. En adición algunos países en desarrollo, particularmente en América Latina han comenzado a realizar inver-

<sup>15</sup> Véase B. Balassa. "The Changing International Division of Labor in Manufactured Goods" World Bank Staff. Documento de Trabajo No. 329, Washington, D. C., 1979 y O. Long *Statement Presented to the Fifth Unctad Conference*, Manila, mayo 1979. Ver también Banco Mundial *op. cit.*, 1979.

<sup>16</sup> OECD, *Investissement International des Entreprises Multinationales*, OECD, París, 1976; Unido, *Industrialization for the year 2000*, Viena, mayo 1979 y Banco Mundial *op. cit.*, 1979.

siones directas en otros países subdesarrollados. Es también conocido el hecho que mientras en el pasado una parte sustancial de la inversión extranjera directa fue aplicada al sector extractivo de la economía, ahora la mayoría de esa inversión está concentrada en el sector manufacturero y de servicios (con el 65% de la inversión total).

Hasta ahora y a pesar de valiosos esfuerzos recientes se carece de una teoría formal y completa que pueda explicar las tendencias y los flujos de la inversión extranjera directa. A nivel teórico, en el caso de la inversión directa norteamericana, ésta ha sido explicada principalmente en términos de atracción ejercida por una relativa abundancia de mano de obra no calificada que tiende a concentrar sus actividades en industrias con uso intensivo de mano de obra.<sup>17</sup> Sin embargo, como ha sido observado recientemente por Baldwin, "la fuerte inversión directa en industrias de intenso uso de capital como las que explotan los recursos naturales (petróleo y minas) que es diseñada para facilitar las importaciones de esos productos, evita que el signo del coeficiente capital/trabajo en la ecuación de inversión directa para toda la industria sea también negativo. Más aún la inversión extranjera directa norteamericana en la industria manufacturera se da principalmente en líneas de productos donde la producción es diferenciada y los inversionistas tienen la oportunidad de capturar ganancias basadas en la diferenciación por productos."<sup>18</sup>

Los flujos y estructuras de la inversión extranjera directa, tal como han sido mostrados por otros autores, son también influenciados por las perspectivas de crecimiento económico en los países recipientes, las políticas nacionales hacia las inversiones extranjeras, los cambios en el nivel y la estructura del proteccionismo y algunos otros factores que bien podrían ser considerados como parte del nivel de "confianza" en el país recipiente.<sup>19</sup> De singular importancia entre los factores anteriores es el mínimo de riesgos de nacionalización de los bienes y una relativa docilidad de los trabajadores, de tal modo que se minimicen las posibilidades de los conflictos. Como un ejemplo de esto se mencionan aquí las frases citadas por Maxon y referidas también por Nayvar: <sup>20</sup> (i) "nosotros queremos un sitio donde

<sup>17</sup> Véase entre otros a Dunning J. J. (ed) *International Investment*, Penguin Books, 1972; R. Baldwin, "Determinants of Trade and Foreign Investment", *Review of Economics and Statistics*, febrero 1977; R. Findlay "Some Aspects of Technology Transfer and Direct Foreign Investment". *AER, Papers and Proceedings*, mayo 1978; B. Balassa "The International Allocation of Economic Activity", *Proceedings of Nobel Symposium Held at Stockholm*, Suecia 1978, y M. Beenstock "Policies Towards International Direct Investment: a Neo-Classical Reappraisal". *The Economic Journal*, septiembre 1977 (para un caso muy especial).

<sup>18</sup> R. Baldwin *op. cit.*

<sup>19</sup> Sobre esos temas véase a W. Blumenthal, "Steering in Crowded Waters" *Foreign Affairs*, julio 1978, y B. Balassa "The International...", *op. cit.*, sobre los efectos de protección.

<sup>20</sup> D. Nayvar "Transnational Corporations and Manufactures Exports From Poor Countries". *Economic Journal*, marzo 1978; R. W. Moxon, "Offshores Produc-

podamos tener la marina norteamericana entre nosotros y la China continental; (ii) necesitamos un sitio donde tengamos la capacidad de atender fácilmente bienes, gentes y dinero, tanto dentro como fuera; (iii) no iremos a un país mientras el gobierno no consiga poner en línea a los sindicatos".

Hay algunos autores que han reportado las actitudes ambivalentes de los países subdesarrollados respecto las inversiones extranjeras. Esto por supuesto no es exclusivo de esos países, sino que también se encuentran en algunos países industrializados donde las reacciones tienden a alcanzar puntos álgidos cuando se sabe que los excedentes a ser invertidos son dólares de los árabes de la OPEC. En algunos países subdesarrollados, debido a una cantidad de problemas reales o imaginarios que no se va a mencionar aquí, se han impuesto limitaciones a la inversión extranjera en cantidad, actividad y sectores; usualmente en forma de leyes o a través de algunos mecanismos de control. En otros, por el contrario, prácticamente no hay esfuerzos que dejen de hacerse para atraer al capital extranjero. Por supuesto no hay una explicación fácil para esa situación. Sin embargo, a nivel de hipótesis se puede argumentar que tales actitudes son el resultado del nivel de desarrollo de cada país, su grado de apertura e integración a la economía mundial, su nivel de desarrollo tecnológico y el grado de penetración que previamente haya alcanzado el capital extranjero o instalado en las áreas de producción y comercio de bienes y servicios y, por supuesto, de consideraciones políticas.

Las limitaciones a la inversión extranjera se conservan en lo general dentro de la línea que, para usar una bien conocida frase, las define como complementarias de la inversión nacional y la capacidad tecnológica existente en el país. En aquellos países con una mayor actitud favorable al capital extranjero esa justificación se amplía a campos como el de la organización del desarrollo, la creación de empleos, mejorar la competitividad y la promoción de exportaciones.

Dentro de este contexto no sorprende que las discusiones entre países subdesarrollados y países industrializados tiendan en lo principal, a concentrarse en tres asuntos:

- a) control sobre los recursos naturales y nacionalización,
- b) el papel a ser desempeñado por las empresas transnacionales y sus relaciones con otros intereses, y
- c) estrechamente conectada con los anteriores, la transferencia de tecnología.

Se examinan los dos primeros asuntos a) y b).

Con respecto al control sobre los recursos nacionales, los países subdesarrollados han expresado sus puntos de vista en la Carta de Deberes y

tion in LDC's" *The Bulletin*, Graduate School of Business Administrations. New York University julio 1974 (citado en Nayvar).

Derechos Económicos de los Estados, que mantiene la soberanía permanente de los Estados sobre sus recursos naturales y su derecho de regular y controlar la inversión extranjera y nacionalizar, expropiar o requisitar los bienes controlados por el capital extranjero, sobre la base del interés público.<sup>21</sup>

Esto fue, por supuesto, uno de los puntos más debatidos en las negociaciones para la aceptación de la Carta y fue resuelto parcialmente sólo después que se le agregó la frase “mediante adecuada compensación” y se reconoció la posibilidad de recurrir al arbitraje internacional. Los países del tercer mundo se lamentaron también de que ellos no tenían el conocimiento necesario acerca de sus propios recursos afectando así la habilidad de sus gobiernos para conservarlos y explotarlos así como para planear el ingreso de impuestos y regalías futuras. También se quejaron del hecho de que la mayoría de las decisiones concernientes a la tasa de utilización de esos recursos han sido tomadas por los inversionistas extranjeros, generalmente las transnacionales, a la luz de consideraciones tales como: (i) los objetivos de crecimiento y ganancia global de esas empresas; (ii) las presiones que sobre ellas ejercen sus gobiernos de origen; (iii) las presiones que ellas puedan ejercer sobre sus gobiernos de origen.<sup>22</sup>

Aparte de que este asunto ha tenido un ambiente altamente emocional hay dos aspectos que deben anotarse aquí; uno es el reconocimiento implícito de que muchos países subdesarrollados están precisamente en una débil posición cuando negocian con las grandes empresas extranjeras; otro es el hecho de que la posición del tercer mundo se refiere principalmente a las materias primas, mientras el grueso de la inversión extranjera, como ha sido demostrado, va dirigido principalmente al sector manufacturero y de servicios.

De cualquier manera, permanece como un área sensitiva que tiene importantes implicaciones. Ciertamente si hay temores de expropiación o aun nacionalización de la inversión extranjera sin adecuada compensación “la cantidad de flujos de capital de los países industrializados hacia los subdesarrollados caerá brutalmente más abajo de lo que habría sido en un ambiente más estable de inversiones”.<sup>23</sup> También se daría una reorientación de las inversiones hacia aquellas actividades que ofrecerían altos premios

<sup>21</sup> J. Castañeda, “Report Submitted to the Second Commission of the U. N. General Assembly”, Nueva York 1974; J. Castañeda “La Carta de Deberes y Derechos Económicos de los Estados”, *Foro Internacional*, 1976.

<sup>22</sup> J. B. Donges “The Third World Demand for a New International Economic Order: Governmental Surveillance Versus Market Decision-Taking in Trade and Investment”, *Kyklos*, Vol. 30, 1977. Para un punto de vista similar (“una visión expansionista no requiere tanto de un nuevo orden como de la vigorosa defensa del antiguo”). Ver también los comentarios hechos por G. C. Hufbauer en la discusión sobre comercio internacional y los países subdesarrollados en *AER Papers and Proceedings*, mayo 1978.

<sup>23</sup> A. J. Dolman, *op. cit.*

para lograr la sustitución de algunas materias primas por otros de un carácter más controlable para las naciones industrializadas.

Ésas y otras complicaciones son claramente reconocidas en un reciente documento producido por la Comisión de la Comunidad Europea, relacionado con las "necesidades y orientaciones de acción por la Comunidad, para proteger las inversiones europeas en los países subdesarrollados".<sup>24</sup> El documento parte del supuesto de que existe en principio al menos, cierta convergencia de intereses entre los países menos desarrollados, los países industrializados y las corporaciones, que hacen deseable encontrar alternativas y medios para desbloquear la situación. Hay otros puntos de interés de los cuales habría que anotar, entre ellos:

La Comunidad tiene el interés vital de incrementar sus inversiones en los países subdesarrollados en la misma medida de sus competidores comerciales, principalmente Estados Unidos y Japón. Esas inversiones son necesarias para:

- a) Mantener y reforzar la presencia de la industria y el comercio europeo en los países subdesarrollados frente a la competencia internacional.
- b) Conseguir y desarrollar una base para los intercambios entre los países industrializados y los países subdesarrollados.
- c) Diversificar y asegurar suministros a la Comunidad, especialmente de materias primas.
- d) Incrementar las exportaciones de bienes de capital y de otros productos asociados con la inversión extranjera.

La Comisión está particularmente preocupada por la situación en el sector minero. Realmente durante los últimos años ha habido una reducción perjudicial en las actividades de exploración minera conducida por las corporaciones europeas en el Tercer Mundo. Los gastos en exploración en esos países representaban en 1961 el 57% del total, mientras en el periodo 1973-75 ellos representaron sólo el 13.6%. Esta tendencia pone en grave peligro a las industrias manufactureras y de transformación europeas y aun al mercado mundial de un considerable número de minerales con todas las consecuencias económicas negativas que ello puede tener.

Al nivel multilateral han fallado muchos intentos para formular un código o convención para la protección de bienes extranjeros. Sólo en el campo del arbitraje se han conseguido algunos logros, con la creación en 1966 de un Centro para la solución de diferencias con la inversión extranjera, con el objeto de tener un mecanismo que podría resolver las diferencias entre el inversionista extranjero y algún gobierno. El extremadamente escaso número de querellas presentadas al Centro para su consideración muestra sin embargo su limitación. ...La actitud latinoamericana es resueltamente contraria al arbitraje internacional...

<sup>24</sup> Véase el documento con el mismo título *com (78) 23 final* Bruselas, enero 26, 1978.

Sobre las bases de éstas y otras consideraciones, la Comisión propone dos tipos de acción. Una, la negociación de acuerdos (o la inserción de cláusulas para ese efecto en acuerdos globales) entre la Comunidad y los países subdesarrollados, actuando individualmente o en grupos, sobre reglas básicas a ser aplicadas a los inversionistas extranjeros. La otra acción sería identificar proyectos específicos —seleccionados sobre la base de su interés económico— para los cuales serían suscritos acuerdos sobre bases ad-hoc para una específica protección de las inversiones así como para avalar las garantías por ellas requeridas. Esto conlleva, sin decirlo, a usar una fórmula contenida en esos documentos, consistente en que las medidas propuestas no serían un sustituto de las acciones tomadas por los Estados miembros, sino más bien un complemento de esas acciones.

En general la propuesta formulada por la Comisión tiene un carácter positivo. Reconoce explícitamente el papel activo que debería ser desempeñado en el proceso por los gobiernos de los países receptores de las inversiones, es decir no considera a los gobiernos como fue frecuentemente el caso en el pasado como simples observadores pasivos sin derecho a voz para decidir la tasa a la que los recursos naturales de sus países estaban siendo explotados. Es también una propuesta tendiente a reducir los riesgos de los inversionistas potenciales y dependiendo del éxito en este sentido se podría esperar que los flujos de inversión extranjera de la Comunidad serían acentuados. Finalmente, se podría argüir que ello permitiría a los países miembros tener una política más coherente y consistente de la que tendrían de otra manera.

Sin embargo hay varias limitaciones en la propuesta que muestran, que el problema no tiene una solución fácil. Consideremos por ejemplo el problema que surgiría por la participación de las transnacionales en este esquema; la posición de la Comisión no es del todo clara en este punto y tal vez hasta sea conveniente así. Pero bien pueden imaginarse algunas de las dificultades que inmediatamente surgirían en este sentido. Además, la propuesta implica un verdadero riesgo de ser vista con desconfianza por algunos países subdesarrollados. Hace demasiado énfasis en actividades de explotación de minerales y otras materias primas, dejando de lado otras actividades que puedan parecerle más importantes a los propios países subdesarrollados. El problema es que implícitamente asume la continuación de la vieja división internacional del trabajo, refleja el temor de la comisión.

Por otro lado, es claro que en el fondo esto estaría dirigido a los países con el menor poder de negociación. Tal vez también a aquellos países que presentan mayores riesgos, pero es previsible el hecho de que países como México, Brasil, Filipinas, la India y muchos otros no consentirían acuerdos de ese tipo. Finalmente, poco se ha mencionado acerca de otros aspectos igualmente importantes, tales como la transferencia de tecnología, financiamiento, grado de industrialización y acceso a los mercados. Estos aspec-

tos, son precisamente los que le han dado preminencia a las transnacionales en el escenario internacional.<sup>25</sup>

Las transnacionales, como es bien sabido, son un tema de creciente interés no sólo para el mundo académico, sino también para los gobiernos y la opinión pública. En un libro reciente, Lietaer muestra los cambios registrados en esos estudios. Él afirma en particular que el tema no está confinado sólo a las instituciones académicas norteamericanas y que, más bien la mayoría de las investigaciones al respecto están siendo conducidas más en Europa que en los Estados Unidos; adicionalmente, en 1977 cerca de 60 estudios sobre multinacionales fueron realizados en el Tercer Mundo y 123 desarrollados por organizaciones internacionales. Aun en los países socialistas de Europa Oriental se llevaron adelante 13 de tales proyectos.

Así las transnacionales seguían siendo un tema de largo y vigoroso debate con no pocas implicaciones políticas y emocionales. De cualquier manera, en este trabajo no se discuten las ventajas y desventajas de las transnacional. Debe asentarse sin embargo que su existencia y formas de operación generan dificultades y problemas normativos tanto para los países industrializados como para los subdesarrollados. En todo caso, el papel de las transnacionales en sus relaciones con los países subdesarrollados no se limita al valor de sus activos es también importante en su aporte gerencial, prestación de asistencia técnica, de producción, de suministros, etc. De hecho, en años recientes estos aspectos se han convertido en la forma de transacción más importante a expensas del flujo directo de capitales.

Las transnacionales no son entidades que se sujetan fácilmente a las regulaciones previstas en las legislaciones nacionales. De ahí que haya habido una convergencia de intereses tanto de los países industrializados como de los subdesarrollados para formular algo así como un código de conducta para las transnacionales.

Han habido varios intentos de avanzar en este sentido y particularmente por la OECD, las Naciones Unidas, el Parlamento Europeo, la OEA. A estos esfuerzos se podrían agregar otros pero en términos generales son de menor importancia por su limitada cobertura.

Sin embargo, antes de seguir adelante, es conveniente subrayar tres puntos en relación con el concepto Código de Conducta.<sup>26 27</sup> En primer lugar, un código de este tipo no pretende, a nivel internacional, presentar de manera clara y sistemática un cuerpo de leyes existentes, sino que representa un cierto tipo de entendimiento entre las naciones sobre normas

<sup>25</sup> B. Lietaer *op. cit.*

<sup>26</sup> Centro Europeen d' Information sur les Societes Multinationales (CEEIM) *Les Code de Conduite pour les Enterprises Multinationales: Que en est-il?* Bruselas, 1977.

<sup>27</sup> Véase al respecto la introducción del H. Schwamm al debate sobre *Valeur et Limites des Codes de Conduit comme Instruments de Regulation des Societes Multinationales (Debat au CEEIM)?* CEEIM Bruselas, 1977.

que aún no existen o que no están claras, o que no han sido unánimamente aceptadas. En segundo lugar, en general los diferentes códigos tienen como un objetivo principal la creación de un cierto tipo de puente entre el derecho internacional público que regula las relaciones entre los Estados y, las diferentes regulaciones al comercio y la inversión internacionales, regidos por el derecho internacional privado. En tercer lugar, la razón de usar el término Código es poner énfasis sobre todo en su aplicabilidad universal, así como en su carácter de producto final a ser negociado con la participación de todos aquellos directamente afectados por el mismo.

Hay ciertos principios que aparecen en prácticamente todos los diferentes proyectos para la formulación de un código de conducta. Estos son:

- a) respeto<sup>28</sup> a las leyes nacionales del país receptor.
- b) respeto a los objetivos económicos y sociales de los países receptores.
- c) divulgación de las informaciones concernientes a las operaciones de las transnacionales, o como es más comúnmente llamada "la transparencia de sus actuaciones".
- d) soberanía de los Estados sobre los recursos nacionales y sobre la propiedad de su capital.
- e) cuestiones asociadas con problemas financieros, monetarios y fiscales.
- f) eliminación de prácticas empresariales restrictivas.
- g) condiciones para la transferencia de tecnología.
- h) condiciones de trabajo y relaciones laborales.
- i) protección del consumidor y el medio ambiente.

No es preciso discutir aquí, punto por punto, el debate sobre cada uno de esos principios. En cierta medida puede inferirse. De cualquier manera se examinan brevemente las diferentes posiciones que han sido asumidas por sus patrocinadores: gobiernos, empresas transnacionales y sindicatos.

Con relación a los países desarrollados, su posición ha sido expresada claramente a través del Código de Conducta elaborado por la OECD.<sup>29</sup> Su posición es la siguiente: i) reconocen la contribución positiva que las transnacionales pueden hacer al desarrollo siempre y cuando se sujeten a las reglas establecidas en ese Código; ii) consideran que el Código debería tener funciones normativas y no regulatorias o de carácter legal obligatoria; iii) establecen que los países receptores de las transnacionales no deben discriminar contra éstas dándoles trato menos favorable que a las empresas nacionales. (Algunos países, sin embargo, han adoptado criterios

<sup>28</sup> D. Germidis, "Comparaison des Contenus de Differents Textes et projets de Codes de Conduite", en CEEIM, *Les Codes...*, *op. cit.*, también Unido, *Industrialization...*, *op. cit.*

<sup>29</sup> Estos y los siguientes puntos están cubiertos en CEEIM *Valeur et...*, *op. cit.*

más favorables que los demandados por los subdesarrollados en otros foros internacionales).

Los países subdesarrollados, como es de esperarse, han favorecido en general, la adopción de algún tipo de código con fuerza legal y han tenido una visión más crítica respecto el papel de las transnacionales en sus economías. Han considerado en particular, que las transnacionales deberían estar sujetas a las leyes nacionales y deberían evitar toda interferencia en los asuntos internos de los países que las reciben. Han demandado también acatamiento a las políticas y prioridades nacionales, económicas y sociales, así como proporcionar, cuando se les solicite, la información relacionada con sus actividades. Otros aspectos se relacionan con prácticas empresariales restrictivas, mejoramiento en la capacidad científica y tecnológica y valores socioculturales, así como del medio ambiente en los países receptores de las transnacionales.

La posición de los trabajadores, según ha sido expresada por algunas confederaciones y sindicatos obreros, es favorable a la de los países subdesarrollados, si bien algunas veces por razones distintas. En este contexto parte de la declaración de la Confederación Internacional de Sindicatos Libres, es particularmente ilustrativa. "No se puede dejar de subrayar que la tendencia para liberalizar los movimientos de capital han resultado en condiciones ideales para un crecimiento híbrido de corporaciones transnacionales. Esto indudablemente ha contribuido al desarrollo económico de ciertos países pero al costo de una enorme concentración de poder que beneficia sólo a unos cuantos intereses comerciales y financieros. Nosotros pensamos que ha llegado el momento de poner límites a la libertad irrestricta de que gozan las transnacionales, con el objeto de salvaguardar la soberanía y la independencia económica de los Estados así como de garantizar que ellas cumplan sus obligaciones sociales. Una preocupación común se refiere al asunto de la transparencia de las actividades que ellas realizan.

Finalmente, la posición de las transnacionales es menos definida. Algunas rechazan abiertamente la sola idea de un código, argumentando que produciría más burocracia, más controles y que de hecho, disminuiría los flujos de inversiones extranjeras. Hay otras, sin embargo, que toman una posición más positiva respecto al asunto, sobre la base de que el código vendría a respaldar sus actividades y que ciertas reglas de juego son, después de todo, necesarias. Esta última posición es la que aparece en nuestros días con mayor número de adherentes.

La posición de este último grupo es, en cierta medida, similar a la que ha sido tomada por los gobiernos de los países industrializados. Ésta ha puesto énfasis en la necesidad de que se les reconozca a las transnacionales su positiva contribución al desarrollo económico; demanda un equilibrio, siguiendo la Carta de Deberes y Derechos Económicos de los Estados, entre sus derechos y obligaciones y los derechos y obligaciones de los países receptores; pide que las regulaciones nacionales no discriminen contra ellas

y que sean aplicadas en acuerdo con el derecho internacional y respetando las obligaciones contractuales anteriores y, finalmente, que el código sea facultativo y supletorio de tal manera que pueda tomar en cuenta consideraciones derivadas de situaciones diferentes.<sup>30</sup>

Al evaluar tales posiciones la inevitable conclusión, a la que uno llega, es que a pesar de los considerables avances que han sido alcanzados en la clarificación de diversos asuntos y en la búsqueda de una base común para un acuerdo, existen aún considerables diferencias en materia de principios entre los diversos participantes. Así, es también inevitable concluir que la probabilidad de la adopción e implementación de un Código de Conducta que tenga aplicación legal y universal en la regulación de las transnacionales, es muy escasa. ¿Significa esto que toda la discusión ha sido infructuosa y estéril? Éste no parece ser el caso. En primer lugar, hay por lo menos un resultado concreto y es el Código de Conducta preparado por la OECD, que puede significar una mayor experiencia y que tiene ciertamente una innegable fuerza moral. En segundo lugar hay una mejor comprensión de los problemas y tanto los gobiernos de los países subdesarrollados como las transnacionales pueden actuar más en acuerdo con sus propios puntos de vista sobre el tema. Pero la tendencia en ese caso será a aumentar más que disminuir las regulaciones. Finalmente las transnacionales pueden, cuando sea necesario o así lo deseen, aplicarse a sí mismo un conjunto de normas, aun si por momentos parecen excesivamente restringidas. Éste no es un pequeño logro, ya que es un hecho que las condiciones que prevalecieron en los últimos 25 años han tendido a cambiar.

## II

Respecto al problema presentado por la transferencia internacional de tecnología, las Naciones Unidas están contemplando también la redacción de un Código de conducta internacional. En este amplio concepto se incluyen los siguientes tipos de transacciones.

- i) convenios de licencia de los derechos de la propiedad industrial.
- ii) acuerdos sobre conocimientos técnicos y administrativos empresariales.
- iii) servicios de ingeniería.
- iv) servicios de entrenamiento y capacitación.
- v) servicios de comercialización.
- vi) construcción de plantas industriales.

Aunque parezca extraño no fue sino hasta la década de los sesentas que los gobiernos de algunos países subdesarrollados empezaron a preocuparse

<sup>30</sup> Ésta es una práctica seguida, entre otras, por Philips (de Holanda) y Nestlé (de Suiza).

respecto de los mecanismos por los cuales era transferida la tecnología y los costos que esto implicaba.<sup>31</sup>

Ha sido ya anotado que en esta evolución se podrían distinguir dos grandes tendencias. La primera esencialmente de carácter pragmático, estuvo asociada con las crecientes inquietudes de los países receptores respecto a los pagos hechos al exterior por transferencia de tecnología; estos pagos se volvieron el rubro de más rápido crecimiento en la cuenta corriente de la balanza de pagos. Al mismo tiempo hubo temores, confirmados después, de que las primeras concesiones hechas por los gobiernos para promover la transferencia de tecnología habían sido usadas para evadir el pago de impuesto sobre la ganancia. Se pensó también en los países subdesarrollados que los costos explícitos de la transferencia de tecnología eran en general más elevados que los pagos hechos para la misma tecnología en países más desarrollados, revelando así, el escaso poder negociador de los países subdesarrollados. La segunda tendencia fue subrayada por consideraciones de corte ideológico y en particular por aquellas consideraciones asociadas al concepto de dependencia frente a decisiones foráneas.

En su versión más sofisticada esta segunda tendencia ponía énfasis en la interrelación existente entre la transferencia de tecnología, los objetivos de autodeterminación y la edificación de una capacidad científica y tecnológica a nivel nacional. Se apuntó también que una parte sustancial de la tecnología transferida desde el exterior era inadecuada para las condiciones de los países subdesarrollados, sea porque no se adaptaba a la dotación local de factores o bien porque favorecía formas de consumismo en beneficio de una pequeña élite. [La capacidad tecnológica fue así definida como la capacidad del país para negociar, adaptar, asimilar y difundir las tecnologías importadas, para generar su propia tecnología y mejorar la utilización de sus propios recursos nacionales.]<sup>32 33</sup>\*

Contrario a lo que ha pasado en el área de las corporaciones transnacionales, en un comienzo la mayoría de los estudios dedicados a los efectos de la transferencia de tecnología en el desarrollo económico, fueron realizados por los mismos países subdesarrollados. En muchos casos esos estudios fueron desarrollados con la colaboración de organismos de las Naciones Unidas, pero también frecuentemente por grupos de investigadores independientes. Esto explica en una buena medida la brecha inicial existente entre las naciones subdesarrolladas y las industrializadas, en materia de concep-

<sup>31</sup> S. Patel "The International Transfer of Technology, UNCTAD, 1973 y M. S. Wionczek, G. M. Bueno Z. y J. E. Navarrete, *La Transferencia internacional de tecnología al nivel de empresa: el caso de México*, FCE, México, 1974. En este libro aparece una amplia bibliografía sobre el tema.

<sup>32</sup> A. J. Dolman, *op. cit.*, J. Tinbergen "Appropriate Technology and the Activities to be stimulated", Unido, ID/WG. 279.

<sup>33</sup> G. Bueno Z. "Technology Planning and Self Reliance" (en prensa).

tualización de los problemas sociales relacionada con la transferencia internacional de tecnología. Las conclusiones de la mayoría de los estudios anotan por un lado la importancia de la ciencia y la tecnología como factor de desarrollo económico y por el otro la necesidad de mejorar las condiciones para la transferencia de las mismas. Fue también mostrado que el proceso cubierto por esas transacciones era considerablemente más complejo de lo que se creía a primera vista. Entre los resultados alcanzados por esos estudios que merecen mencionarse están:

- a) los países en desarrollo pagan más que los desarrollados por transferencia de tecnología o que aquellos subdesarrollados que han legislado ya el campo de las transferencias.
- b) adicionalmente se ha encontrado que el proceso de transferencia disfrazaba formas de pago que incrementan considerablemente sus costos. Entre ellos están el elevar los precios de las materias primas que importan; utilización (también con precios sobrevaluados) de tecnología obsoleta; costos excesivos de servicios de consultoría y de salarios y prestaciones del personal extranjero y precios devaluados en la venta de los productos en el exterior.
- c) la existencia de diferentes cláusulas en los contratos, que restringen las exportaciones, o las investigaciones y diseños, así como las demandas por una mayor participación en los activos de las firmas nacionales asociadas.
- d) corroboración de que son pequeños los esfuerzos realizados para adaptar la tecnología extranjera a las condiciones nacionales en términos de dotación de factores o tamaño de los mercados, aun cuando se dieron más adaptaciones al nivel de la producción.
- e) muy poco esfuerzo se ha hecho por incrementar la capacidad nacional en el campo científico y tecnológico y en particular en impulsar actividades de investigación y diseño.<sup>34</sup>

Esos resultados referidos principalmente a los problemas asociados con la transferencia de tecnología, no llegaron en ningún momento a revelar o sugerir la suspensión de las transferencias tecnológicas en sí. Si bien se reconoció su contribución positiva, los resultados fueron utilizados para la adopción de medidas nacionales tendientes a regular la transferencia de tecnología, y, a nivel internacional, iniciar discusiones para incitar la creación de un respectivo código de conducta.

La creación de un código de conducta para la transferencia de tecnología ha encontrado eco en el seno de la UNCTAD por mandato de la Asamblea General de Naciones Unidas. Para este propósito la UNCTAD convocó primero a un grupo de 5 expertos intergubernamentales, para la

<sup>34</sup> M. S. Wionczek, G. Bueno Z., J. W. Navarrete, *op. cit.* Véase también OECD. *Transfer of Technology by Multinationals Corporation*, París, 1977.

tarea de preparar y concertar un borrador aceptable de Código de Conducta y segundo, convocó a una conferencia de Naciones Unidas con mandato para negociar y aprobar tal borrador como Código. Este incluye capítulos que cubren los siguientes aspectos: principios y objetivos; rangos de aplicación; el papel de las leyes nacionales; leyes aplicables; prácticas ilícitas en los negocios; garantía para compradores y vendedores de tecnología; carácter legal del Código; y mecanismos institucionales.

No se hace referencia de extensión en este trabajo a todos los aspectos antes reseñados, toda vez que si se hiciese habría que mencionar algunas de las casi metafísicas discusiones que se realizaron alrededor de los temas. Sólo se hace mención de dos o tres de las más importantes áreas de divergencias. Las negociaciones no han sido fáciles pero el debate entre los diferentes grupos de países ha producido en ocasiones progresos sustanciales.<sup>85</sup>

Las divergencias fueron, como era de esperarse, localizados en las áreas más duras y conflictivas del Código, tales como su carácter legal, responsabilidades asignadas a la maquinaria institucional, leyes aplicables y discriminación. Esos asuntos no tienen solución sobre bases individuales, sino más bien en términos de una negociación en paquete.

Para los países desarrollados, por ejemplo, negociar en paquete significaría mezclar el carácter legal imperativo del Código —donde su posición ha sido completamente contraria a tal validez legal— con los otros asuntos constitucionales y leyes aplicables, sobre las cuales tendrían que hacer concesiones sustanciales al grupo de los 77 y China. Para los países socialistas tal transacción involucraría la introducción del concepto de la no discriminación por razones políticas, a cambio del respaldo que ellos darían a la posición de otros países y un aflojamiento de su posición respecto a la ley aplicable. Para los países subdesarrollados es de interés también considerar la manera en la cual el Código será revisado y modificado en el futuro.

Las discusiones se han dado en el foro de las Naciones Unidas y por lo tanto sin la participación directa de las transnacionales. Pero sus puntos de vista han sido incluidos a través de las discusiones tenidas al nivel de grupos de países en los cuales han definido su posición en las negociaciones. Más aún, sus representantes han actuado frecuentemente como asesores o consultores de las delegaciones oficiales de algunos países. De acuerdo con un informe preparado para este efecto sus principales preocupaciones sobre un Código de este tipo son las de que reduciría el flujo de tecnología hacia los países subdesarrollados y aumentaría la burocracia.

Esto es realmente lo que está en el fondo de esas discusiones. Las preocupaciones que conciernen a los países subdesarrollados no sólo están definidas por la pérdida o disminución de los flujos, sino, más importante

<sup>85</sup> Particularmente reveladoras son al respecto las declaraciones de los voceros de las agrupaciones de países al final de la segunda sesión de la conferencia UNCTAD, febrero de 1979.

aún, por las condiciones y el contenido real de la tecnología transferida del exterior.]

### III

[Se ha tratado de presentar en este trabajo los principales elementos que interrelacionan el carácter de los objetivos del Nuevo Orden Económico Internacional con algunas de las cuestiones asociadas a los flujos internacionales del capital y la transferencia de tecnología.] El énfasis, necesariamente, ha sido puesto en las discusiones y negociaciones que están teniendo lugar al nivel internacional; sólo una breve referencia ha sido hecha, sin embargo, a las acciones que han tomado a nivel nacional distintos países subdesarrollados y que son igualmente importantes. Puede decirse que muchas de esas acciones están ligadas a un principio cada vez más aceptado en esos países: el de la autodeterminación ("self-reliance"). Esto significa un esfuerzo por alcanzar el desarrollo dependiendo más de las fuerzas nacionales que de las acciones de colaboración internacional.

Es un hecho que este cambio de actitud de los países del tercer mundo parece no haber sido suficientemente comprendido en los países desarrollados. Se sigue pensando que lo que los países subdesarrollados quieren es más asistencia oficial para el desarrollo, más facilidades financieras, mayores donaciones, más asistencia técnica, etc. Este enfoque, ha dejado de ser válido.

[Aquí se sugiere que lo que el Sur quiere del Norte son relaciones más equitativas; lo que significa y hay que decirlo, más honestas y en las que sean tomadas en consideración sus propios y legítimos intereses nacionales. Para esto es necesario que ambas partes negocien de buena fe. El equilibrio mundial y la correlación de fuerzas son totalmente diferentes, ahora, de aquellos que privaron en el tiempo de Bretton Woods. Esos cambios representan un desafío, pero también una oportunidad.] ✕