



Universidad Central de Venezuela

Facultad de Ciencias Jurídicas y Políticas

Centro de Estudios de Postgrado

Especialización en Derecho Internacional Económico y de la Integración

Modelo Jurídico Aplicable a las Empresas Grannacionales

Trabajo Especial presentado para optar al Título de Especialista en
Derecho Internacional Económico y de la Integración

Autora: Isis-Amahl Gabriela Solórzano Cavalieri

Tutora: Claudia Madrid

Caracas, junio de 2012

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	6
CAPÍTULO I. LA ALIANZA BOLIVARIANA PARA LOS PUEBLOS DE NUESTRA AMÉRICA - TRATADO DE COMERCIO DE LOS PUEBLOS (ALBA-TCP)	13
Origen, Estructura y Conceptualización	14
I. Origen del ALBA-TCP	15
I.1. Enfoque Social Primario	15
<i>I.1.1 Los pueblos como actores principales en el origen del ALBA-TCP.</i>	20
<i>I.1.2. Los Estados como actores principales en la confrontación al ALCA y a los Tratados de Libre Comercio (TLC).</i>	23
I.2. Enfoque Jurídico Formal	30
<i>I.2.1. Suscrito entre sujetos de la comunidad internacional</i>	31
<i>I.2.2. Destinado a producir determinados efectos jurídicos</i>	36
<i>I.2.3. Suscrito con el consentimiento de los Estados</i>	39
II. Objeto del ALBA TCP	54
III. Estructura del ALBA-TCP	57
III.1. Consejo Presidencial	59

III.2. Consejo Político	60
III.3. Consejo Social	64
III.4. Consejo Económico	69
III.5. Consejo de Movimientos Sociales	72
IV. Conceptualización	76
CAPÍTULO II. EMPRESAS GRANNACIONALES	79
Definición, Empresas en Proyecto y Modelo Jurídico	80
I. Definición de las Empresas Grannacionales	81
I.1. Zona Económica de Desarrollo Compartido	81
I.2. Tratado de Comercio de los Pueblos	86
I.3. Concepto de Grannacional, Proyecto Grannacional y Empresa Grannacional	90
II. Empresas Grannacionales en Proyecto	96
III. Empresas Grannacionales en Conformación y su Modelo Jurídico	100
III.1. Empresa Grannacional de Pesca y Acuicultura	100
III.2. Empresa Grannacional de Manufactura, Ciencia y Tecnología	108
III.3. Empresa Grannacional de Café	113

III.4. Empresa Grannacional de Producción de Alimentos	119
Conclusiones	125
CAPÍTULO III. ANÁLISIS JURÍDICO, OTRAS EXPERIENCIAS	127
Análisis desde la Clasificación de las Empresas, Empresas Internacionales Públicas y Privadas	128
I. Clasificación General de las Empresas	129
I.1. En Relación a su Nacionalidad	129
I.2. En Relación a su Estructura y Origen de los Aportes	138
I.3. En Relación a la Naturaleza de los Aportes	149
I.4. En Relación a su Comportamiento en el Derecho Internacional	167
I.5. En Relación a la Naturaleza del Orden Jurídico de su Creación	175
II. Empresas Públicas Internacionales	180
II.1. Marco Histórico	180
II.2. Empresas Públicas Internacionales	182
<i>II.2.1. Procedimientos de creación de las empresas públicas internacionales</i>	183
<i>II.2.2. Tipos de empresas públicas internacionales</i>	190
<i>II.2.3. Características relevantes de las empresas</i>	193

públicas internacionales

III. Inversión Extranjera, Integración Productiva y Concentración Empresarial	200
III.1. Inversión Extranjera Directa e Integración Productiva	200
III.2. Procesos de Concentración Empresarial	210
CONCLUSIONES	228
BIBLIOGRAFÍA	231

INTRODUCCIÓN

Desde mediados del siglo XX comenzó, a nivel mundial, junto al fenómeno de la globalización, el auge de las empresas multinacionales y transnacionales, en principio en Norteamérica, seguidamente en Europa, Japón y América Latina.

Las causas y evolución de estas empresas, cuyo fin es la maximización del lucro, ha sido objeto de múltiples debates. Katiuska Elimar Duque Bohórquez¹, en su ensayo “Origen y Causas de la Evolución de las Empresas Multinacionales”, afirma que entre las causas más resaltantes están: aumentar incesantemente la producción, ampliar los mercados, aprovechar avances tecnológicos en materia de transporte y comunicaciones, en el caso de las “empresas extractivas” (industria petrolera, industria del caucho, minería, entre otros) ubicarse en el país donde estén las materias primas que constituyen el objeto de su explotación, aprovechar las diferencias de costos -especialmente en países donde la mano de obra es más barata-, e incluso evitar las barreras arancelarias.

En América Latina, especialmente a partir de 1994, según estudios realizados por la Secretaría Permanente del SELA:

“(…) se produjo una “oleada” de compras de empresas y bancos nacionales por grandes empresas transnacionales. Por su parte, varias empresas privadas nacionales grandes optaron primero por una estrategia de especialización y transnacionalización, más que por una estructura de conglomerado; en una etapa más reciente, muchas de ellas fueron

¹ Duque Bohórquez, Katiuska Elimar. “Origen y Causas de la Evolución de las Empresas Multinacionales”. 01-2004. Disponible:
<http://74.125.93.132/search?q=cache:e1fgYOptnb8J:www.gestiopolis.com/recursos/documentos/fulldocs/eco1/orcauempmulti.htm+empresas+transnacionales+y+multinacionales&cd=2&hl=es&ct=clnk&gl=ve>[Consulta: 2010, Diciembre].

vendidas a empresas transnacionales. En otros casos, los mayores grupos económicos vendieron participaciones en empresas que no constituyen el eje de sus negocios, para invertir en sus actividades básicas en otros países, en especial de América Latina. También existen situaciones en las que han vendido las empresas dedicadas a su actividad principal.”²

Esta “oleada” de privatizaciones estuvo acompañada por un conjunto de acuerdos internacionales y mecanismos de integración –en el mundo y América Latina- que sirven en la actualidad de base jurídica para el desarrollo y buen desenvolvimiento de las empresas transnacionales, no en vano afirma la Secretaría Permanente del SELA que “la globalización se caracteriza por el auge de las empresas transnacionales. Más aún, es su reino”.

Es en el marco de esta realidad que en fecha 14 de diciembre de 2004, en La Habana, Cuba, los presidentes Hugo Chávez Frías y Fidel Castro, de Venezuela y Cuba, respectivamente, rememorando la propuesta del Presidente Hugo Chávez Frías en ocasión de la III Cumbre de Jefes de Estado y de Gobierno de la Asociación de Estados del Caribe, celebrada en la Isla de Margarita en diciembre del 2001, declaran:

“Constatamos también que los beneficios obtenidos durante las últimas cinco décadas por las grandes empresas transnacionales, el agotamiento del modelo de sustitución de importaciones, la crisis de la deuda externa y, más recientemente, la difusión de las políticas neoliberales, con una mayor transnacionalización de las economías latinoamericanas y Caribeñas y con la proliferación de negociaciones para la conclusión de acuerdos de libre comercio de igual naturaleza que el ALCA, crean las bases que distinguen el panorama de subordinación y retraso que hoy sufre nuestra región.”³

Y afirman proponer, en contraposición al modelo criticado, que:

² Secretaría Permanente del SELA. “Inversiones Extranjeras Directas en América Latina y el Caribe”. 10-2001. Disponible: http://sela.org/public_html/AA2K1/ESP/docs/financia/spclxxviidi5/spclxxviidi5-7.htm[Consulta: 2010, Diciembre].

³ Disponible: <http://www.alianzabolivariana.org/modules.php?name=Content&pa=showpage&pid=230> [Consulta: 2011, Diciembre].

“(…) El comercio y la inversión no pueden ser concebidos como fines en sí mismos, sino como instrumentos para alcanzar un desarrollo justo y sustentable; el trato especial, diferenciado que tenga en cuenta el nivel de desarrollo de los diversos países y la dimensión de sus economías; la complementariedad económica y la cooperación entre los países participantes; el fomento de las inversiones de capitales latinoamericanos en la propia América Latina y el Caribe (…).”⁴

Ese mismo día, los jefes de Estado proceden a firmar el “Acuerdo para la Aplicación de la Alternativa Bolivariana para las Américas (ALBA)” en contraposición a los esquemas de integración planteados hasta el momento y específicamente a la propuesta de Área de Libre Comercio para las Américas (ALCA) que estaba siendo evaluada. De esta forma se plantea:

“(…) dar pasos concretos hacia el proceso de integración basados en los principios contenidos en la Declaración Conjunta suscrita en esta fecha entre la República Bolivariana de Venezuela y la República de Cuba, [teniendo como] propósito histórico fundamental [el de] (...) unir las capacidades y fortalezas de los países que la integran, en la perspectiva de producir las transformaciones estructurales y el sistema de relaciones necesarias para alcanzar el desarrollo integral requerido para la continuidad de nuestra existencia como naciones soberanas y justas”.⁵

El 29 de abril de 2006, en la Tercera Cumbre del ALBA se incorpora la República de Bolivia⁶. De igual forma el 11 de enero de 2007, en la Cuarta Cumbre del ALBA se incorpora la República de Nicaragua; en la Sexta Cumbre, celebrada de 24 al 26 de enero de 2008, la Mancomunidad de Dominica⁷; en fecha 25 de agosto de 2008 se incorpora la República de Honduras –la cual ya no es miembro del ALBA-; y finalmente, en la Séptima

⁴ Ibidem.

⁵ Disponible: <http://www.alianzabolivariana.org/modules.php?name=Content&pa=showpage&pid=230> [Consulta: 2011, Diciembre].

⁶ En esta misma fecha se firma el Tratado de Comercio de los Pueblos, propuesta del presidente de Bolivia, Evo Morales.

⁷ En esta misma Cumbre, se instala el Consejo de Movimientos Sociales del ALBA y se pone en funcionamiento el Banco del ALBA.

Cumbre Extraordinaria del ALBA, de fecha 24 de junio de 2009, se incorporaron Ecuador, San Vicente y las Granadinas y Antigua y Barbuda⁸.

Siguiendo este orden de ideas, y desarrollando lo declarado en la fecha de constitución del ALBA, específicamente en lo referente a las empresas transnacionales y a la necesidad de concebir al comercio e inversión como instrumentos para alcanzar el desarrollo, sus países miembros, en la V Cumbre, celebrada el 29 de mayo de 2007, firmaron un documento denominado *“Proyecto Grannacional”*, que es complementado con el documento firmado posteriormente en la VI Cumbre, celebrada el 26 de enero de 2008, denominado *“Conceptualización de Proyecto y Empresa Grannacional en el Marco del ALBA”* - en el cual se conceptualiza el ALBA, se define “Grannacional”, “Proyecto Grannacional” y “Empresa Grannacional”, y se esboza la naturaleza constitutiva de dichas empresas. En lo referente a las Empresas Grannacionales, este documento establece que:

“El concepto de Empresas Grannacionales surge en oposición al de las empresas transnacionales, por tanto, su dinámica económica se orientará a privilegiar la producción de bienes y servicios para la satisfacción de las necesidades humanas garantizando su continuidad y rompiendo con la lógica de la reproducción y acumulación del capital.

A los efectos de garantizar sus objetivos y la sostenibilidad de las Empresas Grannacionales la dinámica de comercialización de los bienes y servicios generados por ellas se harán privilegiando esquemas mixtos o combinados de intercambio.

Las Empresas Grannacionales deben inscribirse en la nueva lógica de la unión y la integración del ALBA, acoplarse a los objetivos estratégicos del proyecto unionista y convertirse en instrumentos económicos fundamentales para la creación de una amplia zona de comercio justo en América Latina y el Caribe.”

⁸ A partir de esta Cumbre, el ALBA, pasa a denominarse “Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América”.

De lo anterior se evidencia que las Empresas Grannacionales deben, además de perseguir la producción de bienes y servicios para la satisfacción de las necesidades humanas y no para la reproducción y acumulación de capital, conformarse como un esquema mixto de intercambio e inscribirse en una lógica de unión/integración alternativa. Esto, no solamente debería influir en lo referente a la finalidad de la empresa, sino, de igual forma, verse reflejado en el modelo jurídico de la misma. Así se evidencia de lo establecido en el documento “Conceptualización de Proyecto y Empresa Grannacional en el Marco del ALBA”, conforme al cual:

“Las Empresas Grannacionales no se definen como tales por el ámbito donde se hayan constituido, ni por su composición accionaria, sino por su naturaleza constitutiva. Esto quiere decir que podrán existir Empresas Grannacionales entre dos países (bilaterales), entre tres países (trilaterales), entre cuatro países (multilaterales). De modo que una empresa entre Cuba y Venezuela (bilateral) para la producción y comercialización de cemento, que exporte este producto a Bolivia o Nicaragua, es una Empresa Grannacional.

La modalidad de estas empresas puede ser binacionales, con una composición accionaria que garantice la soberanía de cada país. En el caso de las Empresas Grannacionales entre varios o todos los Estados miembros, los aportes se harán de acuerdo a las posibilidades de cada parte. Las decisiones se tomarán siempre por consenso y los márgenes económicos que se obtengan se destinarán al crecimiento de la propia empresa y/o al desarrollo de proyectos de carácter social.

Las Empresas Grannacionales serán de propiedad absoluta de los Estados y podrán asociarse con empresas del sector privado para el desarrollo de determinadas actividades.”

Como puede observarse, las Empresas Grannacionales pueden contar con múltiples accionistas, e incluso podrán asociarse con empresas del sector privado; sin embargo, deberán mantenerse como propiedad absoluta del Estado. Así mismo, deberán garantizar la igualdad de decisión independientemente del aporte accionario o del lugar de constitución, además, deberán buscar un modelo jurídico que no desvirtúe sus principios y les permita contraponerse a las empresas multinacionales y transnacionales

existentes. Esto necesariamente nos lleva a preguntarnos cuál es el modelo jurídico y las figuras implícitas en el mismo que serán más adecuados.

Es por lo anterior que, en este Trabajo Especial de Grado, está planteado el estudio de las Empresas Grannacionales, con la finalidad de proponer un modelo jurídico que no desvirtúe la naturaleza bajo la cual surgió la iniciativa de conformar dichas empresas. Este objeto no sólo es novedoso, sino que, además, su estudio será de utilidad para los actuales actores en la conformación de las Empresas Grannacionales.

Esto requiere, en principio, un estudio del ALBA-TCP, en su condición de sistema político subregional, desde el cual se propone la conformación de las Empresas Grannacionales, lo cual implica analizar su origen, objeto, estructura y conceptualización.

Seguidamente y en el marco de lo expuesto, será necesario describir lo que está planteado respecto a las Empresas Grannacionales. Para esto se procederá a señalar la definición de estas empresas, cuáles están en proyecto y finalmente, el modelo jurídico con el cual efectivamente se están conformando.

Expuesto qué es el ALBA-TCP y cuál es el papel de las Empresas Grannacionales, así como sus avances, realizaremos un análisis jurídico de estas empresas desde la exposición de otros modelos y figuras jurídicas semejantes del plano internacional, que nos permitan visualizar a las Empresas Grannacionales desde una perspectiva más global. Para ellos, las ubicaremos en una clasificación genérica de empresas, y las compararemos con las empresas públicas internacionales –creadas principalmente en la

post guerra-, y con los modelos de conglomeración empresarial actual.

Hecho lo anterior, deberá concluirse señalando, qué implica el modelo jurídico de las Empresas Grannacionales en proyecto. Esto se hará tomando en consideración los principios del ALBA-TCP que inspiraron su conformación.

CAPÍTULO I

LA ALIANZA BOLIVARIANA PARA LOS PUEBLOS DE NUESTRA AMÉRICA - TRATADO DE COMERCIO DE LOS PUEBLOS (ALBA-TCP)

ORIGEN, ESTRUCTURA Y CONCEPTUALIZACIÓN

En una época de reorganización mundial fuertemente marcada por una tendencia a la regionalización y consolidación de bloques económicos a través de plataformas de integración, la Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América – Tratado de Comercio de los Pueblos (ALBA - TCP) se ha develado como un mecanismo de unión/integración alternativo, que va conformándose entre los pueblos y los Estados, en especial de América Latina y el Caribe, bajo una visión pluralista y de índole principalmente política. Así, en la más reciente Declaración de los Presidentes de los Estados que conforman el ALBA y las Autoridades Indígenas y Afrodescendientes, se observa una clara manifestación de voluntad para la:

“(...) lucha por lograr el reconocimiento de sus derechos colectivos, (...) avanzar en los procesos de construcción de sociedades incluyentes, culturalmente diversas y ambientalmente responsables, que excluyan la explotación del ser humano, en las que existan condiciones para un diálogo entre iguales y un intercambio real de saberes, conocimientos y visiones en nuestra región(...) afirmando la soberanía de los países de la región y la construcción de un modelo alternativo de soberanía económica (...) para consolidar un sistema de intercambio y cooperación recíproco, solidario, participativo y complementario (...).”⁹

Ahora bien, para aproximarse a la comprensión de esta organización unionista/integracionista se hace necesario analizar su origen, objeto, estructura y conceptualización, mediante la interpretación de los documentos emanados de esta estructura y los pocos escritos realizados en torno a la misma.

⁹ Declaración de Otavalo. X Cumbre ALBA-TCP con Autoridades Indígenas y Afrodescendientes. Otavalo, 25 de Junio de 2010.

I. Origen del ALBA-TCP

El origen del ALBA-TCP ha sido estudiado desde diversos puntos de vista que deben ser tomados en consideración a fin de tener una visión holística de esta nueva forma de organización social internacional y de facilitar la comprensión de su proceso de institucionalización:

A estos efectos, se analizará el origen del ALBA-TCP¹⁰ en dos enfoques, que llamaremos:

1. Enfoque social primario
2. Enfoque jurídico formal

1.1. Enfoque Social Primario

Este enfoque del origen del ALBA-TCP, lo analiza desde la acción de diversos sujetos ante la consolidación de una propuesta de conformación de un Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) y las subsiguientes propuestas de Tratados de Libre Comercio (TLC)¹¹.

¹⁰ Esta distinción se realiza tomando en consideración la concepción objetivista del Derecho Internacional, liderizada por Schelle, Ch. de Visscher, Bourquin, la cual plantea una diferenciación entre las fuentes creadoras y las fuentes formales del derecho, siendo las primeras sociales e históricos, y la segunda los tratados y demás fuentes de derecho según el positivismo jurídico. Esta corriente, consideraba a estas últimas, fuentes de constatación y no fuentes de creación de derecho.

¹¹ “¿Será el ALBA un más allá del ALCA? / ¿Será a la misma vez del ALCA? / ¿Será en vez del ALCA? / Como punto de partida al tiempo de 2002 /2003 respondíamos: / El ALBA es / A la misma vez / En vez de/ Y un más allá del ALCA /Comenzó siendo todo a la misma vez.”
Valencia, Judith. “La Ruta del ALBA”. Ministerio del Poder Popular para las Comunas y Protección Social. Gobierno Bolivariano de Venezuela. Caracas, Noviembre 2009. p.1.

La propuesta de ALCA es presentada en la Cumbre de las Américas¹², que se llevó a cabo en Miami, EE.UU, en diciembre de 1994, en la cual:

*“Los Jefes de Estado y de Gobierno de las 34 democracias de la región acordaron la creación de un Área de Libre Comercio de las Américas, o ALCA, en la cual se eliminarán progresivamente las barreras al comercio y a la inversión. Resolvieron igualmente que las negociaciones con miras a lograr el acuerdo finalizarían a más tardar en el año 2005 y que lograrían avances sustanciales en el establecimiento del ALCA para el año 2000.”*¹³

El proyecto estadounidense en las negociaciones ALCA contemplaba, *grosso modo* lo siguiente¹⁴:

- ✓ La eliminación de aranceles y barreras comerciales, para lo cual EE.UU. ofrece eliminar sus aranceles de importación para la mayoría de las importaciones industriales y agrícolas provenientes del Hemisferio Occidental inmediatamente después de la entrada en rigor del ALCA.
- ✓ La ampliación del acceso a sus sectores de servicios, inversiones y contrataciones y adquisiciones del Estado.
- ✓ El ingreso de las importaciones de textiles y confecciones a EE.UU. libres de aranceles, siempre y cuando haya reciprocidad de parte de los demás países.

¹² “Las Cumbres de las Américas reúnen a los Jefes de Estado y de Gobierno de los Estados Miembros del Hemisferio para debatir sobre aspectos políticos compartidos, afirmar valores comunes y comprometerse a acciones concertadas a nivel nacional y regional con el fin de hacer frente a desafíos presentes y futuros que enfrentan los países de las Américas. La Sexta Cumbre de las Américas tendrá lugar en Cartagena, Colombia los días 14 y 15 de abril de 2012.” Disponible: <http://www.summit-americas.org/defaults.htm> [Consulta: 2011, Diciembre].

El tema fundamental tratado en estas Cumbres, ha sido la consolidación de un Área de Libre Comercio en América.

¹³ Disponible: http://www.ftaa-alca.org/View_s.asp [Consulta: 2011, Diciembre].

¹⁴ EE.UU. Presenta Propuestas Audaces en Negociaciones ALCA para la Creación del Mayor Mercado Libre del Mundo en 2005. Office of the United States Trade Representative Executive Office of the President. 11 de febrero de 2003. Washington, D.C. 20508. USTR pressreleases.

Disponible: <http://www.usembassy.or.cr/cafta/finalftaaproposals-sp4.pdf> [Consulta: 2011, Diciembre].

- ✓ La cobertura de la oferta de 5 áreas fundamentales: bienes industriales y de consumo; agricultura; servicios; inversiones y contrataciones y adquisiciones del Estado.
- ✓ La reducción de los aranceles y barreras comerciales altos en el resto del hemisferio, proveyendo diversas tasas de reducción en las barreras comerciales de toda la región, de conformidad con la disparidad en dimensiones económicas y desarrollo entre los países miembros del ALCA.
- ✓ La liberación arancelaria, con la eliminación total de los aranceles a los productos industriales y de consumo hasta 2015, de cerca del 65% de las importaciones estadounidenses de bienes industriales y de consumo provenientes del hemisferio (que no se hallen ya incluidos en el TLCAN o NAFTA).
- ✓ La reducción de los aranceles a cero en 5 años, para las importaciones estadounidenses de textiles y confecciones provenientes de países miembros del ALCA.
- ✓ La eliminación recíproca e inmediata de aranceles en sectores claves como los químicos, equipos de construcción y minería, equipos eléctricos, productos energéticos, productos ambientales, tecnología de la información, equipos médicos, materiales textiles sin trama, papel, acero y productos de madera.
- ✓ La liberación arancelaria, de alrededor de 56% de las importaciones agrícolas provenientes del hemisferio. Otros aranceles agrícolas estarían clasificados en categorías para su eliminación en 5, 10 o más años, de acuerdo con los países en cuestión.
- ✓ Oportunidades de acceso a mercados en los sectores estadounidenses de inversiones y de servicios, a no ser que exista una excepción específica.

- ✓ Acceso de las compañías de los países miembros del ALCA a competir por contratos de adquisiciones del gobierno de EE.UU. en igualdad de condiciones con las firmas del TLCAN (NAFTA), lo que cubre casi todos los bienes y servicios adquiridos por 51 agencias y dependencias federales de EEUU.
- ✓ La eliminación de aranceles a productos industriales y de consumo hasta el año 2015.
- ✓ La eliminación de los subsidios a la exportación de productos agrícolas en todos los países miembros y la reducción de apoyos internos al sector agrícola.

Lo anterior representa, para muchos, una expresión instrumental del “Monroísmo” –al igual que la OEA y el Tratado Interamericano de Asistencia Recíproca (TIAR)-¹⁵. Bajo este precepto, el ALCA se presenta como una manifestación panamericana¹⁶, inspirada en el mensaje al Congreso estadounidense del Presidente Monroe el 2 de diciembre de 1823, conocido como “la Doctrina Monroe”.¹⁷

¹⁵ Correa Rafael. Integración: Monroísmo Versus Bolivarianismo.

Disponible:

<http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:u1WdqKr18ToJ:www.alianzabolivariana.org/modules.php%3Fname%3DNews%26file%3Dprint%26sid%3D1042+doctrina+monroe+vs+bolivar+ALBA&cd=3&hl=es&ct=clnk&l=ve&source=www.google.co.ve> [Consulta: 2011, Diciembre].

¹⁶ Entendido el Panamericanismo como un intento de unidad continental con presencia de los Estados Unidos conforme a lo expresado en el Congreso de Washington, en oposición al Latinoamericanismo, o Bolivarianismo, que se refiere a un intento de unidad continental sin presencia de los Estados Unidos conforme a lo expresado en el Congreso de Panamá. Véase: Muradas Gil, Juan Fernando y Otero Pozo, Margot. El pensamiento de unidad continental: bolivarismo o latinoamericanismo versus panamericanismo.

Disponible: <http://luiscastellanos.files.wordpress.com/2011/05/el-pensamiento-de-unidad-continental.pdf> [Consulta: 2011, Diciembre].

¹⁷ La Doctrina Mornoe, sirvió de justificación para la guerra contra México, en la que EEUU adquiere el territorio de Texas (1846), la Nueva Guerra, Arizona, Nuevo México, California, Nevada, Utah y parte de Wyoming (1848); la guerra Hispano Norteamericana, con la que adquiere el dominio de Cuba, Puerto Rico, Filipinas y Guam (1898); el Tratado Hay-Bunau Varilla, que cercena la provincia de Panamá a Colombia (1903), y su concreción en el mensaje anual de 1904 del Presidente Teodoro Roosevelt, llamado el Corolario Roosevelt, con el cual EEUU se convierte en una especie de “policía internacional”.

Disponible: <http://es.scribd.com/doc/56849217/IDEOLOGIA-ALCA-ALBA> [Consulta: 2011, Diciembre].

Al panamericanismo se le contrapuso el llamado Latinoamericanismo o Bolivarianismo, que hoy día encuentra su expresión instrumental en el ALBA – TCP.

Al respecto vale la pena rescatar las palabras de Federico Merke:

“(…) El Bolivarianismo buscó siempre disminuir la intromisión de potencias extra-regionales en la región y para eso siempre consideró la unidad de la región como un valor central. Este regionalismo se fue construyendo a lo largo del siglo XIX desde el Congreso de Panamá convocado por Simón Bolívar en 1826, hasta los esfuerzos de Contadora, Esquipulas o Río para poner fin a conflictos domésticos y regionales. Esta tradición llega hasta hoy, en la forma más ‘dura’ del ALBA o en la forma más ‘suave’ de la UNASUR o el Banco del Sur. Por otro lado, [se observa] un proceso de regionalismo hemisférico que incorpora la dinámica norteamericana a la latinoamericana. Este regionalismo se fue construyendo a lo largo del siglo XIX durante las Conferencias Panamericanas, el establecimiento de la OEA y las distintas cumbres de las Américas durante los años 90 que introdujeron la posibilidad de una zona de libre comercio en todo el hemisferio. Estas dos tradiciones, Bolivarianismo y Panamericanismo, operan en distintos niveles (regional vs. hemisférico), con distintos valores (nacionalismo anti-hegemonismo vs. liberalismo) y con distintos diseños institucionales (Grupo Río/CEPAL vs. OEA/Cumbre de las Américas). (...) El Corolario Roosevelt a la Doctrina Monroe y su discurso de los estándares civilizatorios son un claro ejemplo dentro de esta tradición (...)”¹⁸

El ALCA, consolidando una “nueva forma” de plantear las propuestas que venían propulsándose desde la Primera Conferencia Panamericana en 1889, trajo como consecuencia la respuesta de varios sectores y sujetos, bajo cuya visión se conforma lo que hemos llamado el “enfoque social primario” del origen del ALBA. Veamos este enfoque desde la perspectiva de dos de sus actores principales:

¹⁸ Merke Federico. De Bolívar a Bush: Los usos del Regionalismo en América Latina. Disponible: http://www.paisporvenir.org.ar/upload/561_Federico%20Merke%20-%20Regionalismos%20en%20America%20del%20Sur.pdf [Consulta: 2011, Diciembre].

1.1.1. Los Pueblos como Actores Principales en el Origen del ALBA-TCP

Bajo esta perspectiva, el ALBA - TCP es considerado el resultado de la lucha de un conjunto de movimientos sociales¹⁹ que, habiendo sido aplacados por la voluntad contrapuesta de sus gobiernos²⁰ encontraron en la propuesta del ALBA – TCP, una opción que incorporaría a diversos Gobiernos de América Latina y el Caribe, en la lucha por ellos protagonizada.

Este criterio plantea la progresiva conformación de un ALBA - TCP para la unión de pueblos, de conformidad con los planteamientos de Bolívar en el Congreso de Panamá. De esta forma, se contrapone a la propuesta de integración económica²¹, una nueva idea unionista, con preeminencia social, que ha de irse definiendo en su proceso de conformación. De ahí el nombre “Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América - Tratado de Comercio de los Pueblos”.

Recordemos las palabras de Bolívar:

¹⁹ “(...) en el Foro Social Mundial de Porto Alegre hubo una marcha contra el ALCA en la cual participaron más de 50 000 personas (...) En Brasil, hace aproximadamente un mes, se efectuó una consulta popular convocada por un conjunto de organizaciones populares, con la escasez de recursos que ello implica, y el resultado fue que más de diez millones de brasileños, de manera absolutamente voluntaria, expresaron su oposición al ALCA. (...) Hay también otras expresiones de lucha popular. Están las magníficas jornadas de resistencia efectuadas en Quito hace tres semanas, las protestas en Bolivia, las escenas del Foro Social Uruguayo hace unos diez días y un proceso de organización en México de otro plebiscito popular. Se trata, en general, de un ascenso del movimiento anti-ALCA en la región. La tarea de la anexión se va dificultando.”

Rivery Tur, Joaquín. La Fase Decisiva por o contra el ALCA. Diario Granma. La Habana, miércoles 20 de julio de 2011. Año 15 / Número 201.

Disponible: <http://www.granma.cubaweb.cu/secciones/especial/esp16.htm> [Consulta: 2011, Diciembre]

A esto vale la pena agregar la III Cumbre de los Pueblos, celebrada del 1 al 5 de noviembre de 2005 (en paralelo a la IV Cumbre de las Américas), en la cual hubo un fuerte pronunciamiento contra el proyecto ALCA.

²⁰ Al respecto, Judith Valencia, haciendo alusión al origen del ALBA, afirma que, “los gobernantes se creyeron con fuerzas suficientes para ahogar el eco del grito de alerta lanzado por los pobladores”-Valencia, Judith. “La Ruta del ALBA”. Caracas, Noviembre 2009. Ministerio del Poder Popular para las Comunas y Protección Social. Gobierno Bolivariano de Venezuela. p. 3.

²¹ La Integración Económica clásica asume las siguientes etapas: 1.- Zona de Libre Comercio, 2.- Unión Aduanera, 3.- Mercado Común, 4.- Unión Económica y 6.- Comunidad Económica.

Balassa, Bela. Teoría de la integración económica, Biblioteca Uteha de Economía, México, DF., 1964, p 2

*“Seguramente la unión es la que nos falta para completar la obra de nuestra regeneración. Sin embargo, nuestra división no es extraña, porque tal es el distintivo de las guerras civiles formadas generalmente entre dos partidos: conservadores y reformadores. Los primeros son, por lo común, más numerosos, porque el imperio de la costumbre produce el efecto de la obediencia a las potestades establecidas; los últimos son siempre menos numerosos aunque más vehementes e ilustrados. De este modo la masa física se equilibra con la fuerza moral, y la contienda se prolonga, siendo sus resultados muy inciertos. Por fortuna entre nosotros, la masa ha seguido a la inteligencia.”*²²

La institucionalidad relativa²³ del ALBA-TCP, conforma dentro de sí, como eje fundamental, al Consejo de Movimientos Sociales del ALBA, el cual, luego de varios ensayos y reuniones, se constituyó formalmente el 20 de mayo de 2011²⁴, en la ciudad de Caracas, contando con la participación de más de 150 organizaciones, movimientos y colectivos de campesinos y campesinas, comuneros y comuneras, medios comunitarios, feministas, pobladores y pobladoras, indígenas, cultores y cultoras, artistas, afrodescendientes y jóvenes, entre los cuales resaltan: el Movimiento de Pobladoras y Pobladores, la Asociación Nacional de Medios Comunitarios Libres y Alternativos (ANMCLA), el Frente Nacional Campesino Ezequiel Zamora, el Frente Nacional de Campesinos y Pescadores “Simón Bolívar”, CONIVE, el Frente Bicentenario de Mujeres, la Red de Colectivos La Araña Feminista, la Red Nacional de Sistemas de Trueque, el Frente Nacional Comunal “Simón Bolívar”, la Red Nacional de Comuneros, la Red de Organizaciones Afrovenezolanas, el Movimiento Nacional de Televisoras Comunitarias-ALBA TV, el Movimiento de Mujeres Ana Soto, el Movimiento Gayones, OPR Bravo Sur, la Compañía Nacional de Circo, el Colectivo Nuevo Nuevo Circo, Jóvenes por el ALBA, la Alianza Sexo – Género Diversa Revolucionaria, la Asociación de Socorro al pueblo palestino CANAAN, entre otros.

²² Bolívar Simón. Carta de Jamaica. Kingston, 6 de septiembre de 1815.

Disponible: <http://www.analitica.com/bitblo/bolivar/jamaica.asp> [Consulta: 2011, Diciembre].

²³ La “institucionalidad” del ALBA será desarrollada posteriormente.

²⁴ Disponible: http://www.movimientos.org/noalca/albasi/show_text.php3?key=19344 [Consulta: 2011, Diciembre].

Es conveniente señalar que en el Consejo de Movimientos Sociales del ALBA, las organizaciones, movimientos y colectivos que lo conforman reiteraron su papel protagónico en el origen y desenvolvimiento del ALBA de la siguiente manera:

“La Alianza Bolivariana para los pueblos de Nuestra América, la ALBA, nace como una propuesta de integración de los pueblos contra la arremetida neoliberal en el continente con el lanzamiento del ALCA en 2001. Esta propuesta de integración, plantea que ante la competitividad del capitalismo, los pueblos plantean la complementariedad para avanzar juntos en la liberación. En esta perspectiva, desde el año 2007 en la V Cumbre del ALBA realizada en la ciudad de Tintorero, en el estado Lara, Venezuela, se plantea la conformación de un espacio de participación para los movimientos sociales y populares del continente que suscriben la propuesta política de integración del ALBA, asumiendo así el compromiso de conformar los Consejos de Movimientos Sociales, para que el ALBA, se enraíce y construya desde las bases populares.”²⁵

Así mismo, dejaron claro que las siguientes líneas de acción son las que deben guiar el ALBA-TCP:

“Entre las líneas de acción se encuentran: 1. Defensa de la soberanía de nuestros pueblos; 2. Contra la desnacionalización de los estados y las políticas neoliberales; 3 Por la construcción de nuevos modelos económicos basados en la justicia y la equidad; 4. Por formas de producción agrícolas que garanticen la soberanía alimentaria, que respete la vida y la madre tierra; 5. Impulso de la solidaridad entre los pueblos; 6. Por la lucha anti patriarcal, feminista y sexo-género diversa; 7. Por la construcción de una cultura emancipadora; y 8. Por la participación política de los pueblos en la construcción de un nuevo Estado; en las que se comprometieron a trabajar para la consolidación del ALBA y sus objetivos.”²⁶

De esta forma se va consolidando, desde el ALBA-TCP, un espacio de participación directa de los movimientos sociales, a través de una plataforma diseñada para la concertación de movimientos de todas partes del mundo,

²⁵ Disponible: http://www.movimientos.org/noalca/albasi/show_text.php3?key=19344 [Consulta: 2011, Diciembre].

²⁶ Estas líneas de acción son fundamentales para dilucidar la posible conceptualización progresiva del ALBA, que ha de irse reflejando en su institucionalidad y por tanto, en el tema que nos atañe: Las Empresas Grannacionales.

sean o no nacionales de los países miembros. Vale la pena agregar que, a efectos prácticos, no queda claro aún en qué momento un grupo popular es considerado “movimiento social”, no está definido si los individuos pueden formar parte directamente en el Consejo, no hay un procedimiento claro respecto a cómo hacer valer las posiciones y decisiones tomadas en conjunto, o cómo ejercer la participación directa, en fin, aún queda mucho por definir entre los miembros del Consejo y los Estados de los cuales los mismos son nacionales, para hacer efectivo este espacio.

1.1.2. Los Estados como Actores Principales en la Confrontación al ALCA y a los Tratados de Libre Comercio (TLC)

Bajo esta perspectiva se denotan como antecedentes claves para el surgimiento del ALBA-TCP los que se exponen a continuación.

En respuesta directa al ALCA resaltan los siguientes acontecimientos:

- 1.- La Primera Cumbre de las Américas, celebrada en Miami, Estados Unidos, del 9 al 11 de diciembre de 1994, en la cual se sientan las bases para crear el ALCA.
- 2.- La III Cumbre de las Américas, celebrada en Québec/Canadá, del 20 al 22 de abril de 2001, en la cual el Presidente de Venezuela Hugo Chávez Frías, firma la Declaración Final dejando dos reservas: una respecto al

carácter representativo de la democracia y otra respecto a la conclusión de las negociaciones del ALCA para enero de 2005²⁷.

3.- Néstor Kirchner asume la presidencia de la República de Argentina, el 25 de mayo del 2001. Posteriormente se opondrá al ALCA.

4.- Luiz Inácio “Lula” da Silva asume la presidencia de la República del Brasil, el 1 de enero del 2003. Posteriormente se opondrá al ALCA

5.- Tabaré Vázquez asume la presidencia de Paraguay, el 1 de marzo de 2005.

6.- La IV Cumbre de las Américas, celebrada en Mar del Plata, Argentina, el 4 y 5 de noviembre de 2005, en la cual no se llegó a ningún acuerdo y a partir de la cual quedaron paralizadas las negociaciones del ALCA²⁸.

En el surgimiento de la propuesta ALBA resaltan los siguientes acontecimientos:

1.- La III Cumbre de Jefes de Estado y Gobierno de la Asociación de Estados del Caribe, celebrada en diciembre del 2001, en la Isla de Margarita, Venezuela, en la que el Presidente Hugo Chávez presenta el ALBA, como una propuesta de integración integral, económica, social, política y cultural de los pueblos de América Latina y el Caribe.

²⁷ Para mayor información referente a la posición venezolana ante el ALCA y las diferentes acciones del Gobierno venezolano se recomienda el siguiente artículo:
Ortiz Ramírez Eduardo y Díaz Marisela. Venezuela: Balance de las posiciones frente al ALCA. 27 de marzo de 2005. Analítica.com

Disponible: <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:5-awUI4lYalJ:www.analitica.com/va/economia/opinion/8357314.asp+ALCA&cd=10&hl=es&ct=clnk&gl=ve&client=firefox-a&source=www.google.co.ve> [Consulta: 2011, Diciembre].

²⁸ Es conveniente señalar que desde el primero hasta el 5 de noviembre de 2005, también en Mar de Plata/ Argentina, se estaba celebrando la III Cumbre de los Pueblos, llamada también la anticumbre, en la cual se dieron varias manifestaciones en contra del proyecto ALCA. Vale la pena señalar a efectos de este trabajo que el día 3 de noviembre hubo un panel titulado: Alternativas para una Integración Contra Hegemónica de los Pueblos.

Disponible:
<http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:ytxX3Dx9eS0J:edant.clarin.com/diario/2005/10/31/um/m-01081405.htm+III+Cumbre+de+los+Pueblos+anticumbre&cd=7&hl=es&ct=clnk&gl=ve&client=firefox-a&source=www.google.co.ve> [Consulta: 2011, Diciembre].

2.- La firma de la “Declaración Conjunta entre el Presidente de la República Bolivariana de Venezuela y el Presidente del Consejo de Estado de la República de Cuba para la Creación del ALBA”, resultado de la Primera Cumbre del ALBA –en aquel momento “Alternativa Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América”- celebrada en la ciudad de La Habana, el 14 de diciembre de 2004, en la cual se expone:

*“Subrayamos que el Área Libre de Comercio para la Américas (ALCA) es la expresión más acabada de los apetitos de dominación sobre la región y que, de entrar en vigor constituiría la profundización del neoliberalismo y crearía niveles de dependencia y subordinación sin precedentes. (...) Constatamos también que (...) la proliferación de negociaciones para la conclusión de acuerdos de libre comercio de igual naturaleza que el ALCA, crean las bases que distinguen el panorama de subordinación y retraso que hoy sufre nuestra región. Por tanto rechazamos con firmeza el contenido y los propósitos del ALCA, (...). Dejamos claro que (...) sólo una integración basada en la cooperación, la solidaridad y la voluntad común de avanzar todos de consuno hacia niveles aún más altos de desarrollo, puede satisfacer las necesidades y anhelos de los países latinoamericanos y caribeños, y a la par, preservar su independencia, soberanía e identidad. (...) Coincidimos en que la Alternativa Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América (ALBA) propuesta por el Presidente Hugo Chávez Frías en ocasión a la III Cumbre de Jefes de Estado y de Gobierno de la Asociación de Estados del Caribe, celebrada en la Isla de Margarita en Diciembre del 2.001, traza los principios rectores de la verdadera integración latinoamericana y caribeña, basada en la justicia, y nos comprometemos a luchar conjuntamente para hacerla realidad.”*²⁹

3.- La incorporación del Estado Plurinacional de Bolivia en el año 2006; en el año 2007 Nicaragua y en el 2008 Honduras, en este último año Dominica como miembro pleno. En Julio de 2009, la suspensión por tiempo indefinido de Honduras, excluida de manera definitiva en enero de 2010. En el año 2009, la incorporación oficial de San Vicente y las Granadinas. En el 2009 la incorporación de Ecuador y Antigua y Barbuda.

²⁹ Disponible: <http://www.alianzabolivariana.org/modules.php?name=Content&pa=showpage&pid=2060> [Consulta: 2011, Diciembre].

De lo anterior, se evidencia una reorganización del panorama latinoamericano, que trajo como consecuencia una gran dificultad a efectos de continuar con las negociaciones del ALCA y en el caso particular venezolano, el impulso de una propuesta alternativa: el ALBA-TCP, a la que luego se adhieren otro conjunto de países.

Ahora bien, esta condición de alternativa al ALCA que ostenta el ALBA-TCP, se evidencia, más allá del contexto en que surge y el nombre original de su estructura, por el propio contenido de la Declaración Conjunta de diciembre de 2004³⁰ previamente citado.

De igual forma, esta contraposición y su justificación, se observa claramente expuesta en el documento “Principios Fundamentales del Tratado de Comercio de los Pueblos (TCP)”, acordado en Cochabamba, Bolivia, en la VII Cumbre de Jefes de Estado y de Gobierno de la Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América – Tratado de Comercio de los Pueblos”, celebrada el 17 de octubre de 2009. Así se evidencia en frases tales como:

“Mientras los TLC imponen reglas iguales y recíprocas para grandes y chicos, el TCP plantea un comercio que reconozca las diferencias entre los distintos países a través de reglas que favorezcan a las economías más pequeñas.”

“A diferencia de los TLC que persiguen la privatización de los diferentes sectores de la economía y el achicamiento del Estado, el TCP busca fortalecer al Estado como actor central de la economía de un país a todos los niveles enfrentando las prácticas privadas contrarias al interés público, tales como el monopolio, el oligopolio, la cartelización, acaparamiento, especulación y usura.”

“Mientras los TLC buscan convertir a toda la humanidad en simple consumidores homogenizando los patrones de consumo para ampliar así los mercados de las transnacionales, el TCP impulsa la diversidad de expresiones culturales en el comercio.”

³⁰ Disponible: <http://www.alianzabolivariana.org/modules.php?name=Content&pa=showpage&pid=2060> [Consulta: 2011, Diciembre].

Este tipo de definición de principios deja clara la intención de sus miembros, de conformar una nueva forma de integración centralmente planificada, en la que el Estado ostente un papel protagónico.

Es conveniente señalar que, bajo este enfoque, a pesar de que el ALBA-TCP adquiere un carácter integracionista, pareciera, por las declaraciones de los Estados en las Cumbres del ALBA, que se refiere a un nuevo tipo de integración, una integración socio-política, o, como lo define el portal de internet oficial de la Alianza:

*“La Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América - Tratado de Comercio de los Pueblos (ALBA-TCP) es una plataforma de integración de los países de América Latina y el Caribe, que pone énfasis en la solidaridad, la complementariedad, la justicia y la cooperación, que tiene el propósito histórico fundamental de unir las capacidades y fortalezas de los países que la integran, en la perspectiva de producir las transformaciones estructurales y el sistema de relaciones necesarias para alcanzar el desarrollo integral requerido para la continuidad de nuestra existencia como naciones soberanas y justas. Es, además, una alianza política, social, y económica en defensa de la independencia, la autodeterminación y la identidad de los pueblos que la integran.”*³¹

De la cita anterior se desprende que el ALBA-TCP busca, bajo este enfoque, alcanzar un desarrollo integral de sus naciones, como soberanas y justas, mediante alianzas políticas, sociales y económicas. Son las dos primeras alianzas, las que le dan el carácter socio-político al que ya se hizo referencia, el cual es reforzado, de igual forma, por la tercera alianza, la económica, toda vez que lejos de ser un fin en sí mismo, constituye un medio para alcanzar las dos primeras. La alianza económica se basa en los principios siguientes:

³¹ Disponible: <http://www.alba-tcp.org/content/alba-tcp> [Consulta: 2011, Diciembre].

*“1. **El comercio y la inversión no deben ser fines en sí mismos**, sino instrumentos para alcanzar un desarrollo justo y sustentable, pues la verdadera integración latinoamericana y caribeña no puede ser hija ciega del mercado, ni tampoco una simple estrategia para ampliar los mercados externos o estimular el comercio. Para lograrlo, se requiere una efectiva participación del Estado como regulador y coordinador de la actividad económica.*

*2. **Trato especial y diferenciado**, que tenga en cuenta el nivel de desarrollo de los diversos países y la dimensión de sus economías, y que garantice el acceso de todas las naciones que participen en los beneficios que se deriven del proceso de integración.*

*3. **La complementariedad económica y la cooperación entre los países participantes** y la no competencia entre países y producciones, de tal modo que se promueva una especialización productiva eficiente y competitiva que sea compatible con el desarrollo económico equilibrado en cada país, con las estrategias de lucha contra la pobreza y con la preservación de la identidad cultural de los pueblos.*

*4. **Cooperación y solidaridad** que se exprese en planes especiales para los países menos desarrollados en la región, que incluya un Plan Continental contra el Analfabetismo, utilizando modernas tecnologías que ya fueron probadas en Venezuela; un plan latinoamericano de tratamiento gratuito de salud a ciudadanos que carecen de tales servicios y un plan de becas de carácter regional en las áreas de mayor interés para el desarrollo económico y social.*

*5. **Creación del Fondo de Emergencia Social**, propuesto por el Presidente Hugo Chávez en la Cumbre de los Países Sudamericanos, celebrada recientemente en Ayacucho.*

*6. **Desarrollo integrador de las comunicaciones y el transporte** entre los países latinoamericanos y caribeños, que incluya planes conjuntos de carreteras, ferrocarriles, líneas marítimas y aéreas, telecomunicaciones y otras.*

*7. **Acciones para propiciar la sostenibilidad del desarrollo** mediante normas que protejan el medio ambiente, estimulen un uso racional de los recursos e impidan la proliferación de patrones de consumo derrochadores y ajenos a las realidades de nuestros pueblos.*

*8. **Integración energética entre los países de la región**, que asegure el suministro estable de productos energéticos en beneficio de las sociedades latinoamericanas y caribeñas, como promueve la República Bolivariana de Venezuela con la creación de Petroamérica.*

9. Fomento de las inversiones de capitales latinoamericanos en la propia América Latina y el Caribe, con el objetivo de reducir la dependencia de los países de la región de los inversionistas foráneos. Para ello se crearían, entre otros, un Fondo Latinoamericano de Inversiones, un Banco de Desarrollo del Sur, y la Sociedad de Garantías Recíprocas Latinoamericanas.

10. Defensa de la cultura latinoamericana y caribeña y de la identidad de los pueblos de la región, con particular respeto y fomento de las culturas autóctonas e indígenas. Creación de la Televisora del Sur (TELESUR) como instrumento alternativo al servicio de la difusión de nuestras realidades.

11. Medidas para las normas de propiedad intelectual, al tiempo que protejan el patrimonio de los países latinoamericanos y caribeños frente a la voracidad de las empresas transnacionales, no se conviertan en un freno a la necesaria cooperación en todos los terrenos entre nuestros países.

12. Concertación de posiciones en la esfera multilateral y en los procesos de negociación de todo tipo con países y bloques de otras regiones, incluida la lucha por la democratización y la transparencia en los organismos internacionales, particularmente en las Naciones Unidas y sus órganos.³²

³² Disponible: <http://www.alba-tcp.org/content/principios-fundamentales-del-alba> [Consulta: 2011, Diciembre]

I.2. Enfoque Jurídico Formal

El segundo enfoque analiza el origen jurídico del ALBA-TCP. Bajo esta perspectiva, se contraponen dos posiciones: una que cuestiona la propia existencia del ALBA-TCP, y otra que la rescata en tanto y en cuanto mecanismo de unión/integración política.

Siendo el ALBA-TCP un mecanismo de unión/integración cuya conformación jurídica es propia del Derecho Internacional Público, se hace necesario evaluar su origen desde esta rama del Derecho.

Así pues, y considerando que el Derecho Internacional Público es el *“conjunto de principios jurídicos que expresan la voluntad de los miembros de la comunidad internacional de establecer y desarrollar relaciones jurídicas de carácter político, económico, cultural y científico”*³³, se procederá a realizar el análisis de los documentos suscritos con el fin de darle sustento jurídico al origen del ALBA-TCP, a la luz de tres elementos que hemos considerado esenciales a estos efectos:

I.2.1. Suscritos entre sujetos de la comunidad internacional.

I.2.2. Destinados a producir determinados efectos jurídicos.

I.2.3. Suscritos con el consentimiento de los Estados.

Veamos cada elemento por separado:

³³ Linares, Antonio. Derecho Internacional Público. Tomo I. Biblioteca de la Academia de Ciencias Políticas y Sociales. Serie Estudios. Caracas 1983. p. 14.

1.2.1. Suscrito entre Sujetos de la Comunidad Internacional

Como nos indica Angelina Jaffé Carbonell, *“el hecho de poder concluir tratados, actos internacionales por excelencia, de poder presentar una reclamación internacional o de ser susceptible de ser demandado internacionalmente, constituyen signos ciertos, entre otros, de que estamos en presencia de un sujeto de Derecho Internacional”*³⁴.

En principio, los Estados son los sujetos de Derecho Internacional Público, por excelencia. Todo Estado tiene capacidad para celebrar Tratados, bien sea con otros Estados, conforme fue acordado en la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados, del 23 de mayo de 1969; bien sea con Organizaciones Internacionales, de acuerdo lo previsto en la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados entre Estados y Organizaciones Internacionales o entre Organizaciones Internacionales, del 21 de marzo de 1986.

Conforme a lo establecido en las Convenciones mencionadas, los tratados, suscritos entre Estados, o entre éstos y Organizaciones Internacionales, pueden, a su vez, servir de instrumento constitutivo de organizaciones internacionales. Lo que deja sin lugar a dudas, la condición de los Estados de sujeto de la comunidad internacional, así como su capacidad de dar, a través de un tratado, origen al ALBA-TCP, en calidad de organización internacional.

³⁴ Jaffé Carbonell. Angelina. Derecho Internacional Público..., ob. cit., p. 249.

Ahora bien, en las Convenciones del 69 y del 86, se reconoce la posibilidad de que sean celebrados tratados entre “*otros sujetos de derecho internacional*”³⁵, con igual validez jurídica -aunque a los mismos no se les aplique lo contemplado en dichas Convenciones-. Considerando el nombre de la organización internacional y que, conforme fue expuesto al hacer mención al “origen primario” del ALBA-TCP, los pueblos han asumido un papel protagónico en la conformación de esta estructura, se hace conveniente detenerse un momento a analizar la cualidad y capacidad propia de los pueblos en este ámbito, haciendo mención, incluso, al individuo.

Condición de sujeto de Derecho Internacional Público de “Los Pueblos”

La condición de los pueblos en tanto sujetos de Derecho Internacional Público tiende a ser concebida exclusivamente en lo referente al “derecho de libre disposición” y al de “autodeterminación”³⁶, a lo cual, Angelina Jaffé Carbonell, agrega:

*“La noción de pueblo sigue siendo un poco abstracta y por ello el reconocimiento se dirige más bien en beneficio de diferentes movimientos de liberación nacional, refiriéndose a su capacidad para representar a dichos pueblos. (...) La designación de un movimiento de liberación nacional como representante de un pueblo implica consecuencias prácticas importantes para dichos movimientos, a saber: La posibilidad de participar en tanto que observadores en el seno de la ONU (...). El Apoyo moral de la ONU (...). La recomendación de la ONU de otorgarles a los combatientes las garantías del Derecho Internacional Humanitario (...). Actualmente siguen existiendo pueblos que buscan un reconocimiento internacional que se les niega, como el caso kurdo o el checheno.”*³⁷

³⁵ Esta cualidad de sujeto de Derecho Internacional no es definida en estos instrumentos jurídicos.

³⁶ Ambos reconocidos, por ejemplo, en la Carta del Atlántico, de 14 de agosto de 1941, en la cual sus signatarios se comprometían a “respetar el derecho que todos los pueblos tienen de escoger la forma de Gobierno bajo la cual desean vivir” Declaración conjunta anglo-norteamericana sobre los principios comunes de la política nacional.

³⁷ Jaffé Carbonell, Angelina. Derecho Internacional Público. Academia de Ciencias Políticas y Sociales, Centro de Investigaciones Jurídicas. Editorial Torino C.A. Caracas, 2008. p. 368.

Y concluye afirmando que³⁸:

“El derecho de los pueblos a disponer de ellos mismos, entendido en todas sus implicaciones, sigue siendo en consecuencia una suerte de precepto moral, uno de los elementos de las relaciones internacionales basado en la justicia y la equidad, tal como lo expresa la Carta de las Naciones Unidas en sus artículos 1 y 55”

Así pues, aunque los pueblos puedan, de alguna forma, organizarse, actuar como observadores en el seno de la ONU, presentar, en algunos casos, reclamaciones internacionales, o incluso, si los Estados establecen los mecanismos necesarios para ello, participar de forma más activa en organizaciones internacionales; hoy día, su condición como sujeto de derecho internacional, no le otorga cualidad para crear un organismo internacional, ni para dar origen al ALBA-TCP, conforme a esta rama del Derecho.

Condición de sujeto de derecho internacional público de “Los Individuos”

En cuanto a la cualidad de “los individuos” como sujetos de derecho internacional público, la misma ha sido objeto de múltiples debates con diversas respuestas dependiendo de la corriente filosófica del derecho desde la cual sea analizada, siendo las principales, según Charles Rousseau, las siguientes:

³⁸ Jaffé Carbonell. Angelina. Derecho Internacional Público. Ob cit.. p. 253. Respecto a la tan debatida mención al protagonismo de los pueblos en la redacción del preámbulo de la Carta de las Naciones Unidas, Charles Rousseau señala *“No es normal que los tratados aparezcan concluidos por los propios pueblos, ya que los gobernados no son sujetos directos de derecho internacional; sin embargo, la Carta de las Naciones Unidas, seguramente para acentuar su carácter solemne, acude a esta fórmula insólita: “nosotros, los pueblos de las Naciones Unidas... hemos decidido asociar nuestros esfuerzos, etc... En consecuencia, nuestros Gobiernos respectivos... han adoptado la presente Carta... etcétera”*. Rousseau, Charles. Derecho Internacional Público. Ariel. Tercera Edición. 1966. Barcelona, España. p. 31.

“Frente al problema de determinar los sujetos de derecho internacional público existen dos actitudes posibles:

a) *La teoría clásica: que sólo reconocía la calidad de sujetos del derecho internacional a los Estados, pues estimaba que este derecho regula exclusivamente las relaciones entre Estados, de igual modo que el derecho interno regula exclusivamente las relaciones entre los individuos.*

b) *La de los autores de la escuela realista (Politis, Scelle, etc) quienes, en la época contemporánea, y reaccionando contra aquel criterio, han formulado una doctrina que, siguiendo a Deguit, afirma que los únicos sujetos del derecho son los individuos (gobernantes y gobernados) porque en definitiva el derecho sólo dirige voluntades libres y conscientes.”*³⁹

Al respecto, Charles Rousseau fija posición en los siguientes términos:

*“Aún admitiendo que el individuo es el destinatario real de toda norma jurídica y, en tal sentido, el verdadero sujeto del derecho de gentes, un examen atento de la práctica internacional pone de manifiesto que en la actualidad –salvo excepciones que no afectan al principio- el individuo no puede prevalerse de modo directo e inmediato de las normas de derecho internacional, las cuales, en la mayoría de los casos, sólo se aplican mediante procedimientos internos, es decir, estatales”*⁴⁰

En esta misma dirección, se señala, en el Manual de Derecho Internacional Público editado por Max Sorensen⁴¹, respondiendo a la pregunta “¿son los individuos sujetos de derecho internacional?”, lo siguiente:

“La opinión de los autores es unánime en afirmar que los individuos constituyen (...) la preocupación natural de ese derecho. Sin embargo, sólo hasta este punto llega el acuerdo, pues no hay coincidencia sobre si tal preocupación del derecho internacional por el individuo lo convierte en sujeto de él, con posesión no sólo de derechos y obligaciones basados en ese sistema, sino también de la capacidad para hacer valer los derechos que él pueda tener. Algunos autores sostienen que los individuos son sujetos de derecho internacional ‘mais non de façon immédiate, ou bien seulement à titre exceptionnel’. Otros, mientras admiten que los individuos son sujetos de derecho internacional, califican su tesis

³⁹ Rousseau, Charles. Derecho Internacional Público..., ob. cit., p. 81.

⁴⁰ Rousseau, Charles. Derecho Internacional Público..., ob. cit., p. 82.

⁴¹ Manual de Derecho Internacional Público. Editado por Max Sorensen. Fondo de Cultura Económica. Novena reimpresión 2004. México. p. 275

agregando que tal condición no es posible sin la intervención del Estado al cual pertenece el individuo (...). Aún hay otros que se refieren a los individuos como sujetos secundarios del derecho internacional (...) La situación del individuo como sujeto del derecho internacional ha sido considerablemente oscurecida por la falta de distinción entre el reconocimiento de derechos que produce efectos en beneficio del individuo y el hecho, diferente, de que él pueda hacer valer esos derechos por sí mismo (...)."

Al respecto es indispensable mencionar, que el avance del Derecho Internacional va incluyendo cada vez más al individuo como sujeto, otorgándole mayores espacios de participación directa, pues, aunque prevalezca su condición de sujeto indirecto, como lo expresa Jaffé Carbonell:

*"(...) La realidad nos indica que el individuo es cada vez más afectado por el Derecho Internacional. (...) Nada impide a los conceptualistas de las reglas internacionales, es decir, los Estados, el conferir a los individuos los medios para recurrir directamente ante órganos internacionales, ante los cuales se invocan violaciones el Derecho Internacional. (...) Sin duda, es a través del desarrollo de los sistemas de protección de Derechos Humanos que el individuo ha cobrado mayor protagonismo internacional, al poder denunciar por delitos internacionales, ante instancias internacionales al sujeto de Derecho Internacional por excelencia: El Estado, que puede ser llamado a responder internacionalmente por una acción u omisión en su ámbito interno, pero con repercusiones externas."*⁴²

Así pues, no queda sino concluir que, la cualidad de los individuos en cuanto sujetos de derecho internacional, es de carácter secundario. En este caso concreto, son los Estados los sujetos capaces de dar origen jurídico al ALBA-TCP, en condición de organización internacional, en los términos planteados desde el Derecho Internacional Público. Así, la jurista venezolana ya citada, agrega de igual manera: *"Antes de depender del Derecho Internacional, el individuo depende del Estado. En consecuencia es este último, quien define y organiza las condiciones en las cuales se van a aplicar las normas internacionales a los particulares. Ello lo hace a través de la constitución, de sus leyes y de su práctica jurisprudencial."*

⁴² Jaffé Carbonell. Angelina. Derecho Internacional Público... ob. cit., p. 371.

1.2.2. Destinado a producir determinados efectos jurídicos

Es indudable que la conformación del ALBA-TCP por parte de los Estados, en tanto organismo de derecho internacional público, debe estar contemplado en un documento destinado a producir efectos jurídicos que impliquen derechos y obligaciones a los Estados para tal fin. Así pues, se deberá proceder a analizar los documentos que cumplen con esta característica.

Como se expuso al hacer mención al segundo enfoque del origen del ALBA-TCP -el cual coloca a los Estados como actores principales en la confrontación al ALCA y a los TLC-, el Presidente de la República Bolivariana de Venezuela, luego de haber presentado, en la III Cumbre de Jefes de Estado y Gobierno de la Asociación de Estados del Caribe⁴³, al ALBA-TCP como una propuesta de integración integral, económica, social, política y cultural de los pueblos de América Latina y el Caribe; procedió, el 14 de diciembre de 2004, en la ciudad de La Habana, a firmar, conjuntamente con el presidente de la República de Cuba, la Declaración Conjunta previamente mencionada.

Ese mismo día (14 de diciembre de 2004) firmaron, de igual manera, el “Acuerdo entre el Presidente de la República Bolivariana de Venezuela y el Presidente del Consejo de Estado de Cuba, para la Aplicación de la Alternativa Bolivariana para las Américas”, el cual es posteriormente complementado por el “Acuerdo para la Aplicación de la Alternativa Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América y el Tratado de Comercio

⁴³ Celebrada en diciembre del 2001, en la Isla de Margarita/Venezuela.

de los Pueblos”, firmado el 29 de abril de 2006, por los representantes de los mismos países y el jefe del Estado Plurinacional de Bolivia, Evo Morales.

Veamos cada uno por separado:

Declaración Conjunta entre el Presidente de la República Bolivariana de Venezuela y el Presidente del Consejo de Estado de la República de Cuba para la Creación del ALBA

Esta declaración presidencial, en la cual los firmantes, luego de dejar clara una posición adversa a la propuesta de ALCA, exponen los principios que han de regir a esta “*verdadera integración latinoamericana y caribeña, basada en la justicia*”⁴⁴, presenta un carácter meramente político, sin ningún efecto jurídico. El cumplimiento de lo aquí estipulado es necesario en el marco del respeto a las relaciones “*de cortesía*” internacional y al principio de buena fe; sin embargo, su “transgresión” no acarrea consecuencia alguna a nivel jurídico.

Acuerdo entre el Presidente de la República Bolivariana de Venezuela y el Presidente del Consejo de Estado de Cuba, para la Aplicación de la Alternativa Bolivariana para las Américas, firmado el 14 de diciembre de 2004

Mediante este “Acuerdo”, las partes firmantes se comprometen a “*dar pasos concretos hacia la integración basados en los principios contenidos en la*

⁴⁴ Disponible: <http://www.alba-tcp.org/contenido/declaracion-conjunta-venezuela-cuba-141204> [Consulta: 2011, Diciembre].

Declaración Conjunta” y se plantean avanzar en la concreción de programas y proyectos que permitan el intercambio de bienes y servicios, la complementación productiva, el intercambio de paquetes tecnológicos, la conformación de programas alfabetizadores, la constitución de empresas mixtas, el comercio compensado, la eliminación de aranceles, la fijación de precios bajos en petróleo, becas de estudio, programas de salud, investigación, entre otros.

En este sentido, se observa que el Acuerdo para la Aplicación del ALBA, con excepción de lo contenido en los artículos 12 y 13 del mismo -donde se establecen “las acciones propuestas” por cada una de las partes para alcanzar el objetivo del instrumento-, mantiene, en el resto de su articulado, una redacción que pareciera establecer compromisos directos entre las partes, destinados a producir determinados efectos jurídicos; así, se evidencia, por ejemplo, de la redacción de los artículos 6 y 8 del Acuerdo, que rezan:

“Artículo 6: Ambas partes acuerdan ejecutar inversiones de interés mutuo en iguales condiciones que las realizadas por entidades nacionales. Estas inversiones pueden adoptar la forma de empresas mixtas, producciones cooperadas, proyectos de administración conjunta y otras modalidades de asociación que decidan establecer.”

“Artículo 8: Para facilitar los pagos y cobros correspondientes a transacciones comerciales y financieras entre ambos países, se acuerda la concertación de un Convenio de Crédito Recíproco entre las instituciones bancarias designadas a estos efectos por los Gobiernos.”

Acuerdo para la Aplicación de la Alternativa Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América y el Tratado de Comercio de los Pueblos, firmado el 29 de abril de 2006

En este Acuerdo se reafirman los planteamientos establecidos en el Acuerdo del 2004, se incluye al Estado Plurinacional de Bolivia y se incorpora el término “Tratado de Comercio de los Pueblos”.

Al igual que en el acuerdo anterior, se observa una clara intención de los firmantes de que el instrumento tenga un carácter jurídicamente vinculante, incluso, en esta ocasión, en lugar de contemplar “acciones propuestas” para el cumplimiento del objeto del documento, como lo hacía el acuerdo del 2004, se esbozan las “*acciones conjuntas a desarrollar*” por los tres Estados firmantes.

Ahora bien, para determinar el carácter de los últimos dos acuerdos, en cuanto documentos capaces de dar origen jurídico al ALBA, considerando que los mismos están suscritos entre Estados (sujetos de Derecho Internacional), se hace necesario detenerse a analizar estos acuerdos a la luz del último de los elementos que caracterizan a un instrumento jurídico internacional de este tipo: el consentimiento de los Estados.

1.2.3. Suscrito con el consentimiento de los Estados

Los documentos para la conformación jurídica del ALBA-TCP, deben contar con el consentimiento de los Estados. Dicho consentimiento, es manifestado de forma distinta dependiendo de la fuente de Derecho Internacional Público a la que se refiera, por lo cual se considera necesario proceder a analizar lo correspondiente a dichas fuentes.

Fuentes del Derecho Internacional Público

El Derecho Internacional Público tiene un conjunto de fuentes desde las cuales emana su normativa. Para algunos autores, sus fuentes son distintas a las propias del derecho interno, toda vez que, estas últimas surgen en un sistema de subordinación, mientras que el Derecho Internacional Público mantiene relacionamientos de coordinación⁴⁵.

En el artículo 38 del Estatuto de la Corte Internacional de Justicia, respecto a las fuentes del Derecho Internacional Público, se establece lo siguiente:

“1. La Corte, cuya función es decidir conforme al derecho internacional las controversias que le sean sometidas, deberá aplicar:

- a) Las convenciones internacionales, sean generales o particulares, que establecen reglas expresamente reconocidas por los Estado litigantes.*
- b) La costumbre internacional como prueba de una práctica generalmente aceptada como derecho.*
- c) Los principios generales de derecho reconocidos por las naciones civilizadas.*
- d) Las decisiones judiciales y las doctrinas de los publicistas de mayor competencia de las distintas naciones, como medios auxiliares para la determinación de las reglas de derecho, sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 59 (obligatoriedad de la decisión sólo para las partes).*

⁴⁵ Al respecto Antonio Linares afirma: *“El derecho internacional es un derecho de coordinación porque se formula mediante un sistema de coordinación de voluntades soberanas (...)”* Sin embargo, con la proliferación de la noción de supranacionalidad, preeminencia de la visión monista del derecho internacional y el reconocimiento de la aplicación directa de las normas de derecho internacional, esta “coordinación” ha sido cuestionada. En el caso venezolano llama la atención el artículo 153 de la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela, que establece: *“La República promoverá y favorecerá la integración latinoamericana y caribeña, en aras de avanzar hacia la creación de una comunidad de naciones, defendiendo los intereses económicos, sociales, culturales, políticos y ambientales de la región. La República podrá suscribir tratados internacionales que conjuguen y coordinen esfuerzos para promover el desarrollo común de nuestras naciones, y que garanticen el bienestar de los pueblos y la seguridad colectiva de sus habitantes. Para estos fines, la República podrá atribuir a organizaciones supranacionales, mediante tratados, el ejercicio de las competencias necesarias para llevar a cabo estos procesos de integración. Dentro de las políticas de integración y unión con Latinoamérica y el Caribe, la República privilegiará relaciones con Iberoamérica, procurando sea una política común de toda nuestra América Latina. Las normas que se adopten en el marco de los acuerdos de integración serán consideradas parte integrante del ordenamiento legal vigente y de aplicación directa y preferente a la legislación interna.”* Linares, Antonio. *Derecho Internacional Público...*, ob. cit., p. 17.

2. *La presente disposición no restringe la facultad de la Corte para decidir el litigio ex aequo et bono, si las partes así lo convinieren.*"

Al respecto, Antonio Linares, explica:

*"Las mismas se dividen en primer lugar en directas que consiste en las convenciones internacionales, sean generales o particulares, que establecen reglas expresamente reconocidas por los Estados litigantes; la costumbre internacional como prueba de una práctica generalmente aceptada como derecho; y los principios generales de derecho reconocidos por las naciones civilizadas; y en segundo lugar las auxiliares, que se refieren a las decisiones judiciales y las doctrinas de los publicistas de mayor competencia de las distintas naciones para la determinación de las reglas de derecho."*⁴⁶

Considerando que, los convenios internacionales o tratados entre Estados, son la fuente directa de Derecho Internacional Público, mediante la cual se establecen obligaciones jurídicamente vinculantes entre sus Partes, será necesario detenerse a analizar brevemente esta fuente del derecho.

- *Convenios Internacionales o Tratados entre Estados* -

La Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados, de 1969, define Tratado como *"un acuerdo internacional celebrado por escrito entre Estados y regido por el derecho internacional, ya conste en un instrumento único o en dos o más instrumentos conexos y cualquiera que sea su denominación particular"*.

Al respecto llama la atención dos elementos: en primer lugar la expresión *"entre Estados"*, que lleva a preguntarnos: ¿Cuántos pueden ser? y en

⁴⁶ Linares, Antonio. Derecho Internacional Público..., ob. cit., pp. 43,44.

segundo lugar, el término “acuerdo”, por el cual nos interrogamos: ¿Cómo se llega a ese acuerdo?

De la respuesta a las interrogantes previamente señaladas, derivan dos clasificaciones de los acuerdos o tratados internacionales, a saber⁴⁷:

A) *Según el número de sujetos firmantes*: los tratados o acuerdos se clasifican en bilaterales o multilaterales. En el caso bajo estudio, siendo múltiples los Estados miembros, nos referimos a un tratado multilateral.⁴⁸

B) *Según la forma de conformarse el consentimiento*: los tratados o acuerdos se clasifican en solemnes o simplificados. Será necesario detenerse en esta clasificación.

En principio se hace necesario mencionar que la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados de 1969 establece que “*el consentimiento de un Estado en obligarse por un tratado podrá manifestarse mediante la firma, el canje de instrumentos que constituyan un tratado, la ratificación, la aceptación, la aprobación o la adhesión, o en cualquier otra forma que se hubiere convenido.*” Es de estas formas de manifestación del consentimiento para obligarse por un tratado de donde deriva la segunda clasificación.

⁴⁷ En el “Manual de Derecho Internacional Público”, se incluye, además de las aquí mencionadas, una tercera clasificación que distingue entre los tratados contratos y los tratados leyes (*traités-contrats y traités-lois*). Manual de Derecho Internacional Público. Editado por Max Sorensen..., ob.cit., pp. 156,157. Esta clasificación no es útil a los efectos de este estudio.

⁴⁸ Sin embargo, el documento originario del ALBA es un documento bilateral, firmado por la República de Cuba y la República Bolivariana de Venezuela. Los otros Estados parte fueron incorporándose posteriormente. El Estado Plurinacional de Bolivia mediante un documento multilateral (Cuba, Venezuela y Bolivia) y el resto mediante declaraciones unilaterales.

En este orden de ideas, Charles Rousseau, haciendo mención a los acuerdos en forma simplificada y a su diferencia respecto a los acuerdos solemnes, explica:

*"Los acuerdos en forma simplificada (...) se caracterizan: a) siempre, por su conclusión inmediata (negociación y firma) y b) frecuentemente, por la pluralidad de instrumentos jurídicos (intercambio de cartas, de notas, de declaraciones). De ello se deduce que la existencia o la ausencia de ratificación constituye el único criterio jurídico válido para diferenciar los tratados propiamente dichos de los compromisos internacionales que adoptan un procedimiento simplificado (...) El auge de esta clase de acuerdos en la época contemporánea, se explica, principalmente por motivos de orden práctico, derivado de la simplicidad y rapidez de su procedimiento de conclusión. (...) Entre los acuerdos en forma simplificada hay que destacar los llamados gentlemen's agreements, acuerdos internacionales desprovistos de efectos jurídicos obligatorios, que la doctrina anglosajona interpreta como compromisos de honor, que si bien no entrañan ninguna obligación jurídica directa para las partes, las obligan moralmente. (...) En resumen, el conjunto de actos convencionales internacionales puede ser reducido a la siguiente fórmula: compromisos internacionales=tratados + acuerdos en forma simplificada. "*⁴⁹

Siendo así, cuando la conformación del consentimiento se limita a la negociación y firma, nos encontramos ante acuerdos en forma simplificada. Al respecto, la Convención del 69 prevé que para que un Estado se obligue por un tratado mediante la firma de su representante, esta condición deberá: o bien estar expresa en el tratado, o bien constar de otro modo que otorgue ese efecto. Eso evita que los Estados se comprometan a través de acuerdos de forma simplificada si así no lo prevé su derecho constitucional.

Así pues, dependiendo de la legislación interna de cada país, los acuerdos en forma simplificada, pueden ser considerados jurídicamente vinculantes o simples acuerdos de honor (*gentlemen's agreements*), que más que formar

⁴⁹ Rousseau, Charles. Derecho Internacional Público..., ob. cit., pp. 24, 25.

parte del Derecho Internacional Público, constituirían normas de cortesía internacional.⁵⁰

Por su parte, los acuerdos solemnes son concluidos de forma mediata, es decir, mediante tres fases distintas (negociación, firma y ratificación) y están conformados por una unidad del instrumento jurídico.⁵¹

En el caso venezolano, el procedimiento para acordar instrumentos internacionales jurídicamente vinculantes, se ha mantenido en el tiempo. Antonio Linares, haciendo referencia a lo previsto en la Constitución de Venezuela de 1961, expone:

“Según el ordenamiento jurídico venezolano, es formalidad necesaria para que un tratado celebrado pueda entrar en vigor, que el Presidente de la República proceda a ratificarlo, previa aprobación del Congreso mediante ley especial. Una vez que se hubiera dado dicha aprobación, le corresponde al Jefe de Estado la ratificación.

La competencia para ratificar los tratados, se le confiere al Presidente de la República, con carácter propio por el artículo 190, numeral 5 y penúltimo aparte de la Constitución Nacional, en el sentido de que “son atribuciones y deberes del Presidente de la República ratificar los tratados, convenios o acuerdos internacionales”.

Con posterioridad a efectuarse la ratificación del tratado, se procede a su publicación en la Gaceta Oficial de la República de Venezuela, y el canje o depósito de la ratificación, que corresponde en Venezuela al Ministerio de Relaciones Exteriores, lo concerniente a la ejecución de tratados, convenciones, acuerdos y convenios internacionales.”⁵²

⁵⁰ Al respecto Charles Rousseau, aclara: “*El Derecho Internacional Público (...) no debe confundirse con la cortesía internacional (comitas gentium), conjunto de usos simplemente a título de conveniencia y por razones de comodidad, ya que, a diferencia de la regla consuetudinaria, el uso fundado en la cortesía no obliga jurídicamente al Estado que lo observa. De ello se desprende que únicamente la violación de una regla obligatoria (acto ilícito) engendra la responsabilidad internacional del Estado, en tanto que el incumplimiento de una práctica de cortesía (acto descortés) sólo produce el efecto de complicar las relaciones internacionales, pero no obliga a ninguna reparación por parte del Estado al que es imputable aquel incumplimiento.*” Rousseau, Charles. Derecho Internacional Público..., ob. cit., p. 2.

⁵¹ Jaffé Carbonell. Angelina. Derecho Internacional Público..., ob. cit., pp.126, 127.

⁵² Linares, Antonio. Derecho Internacional Público..., ob. cit., p. 73.

Siguiendo este orden de ideas, hoy día, el artículo 154 de la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela, establece al respecto lo siguiente:

“Artículo 154. Los tratados celebrados por la República deben ser aprobados por la Asamblea Nacional antes de su ratificación por el Presidente o Presidenta de la República, a excepción de aquellos mediante los cuales se trate de ejecutar o perfeccionar obligaciones preexistentes de la República, aplicar principios expresamente reconocidos por ella, ejecutar actos ordinarios en las relaciones internacionales o ejercer facultades que la ley atribuya expresamente al Ejecutivo Nacional.”

Así mismo, en el año 2001, la Procuraduría General de la República, en su opinión referente a *“Tratados Internacionales. Fases para su Formación. Diferencia entre Ratificación y Promulgación”*, afirmó que:

“(…) se considera necesario formular algunas consideraciones en cuanto a las fases de formación de los Tratados en Venezuela, las cuales son las siguientes:

1. La negociación, en la cual las partes discuten sus propuestas para proceder a elaborar el texto definitivo del Tratado.

2. La firma, que es el último requisito para fijar el texto definitivo del Tratado. Puede ser lisa y llana o bien con reservas y generalmente no genera ningún compromiso internacional.

El artículo 236, numeral 4 de la Constitución consagra que compete al Presidente de la República, dirigir las relaciones exteriores, de la República, y celebrar los Tratado internacionales, atribuciones éstas que puede ejercer directamente o a través de sus órganos.

3. La aprobación del Tratado por parte de la Asamblea Nacional, de conformidad con el artículo 154 de la Constitución, que se materializa mediante Ley Aprobatoria. Esta norma contempla algunas excepciones en las cuales no se requiere la referida aprobación de la Asamblea Nacional.

4. La promulgación que corresponde al Ejecutivo Nacional, el cual determina la oportunidad de su procedencia, de acuerdo con los usos internacionales y la conveniencia de la República, tal y como lo consagra el artículo 217 de la Constitución.

5. La ratificación del Tratado, que es competencia del Presidente de la República, conforme lo prevé el artículo 236, numeral 4 de la Carta Magna.

La ratificación se materializa con el canje de los instrumentos de ratificación o el depósito de los mismos y a partir de ese momento, la República queda obligada internacionalmente, en los términos del Tratado.”⁵³

Quedando claro que, en el caso venezolano, los tratados celebrados por la República deben ser, necesariamente, de carácter solemne, y contar, por tanto, con la aprobación de la Asamblea Nacional y la debida ratificación por el Presidente o Presidenta de la República.

Siendo así, se evidencia que a efectos del derecho venezolano, para la conformación del ALBA-TCP, es necesario que la creación de esta organización se encuentre prevista y establecida en un tratado -en cuanto fuente del derecho internacional público-, que dicho tratado tenga como sujetos a los Estados parte, y que la forma de conformarse el consentimiento entre dichos Estados, incluya los procesos de negociación, firma y ratificación, lo que implica, necesariamente, la aprobación correspondiente de la Asamblea Nacional. De lo contrario nos encontraríamos ante un acuerdo de honor y, más que en el marco de relaciones jurídicas, en el marco de relaciones de cortesía internacional.⁵⁴

⁵³ Doctrina de la Procuraduría General de la República 2001-2002. Fundación Procuraduría General de la República. Caracas, enero 2003. p. 373, 374.

⁵⁴ Respecto a este punto es conveniente señalar las siguientes concepciones, expuestas por Charles Rousseau:
“A. CONCEPCIÓN POSITIVISTA.- En la doctrina positivista pura (Anzilotti), la única fuente del derecho internacional es el acuerdo de voluntades, ya sea bajo forma expresa (en cuyo caso nos encontramos en presencia del tratado), ya en forma tácita (en cuyo caso nos encontramos en presencia de la costumbre). Las únicas fuentes del derecho de gentes son aquellas que se hallan reconocidas, expresa o tácitamente, por los Estados, a la vez creadores y sujetos de las normas internacionales.

B. CONCEPCIÓN OBJETIVISTA.- En lo referente a las fuentes del derecho de gentes, la concepción objetivista (Schelle, Ch. de Visscher, Bourquin) se apoya esencialmente sobre la distinción entre fuentes creadoras y fuentes formales. Las primeras son las verdaderas fuentes del derecho; las segundas (tratados y costumbres) no crean derecho, sino que se limitan a formularlo: no son modos de creación, sino de constatación. (...)”

Al respecto, en opinión del citado autor, conviene reservar la expresión “fuentes” del derecho internacional únicamente a las fuentes formales. Así se hará a efectos de este trabajo, ello sin dejar de reconocer que, otras formas de relacionamiento, incluso el propio de la cortesía internacional, *de facto*, pueden ser causal de múltiples acuerdos propios del Derecho Internacional Público, como se verá más adelante.

Rousseau, Charles. Derecho Internacional Público..., ob. cit., p. 215.

Ni el acuerdo del 2004, ni el del 2006 contemplan una cláusula de entrada en vigor en la cual los Estados afirmen comprometerse mediante su firma, ni han sido aprobados por la Asamblea Nacional, por lo cual no puede considerarse que vinculen jurídicamente a los Estados firmantes. Visto lo anterior, se concluye que, tanto el Acuerdo del 2004 como el del 2006, son instrumentos políticos sin vinculación jurídica.

Ahora bien, llama la atención que los documentos políticos analizados, han venido sirviendo de marco a las declaraciones y demás *“acuerdos de honor”* que firman los participantes del ALBA-TCP, así como a un conjunto de *“acuerdos solemnes”*, jurídicamente vinculantes conforme al derecho venezolano, tal como se presenta en el cuadro que hemos elaborado y presentamos a continuación:

ÁREA	ACUERDO
Energía	Acuerdo de Cooperación Energética Petrocaribe. Gaceta Oficial N° 38.344, 27-12-05.
Cultura	Convenio Cultural entre el Gobierno de la República Bolivariana de Venezuela y el Gobierno de la República de Cuba. Gaceta Oficial N° 38.455, 09-06-06.
Economía Educación Salud	Convenio Marco de Cooperación Alba-Haití, Bolívar, Petión, Martí, entre la República Bolivariana de Venezuela, la República de Cuba y la República de Haití,

Asistencia Humanitaria	en el Marco del Acuerdo para la Aplicación de la Alternativa Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América. Gaceta Oficial N° 38.933, 19-05-08.
Energía	Tratado Energético del ALBA, Suscrito entre los Gobierno de la República de Bolivia, la República de Cuba, la República de Nicaragua y la República Bolivariana de Venezuela. Gaceta Oficial N° 38.933, 19-05-08.
Energía	Acuerdo Energético del ALBA. Suscrito entre el Gobierno de la República Bolivariana de Venezuela y el Gobierno de la República de Nicaragua. Gaceta Oficial N° 38.910, 15-04-08.
Energía	Acuerdo Energético del ALBA, suscrito entre los Gobierno de la República Bolivariana de Venezuela y la República de Bolivia. Gaceta Oficial N° 38.910, 15-04-08.
Energía	Acuerdo Energético del ALBA, suscrito entre los Gobierno de la República Bolivariana de Venezuela y la República de Haití. Gaceta Oficial N° 38.910, 15-04-08.
Alimentación	Tratado de Seguridad y Soberanía Alimentaria entre la República de Bolivia, la República de Cuba, la República de Nicaragua y la República Bolivariana de Venezuela en el marco de la Alternativa Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América (ALBA). Gaceta Oficial N° 38.917, 24/04/08.

Alimentación	Tratado de Seguridad y Soberanía Alimentaría entre la República de Bolivia, la República de Cuba, la República de Nicaragua y la República Bolivariana de Venezuela en el marco de la Alternativa Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América (ALBA). Gaceta Oficial N° 38.917, 24/04/08.
Alimentación	Acuerdo para la Implementación de Programas de Cooperación en Materia de Soberanía Alimentaria en el Marco de la Alternativa Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América (ALBA). Gaceta Oficial N° 39.085, 22-12-08.
Alimentación	Ley Aprobatoria del Acuerdo de Seguridad Alimentaria entre la República Bolivariana de Venezuela y la República de Nicaragua en el Marco de la Alternativa Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América (ALBA). Gaceta Oficial N° 39.085, 22-12-08.
Finanzas	Ley Aprobatoria del Convenio Constitutivo del Banco del ALBA. Gaceta Oficial N° 39.073, 04-12-08.
Alimentación	Acuerdo de Seguridad y Soberanía Alimentaria de los países miembros de PETROCARIBE y el ALBA. ALBA ALIMENTOS. Gaceta Oficial N° 39.183, 21-05-09.
Educación	Convenio de Reconocimiento de Título o Diplomas de Educación Superior entre los Países Miembros de la

	Alternativa Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América del (ALBA). Gaceta Oficial N° 39.276, 01-10-09.
Finanzas	Tratado Constitutivo del Sistema Unitario de Compensación Regional de Pagos (SUCRE). Gaceta Oficial N° 5955, 13-01-09.
Comercio	Acuerdo Marco de Cooperación entre la República Bolivariana de Venezuela y la República del Ecuador para profundizar los Lazos de Comercio y Desarrollo. Gaceta Oficial N° 39.527, 08-10-2010.
Comercio	Ley Aprobatoria del Programa de Trabajo para profundizar los lazos de comercio y desarrollo en el marco del “Convenio para el Desarrollo Social entre el Gobierno de la República Bolivariana de Venezuela y el Gobierno del Estado Plurinacional de Bolivia”. Gaceta Oficial N° 39.528 , 11-10-2010.

No incluye los Acuerdos para la Constitución de Empresas Grannacionales

Así pues, como se observa en el cuadro, un año después de la firma del Acuerdo para la Aplicación del ALBA del 2004, entró en vigor, conforme a las normas del derecho internacional público y del derecho interno venezolano, previamente expuestas, el Acuerdo de Cooperación Energética de Petrocaribe, el cual se encuentra enmarcado en los tres documentos mencionados. Esta práctica ha venido repitiéndose hasta la fecha, mediante la suscripción de acuerdos y tratados internacionales, enmarcados, todos, en dichos instrumentos.

Este conjunto de acuerdos, entre los cuales prevalecen las áreas de energía y de alimentación -siendo cinco los acuerdos firmados y ratificados en esas áreas, en un universo de dieciséis acuerdos enmarcados en el ALBA-, en su mayoría contemplan un mecanismo solemne para su entrada en vigor, compuesto de 4 etapas: la negociación, la firma, la ratificación y el intercambio de notas diplomáticas, mediante una cláusula que establece textualmente: *“El presente documento entrará en vigor en la fecha de recepción de la última de las comunicaciones a través de las cuales las Partes notifiquen el cumplimiento de sus respectivos requisitos constitucionales y legales internos (...)”*

De este modo se evidencia que, aunque los 3 documentos que dan origen al ALBA sean de carácter político y no establezcan obligaciones jurídicas a la República, bajo el principio de buena fe, han servido de base para la efectiva realización paulatina de todo lo ahí contemplado. Constituyéndose el ALBA-TCP, de esta forma, como un espacio de unión/integración, sin origen jurídico pero con una fortaleza política tal, que ha venido impulsando la concreción de proyectos jurídicamente vinculantes⁵⁵.

⁵⁵ Es conveniente señalar, que, como se expondrá más adelante, los países miembros del ALBA, conscientes de esta realidad y de las limitaciones que ella acarrea, propusieron en el marco del Primer Consejo Ministerial de Complementación Económica ALBA- TCP, celebrado el 03 de Agosto de 2009, la conformación del Tratado de Comercio de los Pueblos. Según lo previsto en el acta de dicha reunión, *“(...) la arquitectura y el funcionamiento de esta Zona Económica de Desarrollo Compartido, serán delineados en el TCP, auténtico texto constitucional de los Principios Económicos que regirán el proceso de desarrollo compartido de los países del ALBA”*.

Conclusión

De lo analizado se observa que, hasta la fecha, el ALBA-TCP no tiene un origen jurídico de conformidad con las normas del Derecho Internacional Público y las normas internas de la República Bolivariana de Venezuela, pero, sin embargo, su conformación política le ha dado un carácter vinculante en el marco de las relaciones de “cortesía internacional”, el cual, basado en el principio de buena fe, ha servido de fuente para la conformación de un conjunto de acuerdos y proyectos.

A pesar de esto, está claro que la no conformación jurídica de la organización podría llegar a presentarse como un elemento limitativo en el actuar del ALBA-TCP dentro de la comunidad internacional e incluso en el relacionamiento entre sus miembros. Todos estos elementos deben ser evaluados en el desenvolvimiento de su organización dependiendo del alcance que se le quiera dar a esta iniciativa.

II. Objeto del ALBA-TCP

El objeto del ALBA-TCP ha venido ampliándose y delimitándose en su propio desarrollo. En la Declaración para la Creación del ALBA, del 14 de Diciembre de 2004, se define al ALBA-TCP y su objeto, de forma abstracta, afirmando que es una alternativa a la propuesta ALCA, sin criterios mercantilistas, con participación activa de “los pueblos” y basada en los siguientes principios:

- 1.- El comercio y la inversión no son considerados un fin en sí mismos;
- 2.- Trato especial y diferenciado entre los países;
- 3.- Complementariedad económica y cooperación entre los países y producciones;
- 4.- Prevalencia de la cooperación y solidaridad;
- 5.- Creación de un fondo de emergencia social;
- 6.- Desarrollo de un mecanismo integrador de las comunicaciones;
- 7.- Sostenibilidad en el desarrollo;
- 8.- Fomento de las inversiones de capitales latinoamericanos en América Latina y el Caribe;

9.- Impulso de la integración energética;

10.- Defensa de la cultura latinoamericana y caribeña;

11.- Impulso de medidas en materia de propiedad intelectual; y

12.- Concertación de posiciones en la esfera multilateral.

Esta definición inicial ha venido concretándose con proyectos, propuestas y acuerdos que buscan darle cuerpo y viabilidad, conformándola como una alianza propia. Hoy día el ALBA-TCP no es sólo una “alternativa”, sino un proyecto en constitución.

Así, en la V Cumbre del ALBA-TCP, celebrada el 29 de abril de 2007, el ALBA-TCP adquiere una redefinición importante en cuanto a su objeto. De los documentos firmados en dicha Cumbre, y específicamente del documento denominado “V Cumbre del ALBA/Proyecto Grannacional”, se deduce que el objeto del ALBA-TCP pasa a ser la conformación de una especie de zona Grannacional, a través de Proyectos Grannacionales y sus correspondientes Empresas Grannacionales.

El informe “Evolución de la integración regional 2007-2008” presentado por el Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA) haciendo mención al ALBA-TCP agrega al respecto:

“(…) Los Proyectos Grannacionales abarcan desde lo político, social, cultural, económico, científico e industrial hasta cualquier otro ámbito que pueda ser incorporado en la dialéctica Grannacional. No todo proyecto Grannacional debe convertirse en una Empresa Grannacional, sino a la inversa: toda Empresa Grannacional deberá ser el producto de un Proyecto Grannacional, por el cual deberá guiar su desarrollo.”⁵⁶

Esta Grannación es posteriormente definida como “Zona Económica de Desarrollo Compartido”, en el Primer Consejo Ministerial de Complementación Económica ALBA- TCP, celebrado el 03 de agosto de 2009, donde se especifica que su *“objetivo final es hacer de la Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América – ALBA un modelo de integración donde convivan el desarrollo pleno de las capacidades productivas, orientadas a satisfacer las necesidades del Pueblo, con la democratización de los frutos materiales y espirituales del esfuerzo colectivo”⁵⁷*. Conforme a lo ahí previsto, la estructura y funcionamiento de esta Zona Grannacional serán delineados en el Tratado de Comercio de los Pueblos (TCP).

Al respecto, Pablo Solón⁵⁸ en su artículo *“El Tratado de Comercio de los Pueblos: la Propuesta Boliviana de un Comercio con Justicia”⁵⁹* afirma:

“El TCP no es una sigla más que compite con el TLC norteamericano sino un replanteo de la forma de relacionamiento con el exterior. El TCP incorpora objetivos ausentes en los actuales programas de integración económica propuestos por los países del Norte, como son reducir efectivamente la pobreza y preservar a las comunidades indígenas de la homogeneización cultural que promueve el mercado”.

⁵⁶“Evolución de la integración regional 2007-2008”. Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA). XXXIV Reunión Ordinaria del Consejo Latinoamericano. Caracas, Venezuela. 11 al 13 de noviembre de 2008. SP/CL/XXXIV.O/Di N° 12-08. p. 26.

⁵⁷Disponible: <http://www.alianzabolivariana.org/modules.php?name=Content&pa=showpage&pid=2081> [Consulta: 2011, Diciembre]

⁵⁸ Representante permanente del Estado Plurinacional de Bolivia ante las Naciones Unidas

⁵⁹ Disponible: <http://www.ecaminos.cu/index.php?action=noticias&what=view&who=4772> [Consulta: 2011, Diciembre]

De igual forma, en el marco de su VIII Cumbre, celebrada en La Habana, Cuba, el 13 y 14 de diciembre de 2009 se previó que el ALBA-TCP:

*“(...) tiene por objetivo la transformación de las sociedades latinoamericanas, haciéndolas más justas, cultas, participativas y solidarias y que, por ello, está concebida como un proceso integral que asegure la eliminación de las desigualdades sociales y fomente la calidad de vida y una participación efectiva de los pueblos en la conformación de su propio destino. Es además, una alianza política, económica y social en defensa de la independencia, la autodeterminación y la identidad de los pueblos que la integran.”*⁶⁰

Así pues, en suma, el objeto del ALBA-TCP se perfila como la conformación de una Zona Económica de Desarrollo Compartido, mediante Proyectos y Empresas Grannacionales, en la cual se establezcan y desarrollen alianzas políticas, económicas y sociales, mediante una estructura definida en el Tratado de Comercio de los Pueblos, en cuanto *“texto constitucional de los principios económicos que regirán el proceso de desarrollo compartido de los países del ALBA”*⁶¹.

⁶⁰ Disponible: <http://www.alba-tcp.org/contenido/estructura-del-alba-tcp> [Consulta: 2011, Diciembre].

⁶¹ Acta del I Consejo Ministerial de Complementación Económica ALBA-TCP.

III. Estructura del ALBA-TCP

A pesar de que no se observa un documento vinculante que le de origen jurídico al ALBA-TCP y mucho menos una personalidad jurídica que le permita conformar la institucionalidad propia de un organismo internacional, en los mandatos de las declaraciones presidenciales y demás documentos políticos, se ha evidenciado la conformación *de facto* de una estructura propia en el ALBA-TCP, desde la cual los Estados y los movimientos sociales impulsan Proyectos Grannacionales que, en muchos casos derivan en las Empresas Grannacionales, objeto de nuestro estudio.

Esta estructura va conformándose paulatinamente y modificándose en la medida en que van surgiendo y alcanzándose metas y proyectos. La falta de personalidad jurídica ha hecho que el ALBA-TCP carezca de una estructura fija o constante, como la tiene, normalmente, una institución internacional, sin embargo, esta estructura en movimiento, ha venido estabilizándose conforme lo han impulsado sus países miembros. De forma tal que, como resultado del mandato emanado del Acta de la Primera Reunión del Consejo Político del ALBA-TCP⁶², en la Declaración de la VII Cumbre del ALBA-TCP, celebrada el 17 de octubre de 2009, en Cochabamba, Bolivia, se aprobó la *“adecuación de la estructura del ALBA-TCP en tres Consejos Ministeriales (Político, de Complementación Económica y Social), Comités bajo la dependencia de dichos Consejos y Grupos de Trabajo para tareas específicas.”*⁶³

⁶² "En cuanto al tema 1.3 de la agenda sobre la estructura y funcionamiento del ALBA-TCP, se manifestó que el ALBA constituye un mecanismo que se va consolidando y ampliando, (...) lo que evidencia la necesidad de avanzar hacia una mayor institucionalización de la Alianza. Ello aconsejaba normar el funcionamiento del ALBA (...) por lo que se resolvió confiar a la Coordinación Permanente la elaboración de una propuesta de estructuración y funcionamiento del ALBA. Esta será examinada por la Comisión Política, que someterá al Consejo sus conclusiones y recomendaciones, las mismas que serán examinadas por el Consejo Político en el marco de la VII Cumbre Ordinaria del ALBA".

Acta Resumida de la Primera Reunión del Consejo Político del ALBA-TCP. Documento del Primer Consejo Político del ALBA-TCP/Quito, Agosto 09 de 2009.

⁶³ Declaración de la VII Cumbre del ALBA-TCP. Cochabamba, Bolivia. 17 de octubre de 2009.

El documento en el que se refleja, con mayor claridad, la forma en que ha venido estructurándose el ALBA-TCP, fue acordado en la VIII Cumbre del ALBA-TCP, celebrada en La Habana, Cuba, los días 13 y 24 de diciembre de 2009, titulado “Estructura y Funcionamiento del ALBA-TCP”.

De la estructura plasmada en este documento, se observa:

1. En cuanto a su forma: por razón de la movilidad propia del ALBA-TCP, sus instancias y la conformación de las mismas, presentan diversos niveles de flexibilidad, dependiendo de su posible permanencia en el tiempo.
2. En cuanto a su materia: es reflejo de los dos sujetos que conforman el ALBA-TCP, los pueblos (movimientos sociales) y los Estados, así como de las alianzas políticas, sociales y económicas objeto del ALBA-TCP, ya mencionadas.

De forma tal que el documento “Estructura y Funcionamiento del ALBA-TCP” establece que:

“El ALBA-TCP se estructura a partir de tres Consejos Ministeriales: Político, Económico y Social, y un Consejo de Movimientos Sociales.

La estructura básica es permanente en el tiempo, mientras que las estructuras específicas serán flexibles según la realidad que queremos cambiar.

Se establecen los comités: forma básica de organización que aborda temas con más tiempo de desarrollo y grupos de trabajo para abordar temas coyunturales en el corto plazo, cuya conformación finaliza con el cumplimiento de la tarea.”

La conformación de esta estructura ha ido avanzando. Para la fecha, la

página web oficial del ALBA-TCP⁶⁴ nos presenta su organigrama de la siguiente forma:



Veamos cada instancia por separado:

III.1. Consejo Presidencial

Conforme a lo expuesto en el documento “Estructura y Funcionamiento del ALBA-TCP”, el Consejo Presidencial es *“el órgano de los Jefes de Estado y/o de Gobierno y la máxima instancia de deliberación, decisión y orientación política de la Alianza”*.

Respecto a su funcionamiento, en la práctica se observa que el Consejo Presidencial, se constituye de manera ordinaria y puede ser convocado extraordinariamente cuando así lo decidan los gobiernos de los países miembros. Tal fue el caso en la Proclama del Consejo Presidencial del 29 de

⁶⁴ Disponible: www.alba-tcp.org [Consulta: 2011, Diciembre].

junio de 2009, Managua, República de Nicaragua, en la cual se afirmaba:

“Ante la urgencia de la situación, los gobiernos de la Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América (ALBA) convocamos de manera inmediata un Consejo Presidencial de carácter extraordinario, con el objeto de acordar acciones contundentes para derrotar el golpe de Estado en Honduras, apoyar al heroico pueblo de Morazan y restablecer incondicionalmente al Presidente Manuel Zelaya Rosales en sus funciones legítimas”.

III.2. Consejo Político

El documento “Estructura y Funcionamiento del ALBA-TCP”, al referirse al Consejo Político, afirma que:

“El Consejo Político del ALBA-TCP está conformado por los Ministros de Relaciones Exteriores de cada país miembro. Tiene la función de asesorar al Consejo Presidencial del ALBA-TCP en los temas políticos estratégicos y presentar propuestas de temas de política internacional para el debate en esa instancia. Desempeña una función de coordinación y orientación estratégica para el funcionamiento de la Alianza.

Tiene entre sus funciones:

- *Emisión de declaraciones y decisiones*
- *Definición y discusión de las agendas y estrategias de concertación política, económica y social entre los miembros del ALBA-TCP en los distintos foros;*
- *Orientación y aprobación de la labor de la Comisión Política y la Coordinación Permanente del ALBA-TCP;*
- *Recibe información sobre las actividades de los demás consejos ministeriales y otros órganos; emite opiniones y sugerencias sobre sus respectivas labores.*
- *Evaluación y aprobación de los proyectos de agendas y documentos propuestos por la Comisión Política y la Coordinadora Permanente para ser sometidas a los Consejos Presidenciales;*
- *Revisión y aprobación de las propuestas de estructura y funciones de las instancias del ALBA-TCP, a todos los niveles, y la evaluación de las propuestas y decisiones con impacto político estratégico, emanados del Consejo Económico, del Consejo Social, y otras instancias del ALBA-TCP.*

- *Evaluar la efectividad de los Proyectos Grannacionales de su competencia.*
- *Promover la ejecución de los Proyectos Grannacionales priorizados de su competencia.”*

De lo cual se deduce que el Consejo Político es una suerte de instancia coordinadora de los demás Consejos, desde la cual se acuerdan posiciones políticas, se realizan declaraciones respecto a determinadas situaciones, se va estructurando el ALBA-TCP, se instruye a los demás Consejos e instancias y se hace seguimiento a las políticas, planes y proyectos elaborados desde sus instancias.

Así pues, en las actas de las seis reuniones celebradas por el Consejo Político⁶⁵, hasta la fecha de este Trabajo, se observa que, en general, los temas tratados han sido los siguientes:

1. Respecto al ALBA-TCP como organización:

a. El objeto del ALBA-TCP⁶⁶

b. La necesidad de avanzar hacia una mayor institucionalización

⁶⁵ - I Reunión, celebrada en Quito, el 9 de agosto de 2009.

Disponible: <http://www.alba-tcp.org/contenido/i-reunion-consejo-politico> [Consulta: 2011, Diciembre]

- II Reunión, celebrada en Nueva York, el 24 de septiembre de 2009.
Disponible: <http://www.alba-tcp.org/contenido/ii-reunion-consejo-politico> [Consulta: 2011, Diciembre]
- III Reunión, celebrada en La Habana el 12 de diciembre de 2009 Disponible: <http://www.alba-tcp.org/contenido/iii-reunion-consejo-politico> [Consulta: 2011, Diciembre].
- Reunión Extraordinaria, celebrada en Caracas el 25 de enero de 2010.
Disponible: <http://www.alba-tcp.org/contenido/reunion-extraordinaria-consejo-politico-alba-tcp> [Consulta: 2011, Diciembre].
- V Reunión, celebrada en Caracas, el 04 de marzo de 2011-12-15
Disponible: <http://www.alba-tcp.org/contenido/acta-de-la-v-reunion-del-consejo-politico-04-de-marzo-de-2011> [Consulta: 2011, Diciembre].
- Plan de Trabajo Para la Implementación de los Acuerdos del VI Consejo Político del ALBA-TCP. Caracas, 09 de septiembre de 2011.
Disponible: <http://www.alba-tcp.org/contenido/plan-de-trabajo-para-la-implementación-de-los-acuerdos-del-vi-consejo-politico-del-alba-tc> [Consulta: 2011, Diciembre].

⁶⁶ El planteamiento del Consejo Económico coincide con el expuesto en este Trabajo, siendo textualmente lo planteado en el Acta de su I Reunión, que el objeto del ALBA-TCP es: *“la consolidación como alianza política, económica y social en defensa de la independencia, la soberanía, la autodeterminación y la identidad de los países que la integran y de los intereses y aspiraciones de los pueblos del Sur frente a los intentos de dominación política y económica”*.

del ALBA-TCP (tarea que fue encomendada a su Coordinación Permanente).

c. Instrucciones a otras instancias, tales como:

- i. La definición de las agendas y cronograma de reuniones de los otros Consejos
- ii. Instrucción a la Comisión Política de analizar el funcionamiento de las instancias del ALBA-TCP
- iii. Instrucción a la Coordinadora Permanente del proyecto de estructura, formas, requisitos de funcionamiento y régimen legal de las Empresas Grannacionales.
- iv. La activación efectiva del Consejo de Movimientos Sociales
- v. La realización de las “Ferias Económicas del ALBA-TCP”

d. Respecto a las posiciones comunes en materia de política internacional:

- i. El establecimiento de bases militares extranjeras en Colombia
- ii. La suscripción de acuerdos comerciales bilaterales con Bolivia y Ecuador que sustituyan los de la Comunidad Andina
- iii. Temas a tratar en la Asamblea General de las Naciones Unidas
- iv. Invasión de Israel a Gaza
- v. Crisis estructural del capitalismo

vi. Necesidad de construcción de un nuevo orden económico internacional con propuestas de:

1. Creación de un nuevo mecanismo de reestructuración de la deuda
2. Reforma de las instituciones financieras internacionales
3. Consolidación de una moneda internacional alternativa
4. Principios de cooperación Sur-Sur
5. Derechos de la Madre Tierra
6. Cambio Climático

vii. Solidaridad con Haití, lo que implicó la conformación de:

1. Un programa integral de ayuda de emergencia, rehabilitación y reconstrucción de Haití, con énfasis en materia de salud
2. La creación de un fondo humanitario del ALBA-TCP para Haití

viii. Planes de apoyo a la generación de energía eléctrica

ix. Plan de atención primaria a niños y niñas

x. Plan de suministro de alimentos

xi. Situación de emergencia en Bolivia por las lluvias

xii. Situación en Libia y Siria

A efectos del cumplimiento de sus funciones, el Consejo Político está constituido principalmente por una **Comisión Política**, integrada por altos funcionarios de Relaciones Exteriores, generalmente viceministros, subordinada al Consejo Político y encargada de la coordinación y concertación de la política operativa; y una **Coordinación Permanente**, cuyo coordinador tiene un período rotativo de 2 años encargado de la cooperación e integración de la Alianza y cuyo órgano operativo para la ejecución y seguimiento de las decisiones y mandatos del ALBA-TCP es la **Secretaría Ejecutiva**.

También integran el Consejo Económico un Grupo ALBA Bicentenario, un Grupo de Trabajo sobre Derecho Internacional, Autodeterminación, Respeto por la Soberanía y Derechos Humanos, un Comité de Defensa de la Naturaleza y un Comité Permanente de Defensa y Soberanía.

III.3. Consejo Social

En la V Cumbre del ALBA, celebrada el 29 de abril de 2007, se previó la conformación de una *“Comisión Social del ALBA”* entre cuyos proyectos tenía la conformación de un plan grannacional para el desarrollo de la misión de alfabetización de los países miembros del ALBA-TCP, un plan de formación universitaria, un programa común de formación social para el trabajo productivo y un plan grannacional para el desarrollo de la Misión Salud de los países del ALBA.

Sin embargo, el Consejo Social surge de un mandato presidencial previsto en la Declaración de la VI Cumbre Extraordinaria del ALBA-TCP, celebrada en Maracay el 24 de junio de 2009, como sigue:

“(...) para la profundización de la implementación de los Programas Sociales en los países miembros del ALBA TCP, [los Jefes de Estado de los países miembros], crearon el Consejo Ministerial del ALBA-TCP para los Programas Sociales con el mandato de hacer seguimiento e instrumentar los programas sociales en beneficio de los pueblos (...)”

Así pues, en el documento “Estructura y Funcionamiento del ALBA-TCP”, al referirse al Consejo Social, se afirma que:

“Estará formado por los Ministros de las áreas sociales en los distintos países miembros de la Alianza. Deberá implementar, profundizar y hacer seguimiento a la ejecución de los Programas Sociales del ALBA-TCP. Forman parte del Consejo los Grupos de Trabajo en las áreas de educación, salud, empleo, vivienda, cultura, deporte y otras. Al mismo se subordina, además, el Comité de la Mujer e igualdad de oportunidad.

Entre sus funciones están:

- *Definir las estrategias y planificar la política social del ALBA-TCP.*
- *Establecer las prioridades para la ejecución de los programas, de acuerdo a las urgencias de los países miembros.*
- *Evaluar la efectividad de los Proyectos Sociales Grannacionales en estas esferas.*
- *Promover la ejecución de los Proyectos Grannacionales priorizados”.*

El Consejo Social se ha reunido en tres ocasiones, una primera reunión en La Paz, el 21 de agosto de 2009, otra en La Habana, el 11 de diciembre de 2009, y una última en Cochabamba, el 19 de marzo de 2011. En estas reuniones del nivel ministerial, el Comité y los grupos de trabajo de las diversas áreas que conforman este Consejo, expusieron sus proyectos y avances, destacando los siguientes⁶⁷:

⁶⁷ Información tomada de las Actas de las tres reuniones del Consejo Social y el Acta de la Primera Reunión del Comité Ministerial de Mujeres y de Igualdad de Oportunidades del ALBA-TCP, reunión celebrada en Caracas el 19 y 20 de febrero de 2010.

- Disponible: <http://www.alba-tcp.org/contenido/i-reunion-consejo-social> [Consulta: 2011, Diciembre].

III.3.1. Comité de la Mujer e Igualdad de Oportunidades

Los principales temas y proyectos tratados son la Conferencia Paritaria Internacional sobre Socialismo, Feminismo y Género, la campaña de concientización contra el machismo, la promoción de la transversalidad de género en el currículo educativo, la creación de una agenda legislativa del ALBA-TCP, entre otros.

III.3.2. Grupo de Trabajo de Salud

Entre los temas y proyectos más resaltantes se encuentran las Misiones de Salud, la Empresa Grannacional ALBAMED (Centro regulador de Medicamentos), el Programa Operación Milagro, el Plan para innovación, desarrollo y producción de medicamentos genéricos, biológicos e insumos, el Estudio Clínico Genético Psicosocial de Personas con Discapacidad, la formación en el área de salud, el Sistema de Vigilancia Sanitaria, la Operación Milagro y el Programa Integral de Salud, Escuela latinoamericana de Prótesis y Órtesis, el Proyecto Grannacional ALPROR, el Proyecto ALBA FARMA, los Sistemas únicos de salud, la capacitación en materia de cardiología infantil, el Sistema de vigilancia sanitaria, entre otros.

III.3.3. Grupo de Trabajo de Educación

En el cual se desarrolla la conformación de planes de acción de Proyectos Grannacionales, el Proyecto Grannacional ALBA-Educación, el Proyecto

-
- Disponible: <http://www.alba-tcp.org/contenido/ii-reunion-consejo-social> [Consulta: 2011, Diciembre].
 - Disponible: <http://www.alba-tcp.org/contenido/acta-de-la-iii-reunion-del-consejo-ministerial-del-area-social-del-alba-tcp-19-de-marzo-de> [Consulta: 2011, Diciembre].
 - Disponible: <http://www.alba-tcp.org/contenido/i-reunion-comite-de-mujeres> [Consulta: 2011, Diciembre].

Grannacional de Alfabetización y Post-Alfabetización, el Convenio de Reconocimiento de títulos y diplomas, la Red de Universidades de los Pueblos (UNIALBA), el taller de Educación para el ALBA, los nuevos sistemas educativos, el Programa Grannacional de Educadores, la conformación de un grupo de trabajo de evaluación y acreditación universitaria, programas Grannacionales de formación en turismo, el Fondo Editorial Educativo, el plan de acción 2011-2013, el Instituto de Investigación ALBA-TCP, el Proyecto de Currículo Común del ALBA, el Centro de Investigaciones Educativas del ALBA (CIED-ALBA), los Programas de Intercambio de Estudiantes Internacionales, el Proyecto Maestría Itinerante, los programas de formación conjunta, entre otros.

III.3.4. Grupo de Trabajo de Ciencia y Tecnología

En el cual se avanza en proyectos relativas a la investigación científica y el desarrollo tecnológico, Proyecto ALBA-Satélite, el fomento de la Soberanía Comunicacional del ALBA, el proyecto de Telemedicina y Teleeducación, los indicadores de ciencia y tecnología del ALBA, los proyectos de observación física de cambio climático, hidrología, agricultura y recursos naturales, la red de ciencia y tecnología, la red de satélites de comunicaciones, los cursos regionales, entre otros.

III.3.4. Grupo de Trabajo de Cultura

El principal proyecto evaluado por este Grupo es el proyecto y programa Grannacional de cultura.

III.3.5. Grupo de Trabajo de Deporte

Desde el cual se impulsan proyectos de la extensión de la Educación Física y Deporte, homologación de calendarios deportivos, el Batallón deportivo del ALBA, el Festival Deportivo Intercultural de los pueblos del ALBA 2010, los Juegos del ALBA, entre otros.

III.3.6. Grupo de Trabajo de Vivienda Social

Los principales temas y proyectos tratados son identificar la problemática para el desarrollo de políticas, las políticas de vivienda social y servicios básicos, las políticas de gestión de riesgos, el intercambio de experiencias, la construcción de vivienda para casos de desastres naturales y de familias damnificadas, la formación de una brigada de ayuda humanitaria, entre otros.

III.3.7. Grupo de Trabajo Laboral y de Seguridad Social

Finalmente, desde este Grupo de Trabajo, se avanza en la identificación de fuentes y políticas para generar empleo, la regulación de relaciones laborales, la certificación de competencias laborales, los proyectos de salud y seguridad del trabajo, el banco de datos de experiencia de generación de empleo, el Programa de Intercambio de trabajadores, el Observatorio Laboral del ALBA, la base de datos en materia sociolaboral, la Empresa Grannacional de Seguridad Social y Laboral, los Programas de certificación de competencias laborales, el Consejo multilateral de empleo, entre otros.

III.4. Consejo Económico

El Consejo Económico nace de la Declaración Presidencial de la VI Cumbre Extraordinaria del ALBA-TCP, celebrada en Maracay, estado Aragua, el 24 de junio de 2009, en la cual los Presidentes de los Estados Parte:

“(...) instruyeron a los Ministros de las áreas de industria, economía, finanzas, comercio, planificación y desarrollo, a constituirse en un Consejo Ministerial de Complementación Económica del ALBA – TCP. Destacaron su interés en las áreas de planificación, intercambio e inversión productiva para la satisfacción de las necesidades de nuestros pueblos. Éste (...) concentrará sus trabajos en tres ámbitos principales: planificación económica, intercambios e inversión productiva y programas de cooperación en el ALBA - TCP.”

Bajo este criterio, el 3 de agosto de 2009, en Caracas, se instaló el I Consejo Ministerial de Complementación Económica del ALBA-TCP –actual Consejo Económico-, en el cual dicho Consejo se definió como *“la instancia de dirección encargada de construir una Zona Económica de Desarrollo Compartido”* y estableció como su meta final:

*“(...) hacer de la Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América - ALBA un modelo de integración donde convivan el desarrollo pleno de las capacidades productivas, orientadas a satisfacer las necesidades del Pueblo, con la democratización de los frutos materiales y espirituales del esfuerzo colectivo.”*⁶⁸

Así pues, el documento “Estructura y Funcionamiento del ALBA-TCP” al referirse al Consejo Económico afirma que:

⁶⁸ Disponible: <http://www.alianzabolivariana.org/modules.php?name=Content&pa=showpage&pid=1984> [Consulta: 2011, Diciembre]

“Está conformado por Ministros designados por cada país miembro de los sectores de industrias, economía, finanzas, comercio, planificación y desarrollo.

El Consejo fungirá como instancia de coordinación de estrategias, políticas y proyectos para la complementación productiva, agroalimentaria, industrial, energética, comercial, financiera, y tecnológica, en aras de estructurar una Zona Económica de Desarrollo Compartido del ALBA, que será regida por el Tratado de Comercio de los Pueblos (TCP)”.

Como se observa, las funciones de este Consejo van dirigidas a la planificación de la política productiva y sus Proyectos Grannacionales, mediante medidas de comercio intrarregional, la constitución de un sistema financiero integrado, la investigación y desarrollo tecnológico, la conformación de Empresas Grannacionales y, en general, el seguimiento y evaluación de los Proyectos Grannacionales. Para ello, hasta la fecha, se ha reunido en tres ocasiones, la primera el 3 de agosto de 2009 en Caracas, la segunda el 16 de octubre de 2009 en Cochabamba y la tercera el 11 y 12 de diciembre de 2009 en La Habana.⁶⁹

Todo lo anterior es realizado desde diversos grupos de trabajo, permanentes o ad hoc encargados de elaborar estudios y presentar propuestas al nivel ministerial del Consejo, que permitan desarrollar políticas por áreas, de forma parecida al Consejo Social. El Consejo Económico está integrado por:

- **Grupo de Trabajo de Integración Energética**, cuyos proyectos principales son el Proyecto Grannacional Soberanía Energética y la Empresa Grannacional de Energía, Gas y Petróleo.
- **Grupo de Trabajo de Seguridad y Soberanía Alimentaria**, entre

⁶⁹ - Acta de la Primera Reunión del Consejo Económico el 3 de agosto de 2009 en Caracas. Disponible: <http://www.alba-tcp.org/contenido/i-reunion-consejo-economico>[Consulta: 2011, Diciembre]
- Acta de la Segunda Reunión del Consejo Económico el 16 de octubre de 2009 en Cochabamba Disponible: <http://www.alba-tcp.org/contenido/ii-reunion-consejo-economico>[Consulta: 2011, Diciembre]
- Acta de la Tercera Reunión del Consejo Económico el 11 y 12 de diciembre de 2009 en la Habana Disponible: <http://www.alba-tcp.org/contenido/iii-reunion-consejo-economico>[Consulta: 2011, Diciembre]

cuyos proyectos resalta el Proyecto Grannacional ALBA Alimentos, el Fondo ALBA Alimentos, la Empresa Grannacional ALBA Alimentos.

- **Grupo de Trabajo de de Complementación Comercial**, promotor del Proyecto Grannacional Comercio Justo, Tratado de Comercio de los Pueblos (TCP), Ferias del ALBA, Tiendas del ALBA, Empresa Grannacional de Exportación e Importación y el Acuerdo mutuo de certificados de calidad.
- **Grupo de Trabajo de de Soberanía Tecnológica**, tiene como proyectos principales el Instituto de Desarrollo Tecnológico y de Formación Técnica del ALBA-TCP y el Proyecto ALBA-SATÉLITE.
- **Grupo de Trabajo de Complementación Industrial y Productiva**, incluye planes entre los que resaltan los Proyectos Complejos Productivos del ALBA, la Empresa Grannacional para el desarrollo de la industria del acero inoxidable, la Empresa Grannacional para la producción y comercialización de manufacturas de aluminio, las Plantas de productos de línea blanca para los países del ALBA, la Empresa Grannacional de Cemento, el Instituto de Investigación, exploración y análisis minero del ALBA.
- **Grupo de Trabajo de Nueva Arquitectura Financiera**, promotor de el Proyecto Grannacional Soberanía Financiera, Banco del ALBA, SUCRE.
- **Grupo de Trabajo de Turismo**, promotor del Proyecto Grannacional ALBA-Turismo, la Grannacional Hotelera, el Programa Grannacional de Formación y Capacitación de Pregrado y Postgrado en materia Turística en el marco de la UNIALBA, la Red de institutos de Capacitación Básica especializada en turismo, el Plan marco de turismo social, el lanzamiento de productos multidesino.
- **Grupo de Trabajo de Infraestructura y Transporte**, cuyos proyectos

principales son el Proyecto Grannacional de Infraestructura del ALBA, Infraestructura Marítima y Ferroviaria.

- **Grupo de Trabajo de Doctrina de la Propiedad Industrial e Intelectual**, el cual impulsa la creación de la marca ALBA y el Postgrado sobre Propiedad Intelectual.
- **Grupo de Trabajo de Solución de Controversias**, creado para analizar la viabilidad de un Centro de Asesoría Jurídica y defensa legal del ALBA-TCP.

III.3.5. Consejo de Movimientos Sociales

El documento “Estructura y Funcionamiento del ALBA-TCP” al referirse al Consejo de Movimientos Sociales afirma que:

“El Consejo de Movimientos Sociales (CMS) es el principal mecanismo que facilita la integración y participación social directa en la Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América / Tratado de Comercio de los Pueblos (ALBA-TCP), es un espacio antiimperialista, antineoliberal y comprometido en trabajar para alcanzar, la mayor suma de seguridad social y de felicidad posible, en armonía con la naturaleza, la justicia social y la verdadera soberanía de nuestros pueblos. Tiene como misión articular a los Movimientos Sociales de los países miembros del ALBA-TCP y a aquellos de países no miembros, que se identifiquen con este esfuerzo y tiene la responsabilidad de aportar al desarrollo y ampliación del proceso del ALBA-TCP.”

En cuanto a las reuniones del Consejo de Movimientos Sociales del ALBA, se observa que los movimientos sociales, en vísperas de la conformación de su Consejo, se reunieron en el marco de la V Cumbre del ALBA-TCP, en la República Bolivariana de Venezuela, en Tintorero, los días 28 y 29 de abril de 2007, en donde reiteraron el objeto de sus luchas y reconocieron al ALBA-TCP como un espacio para su encuentro de la siguiente forma:

*“Los Movimientos Sociales y fuerzas políticas Latinoamericanos y del Caribe reunidos por primera vez con los representantes de gobiernos del ALBA, en la V Cumbre celebrada en la ciudad de Barquisimeto, Edo. Lara en Venezuela, entre el 28 y 29 de abril de 2007, reiteramos nuestro apoyo y compromiso de unión de los Pueblos de la América Latina y del Caribe con el proceso de integración política e ideológica enmarcada en el ALBA, como un hilo que permitirá conectar las diferentes expresiones sociales, quienes han resistido siglos de exclusión en nuestros pueblos (campesinos, obreros, cultores populares) impuesta por el modelo capitalista neoliberal, y reafirmamos nuestro apoyo a los Gobiernos Progresistas de la región para la realización de encuentros encaminados a lograr no sólo el acercamiento gubernamental sino el acercamiento de los pueblos hermanos del continente.”*⁷⁰

En la Declaración de Tintorero, recién citada, los movimientos sociales del ALBA avanzaron en la creación de su Consejo, proponiendo la creación de la “Carta ALBA”, la cual debe contener la definición, objetivos, principios, valores y estructura que permita la articulación de los entes gubernamentales nacionales, con los movimientos sociales, pueblos indígenas, afrodescendientes, gobiernos locales, grupos de mujeres y feministas, ecológicos, culturales, entre otros, del Consejo de Movimientos Sociales. Así mismo, propusieron impulsar, desde esta plataforma, reformas legales para el comercio justo entre los miembros del ALBA, la integración energética, la multiplicación de misiones sociales, la cooperación con Haití, el plan de educación y cultura integral, la capacitación para los movimientos sociales, la democratización de las telecomunicaciones y la informática, la democratización financiera, la soberanía y seguridad agroalimentaria, la contraloría social, la red de parlamentarios por el ALBA, la red de mujeres por el ALBA, las redes productivas de los movimientos sociales, entre otros.

Seguidamente, en el marco de la VI Cumbre del ALBA, celebrada en Caracas, el 25 de enero de 2008, se reunieron los movimientos sociales, a fin de, entre otras cosas, hacer una propuesta de funciones del Consejo de

⁷⁰ Disponible: <http://www.alba-tcp.org/contenido/declaracion-tintorero-de-ms-del-alba> [Consulta: 2011, Diciembre]

Movimientos Sociales, la cual se encuentra contemplada en la Declaración Política del Consejo de Movimientos Sociales⁷¹ de la siguiente forma:

“Propuesta de funciones del CMS ALBA-TCP (...) Funciones:

- *Presentar al Consejo de Presidentes del ALBA-TCP las propuestas, proyectos, declaraciones y otras iniciativas de los Movimientos Sociales.*
- *Recibir, evaluar y encauzar, al mismo tiempo que propone, programas de colaboración de los Movimientos Sociales de los países cuyos gobiernos no son miembros del ALBA-TCP.*
- *Divulgar ampliamente los objetivos, acciones y resultados del ALBA-TCP.*
- *Dar seguimiento a los Proyectos Grannacionales, desde la perspectiva de los Movimientos Sociales.*
- *Fortalecer la movilización y participación activa de los Movimientos Sociales en cada país, en los proyectos e iniciativas del ALBA-TCP”*

Posteriormente, el 16 de octubre de 2009, en Cochabamba, se celebró la Primera Cumbre de Movimientos Sociales, Pueblos y Naciones de los países miembros de la Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América⁷², bajo el título: *“Hacia la Fundación del Consejo de Movimientos Sociales del ALBA-TCP”*. En el manifiesto de dicha Cumbre, entre otras cosas, y cumpliendo con lo previsto en las reuniones previas, se establecieron los principios que han de regir al Consejo de Movimientos Sociales en los siguientes términos:

“La actuación del Consejo de Movimientos Sociales, estará fundamentada en los siguientes principios:

1. *Es un espacio inclusivo, abierto, diverso y plural, a partir de la identificación con los objetivos y principios del ALBA-TCP.*

⁷¹ Disponible: <http://www.alba-tcp.org/contenido/documentos-de-la-vi-cumbre-de-cms> [Consulta: 2011, Diciembre]

⁷² Disponible: <http://www.alba-tcp.org/contenido/i-cumbre-cms> [Consulta: 2011, Diciembre]

2. *Es un espacio para compartir y desarrollar agendas comunes que beneficien a los pueblos, sin convertirnos en un espacio para dirimir disputas y representaciones políticas.*
3. *Es un espacio para fortalecer posiciones políticas económicas y sociales, sin convertirnos en un foro o asamblea de actuación social, que reconoce los espacios de articulación existentes.*
4. *Significa el compromiso de la plena identificación con los principios generales que definen el ALBA-TCP como proceso de integración.*
5. *Expresa la legitimidad y representación real de los Movimientos Sociales que se integran.*
6. *En países miembros, sostener permanente diálogo e interrelación con sus respectivos gobiernos.*
7. *Cada Coordinación Nacional en los países miembros del ALBA-TCP, definirá sus propias dinámicas de actuación y de relacionamiento con sus gobiernos.*
8. *En países miembros del ALBA-TCP, los vínculos de las organizaciones sociales con el CMS, se desarrollará a través de las Coordinaciones Nacionales.*
9. *Integrar el enfoque de género, reconociendo el legítimo derecho de la participación de la mujer en los movimientos sociales con equidad, igualdad real y justicia social.”*

Así mismo, y a fin de conformar efectivamente el Consejo en un lapso no mayor de seis meses, se erigió un comité ad hoc coordinado por Bolivia e integrado, además de este país, por Venezuela y Cuba. El Consejo de Movimientos Sociales del ALBA, se constituyó formalmente en fecha 20 de mayo de 2011.⁷³

⁷³ El desarrollo de este evento fue referente a “los pueblos como actores principales en el origen del ALBA-TCP.”

IV. Conceptualización del ALBA-TCP

Ya analizado el origen, objeto y estructura del ALBA-TCP, no queda sino definir qué es el ALBA-TCP, asunto que, como se ha visto, presenta varias complejidades:

IV.1. Respecto a su Origen

Lo correspondiente a: 1. si el ALBA-TCP es sólo una alternativa al ALCA, 2. si el ALBA-TCP es una propuesta de los pueblos o una voluntad de los Estados y 3. si el ALBA-TCP tiene un origen jurídico, se concluyó que, aunque el ALBA-TCP haya nacido como una alternativa, hoy día es una propuesta en conformación, con un cuerpo propio, nacido de una voluntad popular y estatal, aún no conformada jurídicamente, pero impulsora, desde su voluntad política, de múltiples acuerdos y proyectos.

IV.2. Respecto a su Objeto

Considerando los cambios propios que puede tener una organización política sin la estabilidad jurídica necesaria para garantizar su direccionamiento, y tomando en cuenta que esta organización política nace como alternativa a una propuesta, conformándose finalmente en un concepto propio; se observó como su objeto, en esencia variable, ha pasado a ser, hoy día, la creación de lo que llamamos una zona “Grannacional”, titulada desde el Consejo Económico “Zona Económica de Desarrollo Compartido”, en la que han de converger y desarrollarse, a través Proyectos y Empresas Grannacionales, 3

alianzas: la política, la económica y la social, bajo principios de cooperación, solidaridad, respeto a los derechos de la madre tierra, entre otros.

IV.3. Respecto a su Estructura

Se evidenció que, desde la voluntad política que le da origen y mantiene al ALBA-TCP, y aún sin tener personalidad jurídica, sus Estados miembros han venido organizándose y conformando instancias de encuentro y desarrollo de proyectos, que obedecen a las características propias de su origen y objeto. Así pues, 1. Visto que el ALBA-TCP es una organización política en movimiento y construcción, su estructura tiene instancias permanentes e instancias ad hoc que surgen conforme van siendo requeridas. 2. Siendo el ALBA-TCP una iniciativa impulsada desde grupos populares, su estructura contiene un Consejo de Movimientos Sociales como parte de su estructura permanente. 3. Siendo el ALBA-TCP, de igual forma, una iniciativa interestatal, su estructura contiene, así mismo, tres consejos de encuentro gubernamental. 4. Teniendo el objeto del ALBA-TCP como característica principal la conformación de una Zona Grannacional mediante tres alianzas: una política, otra social y otra económica, los tres consejos interestatales del ALBA-TCP son: el Consejo Social, el Consejo Económico y el Consejo Político, todas parte de su estructura permanente.

IV.4. Conclusión

Así pues, se concluye que el ALBA-TCP es una propuesta política en creación, nacida por voluntad popular y estatal, aún no conformada jurídicamente, cuyo objeto es el desarrollo de una zona “Grannacional”, titulada “Zona Económica de Desarrollo Compartido”, mediante tres alianzas:

la política, la económica y la social, a través de una estructura con instancias permanentes: Consejo de Movimientos Sociales y tres Consejos de encuentro gubernamental: el Consejo Social, el Consejo Económico y el Consejo Político, e instancias *ad hoc* que surgen conforme van siendo requeridas, desde las cuales han de impulsarse Proyectos y Empresas Grannacionales, bajo los principios de cooperación, solidaridad, respeto a los derecho de la madre tierra, entre otros.

En este contexto citemos al actual secretario del ALBA-TCP, Amenothep Zambrano:

*“Lo que a primera vista pareciera una mera crítica a los antiguos modelos, se ha convertido, en un amplio marco alternativo respaldado por nuevos principios y en una realidad que se ha hecho sentir en los pueblos de nuestra América. La solidaridad, la complementariedad económica, el comercio justo, la cooperación integral y el respeto estricto de nuestra soberanía, son las ideas fundamentales del ALBA: Estas ideas, patentes en la práctica, constituyen una ruptura radical con los clásicos esquemas coloniales o neo-imperialistas basados en la competencia desleal, la hegemonía, la ficción de un libre mercado y la intención de lograr la dominación política. En este sentido, el ALBA constituye una propuesta que coloca a los pueblos como centro de acción política, económica y social; se distingue de otros mecanismos por su visión socio céntrico del desarrollo, critica los sistemas de integración mercado céntrico y reclama a Estados Unidos de Norteamérica el respeto para los gobiernos legítimos de América Latina y el mundo.”*⁷⁴

⁷⁴ Zambrano, Amenothep. ALBA: 7 Años de Paz, Desarrollo y Vida para los Pueblos de Nuestra América. Revista ALBA, Órgano Informativo al Servicio de la Integración y Liberación de los Pueblos. Noviembre-Diciembre 2011. p. 4

CAPÍTULO II

EMPRESAS GRANNACIONALES

DEFINICIÓN, EMPRESAS EN PROYECTO Y MODELO JURÍDICO

Los Estados y movimientos populares del ALBA-TCP, en la búsqueda de ir conformando una Zona Grannacional mediante alianzas en lo político, social y económico, establecieron como método, la conformación de proyectos y Empresas Grannacionales. Así, las Empresas Grannacionales⁷⁵, son las llamadas a desarrollar y hacer efectiva, esta “Grannación”.

Así lo expresó, en su artículo de diciembre de 2011, el secretario ejecutivo del ALBA-TCP, Amenothep Zambrano:

*“(…) Sobre esta base, el ALBA se propone crear un modelo productivo incluyente, para ello quiere fortalecer las capacidades productivas de nuestros pueblos y equilibrar las relaciones de propiedad, producción, distribución y consumo para consolidar un espacio económico del ALBA, basado en la solidaridad, cooperación y complementación. Las Empresas Grannacionales buscan este objetivo a través de 38 proyectos agrupado en 14 actividades sociales-económica-financieras(…)”*⁷⁶

A efectos de analizar el modelo jurídico de las Empresas Grannacionales, instrumento del ALBA-TCP, se hace necesario señalar lo referente a: primero, la definición de las Empresas Grannacionales, segundo, las Empresas Grannacionales en proyecto y finalmente, el modelo jurídico de las Empresas Grannacionales que efectivamente están en conformación.

⁷⁵ Recordemos que el ALBA-TCP carece de personalidad jurídica.

⁷⁶ Zambrano, Amenothep. ALBA: 7 Años de Paz, Desarrollo y Vida..., ob cit., p. 5

I. Definición de las Empresas Grannacionales

A efectos de dar una justa definición de las empresas grannacionales, se hace necesario, en principio, explicar lo referente a la Zona de Desarrollo Económico Compartido (ZEDC) y el Tratado de Comercio de los Pueblos, para poder, finalmente, definir qué son las empresas grannacionales, conforme a lo establecido en el documento “Conceptualización de Proyectos y Empresas Grannacionales”, asumido por los Presidentes de los Estados miembros en la VI Cumbre del ALBA-TCP.

I.1. Zona Económica de Desarrollo Compartido

En el Acta del I Consejo Ministerial de Complementación Económica (Actual Consejo Económico) del ALBA-TCP, se señala que la ZEDC, es aquella que persigue:

“(…) hacer de la Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América ALBA-TCP un modelo de integración donde convivan el desarrollo pleno de las capacidades productivas, orientadas a satisfacer las necesidades del Pueblo, con la democratización de los frutos materiales y espirituales del esfuerzo colectivo.”

Si bien este modelo aun no está claramente definido, de la lectura conjunta de las declaraciones y textos del ALBA-TCP se pueden deducir algunas características básicas que podrían servir de orientación. Ya en el Acuerdo para la construcción del ALBA-TCP, suscrito en La Habana, Cuba, los días 28 y 29 de abril de 2006, los países miembros⁷⁷ acordaron elaborar:

⁷⁷ Para esa fecha: La República de Cuba, el Estado Plurinacional de Bolivia y la República Bolivariana de Venezuela

“(...) un plan estratégico para garantizar la más beneficiosa complementación productiva sobre bases de racionalidad, aprovechamiento de ventajas existentes en los países, ahorro de recursos, ampliación del empleo, acceso a mercados u otra consideración sustentada en una verdadera solidaridad que potencie nuestros pueblos.”

Para concretar esta nueva visión integracionista y, específicamente, la complementación productiva en la ZEDC, en la VI Cumbre del ALBA (26 de enero de 2008), los países miembros concibieron la zona ALBA como una Grannación, en la cual deben realizarse Proyectos Grannacionales dirigidos a cumplir con los principios y fines del ALBA-TCP, ejecutados a través de Empresas Granacionales, las cuales, de conformidad con el documento “Conceptualización de Proyectos y Empresas Grannacionales en el Marco del ALBA”, son los instrumentos económicos fundamentales para la creación de la ZEDC.

Esta “planificación Grannacional”, cuyos ejecutores principales son las Empresas Grannacionales, conforme con lo acordado en la VI Cumbre del ALBA, debe estar *“basada en la optimización de todos los recursos disponibles y [obedecer] a los conceptos de encadenamiento y eficiencia productiva, satisfacción de necesidades y precio justo”*.

La Zona Económica de Desarrollo Compartido deberá, haciendo uso de las Empresas Grannacionales, desarrollar la “Grannación”, optimizando los recursos disponibles en ellas, bajo los conceptos de encadenamiento -es decir en la cadena de producción, de distribución y de consumo-, haciéndolo de manera eficiente, para la satisfacción de necesidades -no para la obtención de ganancias-, y, por todo lo anterior, hacerlo a un precio justo.

En octubre de 2009, los Estados miembros del ALBA-TCP establecieron el Plan de Acción para el Desarrollo Comercial en la ZEDC⁷⁸, el cual cuenta con siete puntos, a saber:

1.1.1. Cooperación e Intercambio de Información

Lo cual implica difundir, entre la población, los mecanismos creados para el incentivo del comercio en la ZEDC, el intercambio de información vinculada a la regulación del comercio de los países miembros, la promoción del comercio, la constitución de tiendas ALBA, la evaluación conjunta de las políticas comerciales y cooperación en el desarrollo de estrategias que incentiven el comercio.

1.1.2. Capacitación

Para lo cual los Estados partes deberán propiciar la formación de personas y grupos de trabajo capaces de idear los mecanismos y estrategias para promover la producción conjunta y el comercio en la ZEDC con base a los principios y valores del ALBA-TCP.

1.1.3. Reconocimiento Mutuo

Lo cual debe propiciar el reconocimiento y respeto mutuo de las normativas y regulaciones internas de cada país miembro, en respeto a la soberanía y autodeterminación de los pueblos, así como los demás principios

⁷⁸ Disponible : <http://www.alba-tcp.org/contenido/plan-de-acci%C3%B3n-para-el-desarrollo-del-comercio-en-la-zona-econ%C3%B3mica-de-desarrollo-comparti> [Consulta: 2011, Diciembre]

contemplados en el Tratado de Comercio de los Pueblos, y la utilización de criterios objetivos en la clasificación arancelaria de mercancías.

1.1.4. Simplificación de Trámites

Que debe propiciar el desarrollo de mecanismos, procesos y procedimientos ágiles, eficientes y transparentes, para que el intercambio comercial fluya de forma óptima, así como el impulso al uso de nuevas tecnologías para mejorar los procesos aduaneros, facilitar la tramitación y obtención de permisos, certificados y autorizaciones para las importaciones.

1.1.5. Rutas Geopolíticas

Para lo cual los Estados parte deberán promover la cooperación entre sí para la búsqueda, dentro de cada uno de ellos, de rutas de embarque y desembarque, utilización de infraestructura, puertos, aeropuertos y vías terrestres, que permitan la disminución de costos durante el intercambio comercial.

1.1.6. Eliminación de Barreras que Obstaculicen la Complementación

Cuya meta sería lograr el equilibrio en la solicitud de certificados sanitarios y fitosanitarios, necesarios para proteger la salud de los ciudadanos y conservar la flora y fauna, asegurando que su solicitud y control durante el intercambio no se conviertan en un obstáculo a la complementación comercial entre los países.

1.1.7. Identificación de Nuevos Actores Económicos

Para lo cual deberán promover el acercamiento y la interrelación de los nuevos actores del comercio, a saber: las cooperativas, comunas, empresas de producción social, pequeñas y medianas empresas, etc.

Al respecto, en la Declaración del Bicentenario, “Manifiesto Bicentenario de Caracas, Declaración Final de la IX Cumbre del ALBA”, del 19 de abril de 2010, se afirmó lo siguiente:

“Nuestros países, a lo largo de su historia, han conocido los modelos económicos basados en el saqueo y la explotación de nuestras riquezas por la vía del colonialismo y de las distintas formas que el capitalismo y el imperio nos han impuesto. Como herencia, hemos recibido estructuras económicas desarticuladas, atrasadas y dependientes, que no satisfacen las necesidades fundamentales de nuestros pueblos.

Hemos coincidido en que la Nueva Independencia de nuestros países solo podrá existir y consolidarse construyendo una nueva forma económica que ponga la satisfacción de las necesidades de nuestros pueblos, sobre bases de justicia y equidad, en el centro de su funcionamiento. Los países del ALBA hemos comenzado a esbozar experiencias económicas de construcción de un modelo alternativo de soberanía económica. Nos proponemos la construcción y consolidación de un Espacio de Interdependencia, Soberanía y Solidaridad Económica que eleve a una mayor dimensión los proyectos y Empresas Grannacionales, el Tratado de Comercio de los Pueblos, el SUCRE y el Banco del ALBA, como elementos en construcción de una Zona Económica Común.”

Así, la ZEDC, como modelo que busca la soberanía económica, a fin de satisfacer las necesidades, debe tener una estructura económica articulada e independiente, la cual, como se dijo previamente, deberá hacerse mediante los Proyectos y Empresas Granacionales, como instrumentos ejecutores, la implementación del SUCRE y el Banco del ALBA, como proyectos de la nueva arquitectura financiera, y el desarrollo del Tratado de Comercio de los Pueblos, como delineador.

1.2. Tratado de Comercio de los Pueblos

De la misma manera, en el Acta del I Consejo Ministerial de Complementación Económica, previamente citada, haciendo referencia al Tratado de Comercio de los Pueblos, se afirma que *“(...) La arquitectura y el funcionamiento de esta Zona Económica de Desarrollo Compartido serán delineados en el TCP, auténtico texto constitucional de los Principios Económicos que regirán el proceso de desarrollo compartido de los países del ALBA.”*

Las bases de lo que será el “Tratado de Comercio de los Pueblos” como delineador de la Zona Económica de Desarrollo Compartido, se encuentran en el Acuerdo entre el Presidente de la República Bolivariana de Venezuela y el Presidente del Consejo de Estado de Cuba para la Aplicación de la Alternativa Bolivariana para las Américas, firmado en La Habana, Cuba, el 14 de diciembre de 2004, como texto “políticamente” fundacional del ALBA-TCP.

Así, de la lectura conjunta de los artículos 2, 3, 4, 6, 7, 8 y 9 se desprende el deber, adquirido por ambos Estados, de conformar un plan estratégico que garantice:

1.2.1. En el Ámbito Comercial

- El intercambio de bienes y servicios
- Un comercio compensado

Este plan está siendo conformado, hoy día, por el Grupo de Trabajo de Complementación Comercial a través de proyectos y empresas Grannacionales.

1.2.2. En el Ámbito Productivo

- La complementación productiva
- Intercambio de paquetes tecnológicos
- Inversión en forma de empresas mixtas, producciones cooperadas, proyectos de administración conjunta o cualquier otra forma (hoy día Empresas Grannacionales)

En la actualidad se encuentra en plena creación por parte del Grupo de Trabajo de Complementación Industrial y Productiva a través de proyectos y Empresas Grannacionales:

1.2.3. En el Ámbito Financiero

- Subsidiarias de bancos
- Convenio de Créditos Recíprocos

Hoy día en elaboración, por el Grupo de Trabajo de Nueva Arquitectura Financiera a través de Proyectos y Empresas Grannacionales

Todo lo anterior, considerando lo que resulte más beneficioso para las necesidades económicas y sociales de los pueblos, sobre bases de racionalidad, aprovechamiento de ventajas existentes en una y otra parte, ahorro de recursos, ampliación del empleo útil, acceso a mercados u otra consideración.

Estas metas han ido incrementándose y adaptándose en el transcurso de las Cumbres del ALBA-TCP, de forma tal que, en la actualidad, han adquirido mayor definición y desarrollo. Sin embargo, el TCP, en cuanto texto fundacional, aun no está conformado y hasta tanto no esté creado, firmado y ratificado por los países miembros del ALBA-TCP, no habrá una definición vinculante del nuevo modelo económico propuesto.

Para enero del año 2012, el mayor avance en este respecto había sido la definición de los Principios del Tratado de Comercio de los Pueblos, acordada en la VII Cumbre del ALBA-TCP, en Cochabamba, el 17 de octubre de 2009, conforme al cual los Principios Fundamentales que regirán el TCP de la Alianza, serán los siguientes:

- "1. Comercio con complementariedad, solidaridad y cooperación (...)*
- 2. Comercio soberano (...)*
- 3. Comercio complementario y solidario entre los pueblos, las naciones y sus empresas (...)*
- 4. Protección de la producción de interés nacional, para el desarrollo integral de todos los pueblos y naciones (...)*
- 5. El trato solidario para las economías más débiles (...)*
- 6. El reconocimiento del papel de los Estados soberanos en el desarrollo socio-económico, la regulación de la economía (...)*
- 7. Promoción de la armonía entre el hombre y la naturaleza, respetando los Derechos de la Madre Tierra y promoviendo un crecimiento económico en armonía con la naturaleza (...)*

8. *La contribución del comercio y las inversiones al fortalecimiento de la identidad cultural e histórica de nuestros pueblos (...)*
 9. *El favorecimiento a las comunidades, comunas, cooperativas, empresas de producción social, pequeñas y medianas empresas (...)*
 10. *El desarrollo de la soberanía y seguridad alimentaria de los países miembros en función de asegurar una alimentación con cantidad y calidad social e integral para nuestros pueblos (...)*
 11. *Comercio con políticas arancelarias ajustadas a los requerimientos de los países en desarrollo (...)*
 12. *Comercio protegiendo a los servicios básicos como derechos humanos (...)*
 13. *Cooperación para el desarrollo de los diferentes sectores de servicios (...)*
 14. *Respeto y cooperación a través de las Compras Públicas (...)*
 15. *Ejecución de inversiones conjuntas en materia comercial que puedan adoptar la forma de empresas Grannacionales (...)*
 16. *Socios y no patrones (...)*
- Los inversionistas extranjeros no podrán demandar a los Estados Nacionales ni a los Gobiernos por desarrollar políticas de interés público.*
17. *Comercio que respeta la vida (...)*
 18. *La anteposición del derecho al desarrollo y a la salud a la propiedad intelectual e industrial (...)*
 19. *Adopción de mecanismos que conlleven a la independencia monetaria y financiera (...)*
 20. *Protección de los derechos de los trabajadores y los derechos de los pueblos indígenas (...)*
 21. *Publicación de las negociaciones comerciales a fin de que el pueblo pueda ejercer su papel protagónico y participativo en el comercio (...)*
 22. *La calidad como la acumulación social de conocimiento (...) para que los estándares no se conviertan en obstáculos a la producción y al intercambio comercial entre los pueblos.*
 23. *La libre movilidad de las personas como un derecho humano (...)"*

Es bajo estos principios que debe conformarse la Zona de Complementación Económica del ALBA-TCP, a través de Proyectos y Empresas Grannacionales.

1.3. Concepto de Grannacional, Proyecto Grannacional y Empresa Grannacional

El ALBA-TCP, como mecanismo unionista, que concibe al comercio y a la inversión como “(...) *instrumentos para alcanzar un desarrollo justo y sustentable (...); [y busca] la complementariedad económica y la cooperación entre los países participantes (...) en la propia América Latina y el Caribe(...)*”⁷⁹, ha asumido como meta principal la conformación **grannacional** de sus miembros, a través de **Proyectos Grannacionales y Empresas Grannacionales**. Veamos cada una por separado:

1.3.1 ¿Qué es “Grannacional”?

Lo “Grannacional”, de conformidad con lo establecido en el documento “Conceptualización de Proyectos y Empresas Grannacionales en el Marco del ALBA”, elaborado en la VI Cumbre del ALBA-TCP el 26 de enero de 2008, es un concepto esencialmente político, concebido de la manera siguiente:

Fundamento histórico

El cual está “*basado en la visión bolivariana de unión de las repúblicas latinoamericanas y caribeñas para la conformación de una gran nación (...)*”

Fundamento geopolítico

Basado en que:

⁷⁹ Declaración Conjunta entre el Presidente de La República Bolivariana de Venezuela y El Presidente del Consejo de Estado de la República de Cuba para la Creación del ALBA. La Habana, 14 de Diciembre de 2004.

“El concepto grannacional puede asimilarse al de mega Estado, en el sentido de la definición conjunta de grandes líneas de acción política común entre Estados que comparten una misma visión del ejercicio de la soberanía nacional y regional, desarrollando y desplegando cada uno su propia identidad social y política, sin que ello implique en el momento actual la construcción de estructuras supranacionales.”

Fundamento socio – económico

Que,“(…) en esencia, se trata de superar las barreras nacionales para fortalecer las capacidades locales fundiéndolas en un todo para ser capaces de enfrentar los retos de la realidad mundial (…)”

Fundamento ideológico

Se encuentra:

“(…) Dado por la afinidad conceptual de quienes integramos al ALBA, en cuanto a la concepción crítica acerca de la globalización neoliberal, el desarrollo sustentable con justicia social, la soberanía de nuestras naciones y el derecho a su autodeterminación, generando un bloque en la perspectiva de estructurar políticas regionales soberanas.”

1.3.2. ¿Qué es un Proyecto Grannacional?

Para concretar la visión Grannacional del ALBA, los Estados Parte proponen y conforman Proyectos Grannacionales en todas las áreas, tanto en lo político, social, cultural, económico, y científico, como industrial, que sirvan para la concreción de la Zona Económica de Desarrollo Compartido.

En el documento “Conceptualización de Proyectos y Empresas Grannacionales en el Marco del ALBA”, previamente citado, se define Proyecto Grannacional de forma tal que quede claro que “(…) un Proyecto

Grannacional es todo programa de acción dirigido a cumplir con los principios y fines del ALBA, que haya sido validado por los países integrantes y cuya ejecución involucre a dos o más países, para beneficio de las grandes mayorías sociales.”

Vale la pena agregar que los Proyectos Grannacionales serán ejecutados a través de estructuras instaladas en cada Estado Parte, pero que, en caso de requerirse una nueva estructura podrán conformarse Empresas Grannacionales que ejecuten los proyectos, así pues, vemos en el documento citado que *“no todo Proyecto Grannacional debe convertirse en una Empresa Grannacional, pero toda Empresa Grannacional deber ser el producto de un Proyecto Grannacional”*

1.2.3. ¿Qué es una “Empresa Grannacional”?

Así mismo, en el documento “Conceptualización de Proyectos y Empresas Grannacionales en el Marco del ALBA”, previamente citado, los miembros manifiestan su acuerdo en cuanto a que las Empresas Grannacionales son las llamadas a ejecutar Proyectos Grannacionales, y que por tanto, deben sentar sus bases en los fundamentos Grannacionales previamente expuestos y en los principios del TCP. Pudiendo conformarse entre dos países (bilaterales), tres países (trilaterales), o cuatro o más países (multilaterales).

De igual forma, queda claro que, desde el ALBA-TCP, se ha previsto que las Empresas Grannacionales hagan frente a las empresas transnacionales

imperantes en el sistema que pretende ser modificado desde el ALBA-TCP⁸⁰, conformándose como instrumentos económicos fundamentales para la creación de la Zona Económica de Desarrollo Compartido. Para esto deberán:

- Concebir al Estado como agente inductor del desarrollo a través de la Empresa Grannacional. Por lo que serán propiedad absoluta de los Estados y podrán asociarse con empresas del sector privado para el desarrollo de determinadas actividades.
- Basarse en una dinámica económica orientada a privilegiar la producción de bienes y servicios para la satisfacción de las necesidades humanas.
- Romper con la lógica de reproducción y acumulación del capital.
- Perseguir la integración productiva mediante la complementación económica, utilizando al máximo las potencialidades de cada Estado parte.
- Alcanzar la Zona Económica de Desarrollo Compartido.
- Basarse en los principios del ALBA - complementariedad, solidaridad, cooperación, reciprocidad, convivencia armoniosa del hombre con la naturaleza, trabajo digno y redistribución equitativa de las riquezas.
- Ser auto-sostenibles mediante la optimización de todos los recursos disponibles y obedeciendo a los conceptos de encadenamiento y eficiencia productiva, satisfacción de necesidades y precio justo.
- Control estatal de las fuentes de materia prima

⁸⁰ Esta visión de contraposición a las empresas transnacionales, encuentran su razón de ser en el origen del ALBA, en tanto alternativa a la propuesta de ALCA.

- Garantizar la soberanía de cada país, con aportes conforme a las posibilidades de cada accionista, y decisiones por consenso.

El documento “Conceptualización de Proyectos y Empresas Grannacionales en el Marco del ALBA” enfatiza los parámetros propios de su naturaleza, de la siguiente manera:

“a) Deben partir de la noción de integración productiva y tener en cuenta las necesidades de complementación económica entre la naciones que la integran, en áreas fundamentales para el desarrollo Económico – Social. Esto supone utilizar al máximo las capacidades de cada país: Recursos Energéticos, Disponibilidad Financiera, Disposición de Materias Primas, Recurso Humano Calificado, Desarrollo Científico y Tecnológico.

b) La producción de estas empresas debe destinarse prioritariamente a satisfacer el consumo final o industrial del mercado INTRA-ALBA, a objeto de conformar la zona de comercio justo. Sus excedentes podrán colocarse en el Mercado Internacional.

c) Las Empresas Grannacionales deben basar su existencia en la eficiencia productiva, inscribiéndola en los principios del ALBA, esta no es una tarea fácil, pero tampoco imposible de lograr. Las Empresas Grannacionales tienen que ser autosostenibles.

d) Las Empresas Grannacionales operarán bajo los principios de complementariedad, solidaridad, cooperación, reciprocidad y convivencia armoniosa del hombre con la naturaleza explotando racionalmente los recursos naturales y ejecutando proyectos ambientalmente sustentables, promoviendo condiciones de trabajo digno y redistribución equitativa de las riquezas.

Las Empresas Grannacionales para ser exitosas requieren además:

1. De la Planificación Grannacional: Basada en la optimización de todos los recursos disponibles y obedeciendo a los conceptos de encadenamiento y eficiencia productiva, satisfacción de necesidades y precio justo.

2. Del Control de las Fuentes de Materia Prima: Afortunadamente esta es una ventaja real en nuestros países, en virtud de que el estado controla dichas fuentes. (...)

Así tenemos que Empresas Grannacionales serán aquellas de los países del ALBA integradas productivamente, cuya producción se destinará fundamentalmente al mercado INTRA-ALBA (zona de comercio justo), y cuya operación se realizará de forma eficiente.”

Como se puede observar, el reto jurídico de conformación de las Empresas Grannacionales es sumamente alto, puesto que, además de tener una finalidad que aun no está conceptualizada y de depender de un texto “constitucional” -el TCP- que aun no ha sido acordado y el cual deberá seguir lo dispuesto en los textos constitucionales de quienes lo suscriban, implica la creación de personas jurídicas cuyo modelo y figura, por ser “político”, no está contemplado ni en los ordenamientos jurídicos de los Estados miembros ni en un Convenio Internacional constitutivo de la “Alianza” de la cual deriva o de su propio concepto, ni en normas jurídicas comunes a los países que conformarán estas empresas.

En este marco y a pesar de ello, los países miembros del ALBA-TCP, se han propuesto conformar empresas internacionales, propiedad de dos o más Estados miembros, en calidad de socios y no patronos, con aportes conforme a las posibilidades de cada Estado (accionista), con decisiones por consenso, autosostenible, sin fines de lucro, cuya asociación con el sector privado sea exclusivamente posible en casos específicos para el desarrollo de determinadas actividades, las cuales tampoco están definidas.

II. Empresas Grannacionales en Proyecto

Los proyectos de Empresas Grannacionales van surgiendo de las instancias permanentes y *ad hoc* de la estructura del ALBA-TCP, en la medida en que los Proyectos Grannacionales, mediante los cuales ha de conformarse la ZEDC, van requiriendo un ente que las ejecute. De esta forma, surgen y se descartan proyectos y Empresas Grannacionales, de los cuales, hoy día, según fuentes oficiales⁸¹, existen 38 proyectos agrupados en 14 actividades sociales-económica-financieras, según se presenta a continuación:

ALBA – EDUCACIÓN

- 1.- Proyecto Grannacional ALBA alfabetización para los países miembros.
- 2.- Programa común de formación social para el trabajo productivo.
- 3.- Plan de formación universitaria que priorice las carreras de medicina social, trabajo social, entre otras.
- 4.- Universidad de ALBA.

ALBA – CULTURA

- 5.- Fondo cultural del ALBA.
- 6.- Casas del ALBA.

ALBA – COMERCIO JUSTO

- 7.- Empresa Grannacional de suministros industriales del ALBA.
- 8.- Empresa Grannacional de importaciones y exportaciones del ALBA.

⁸¹ Zambrano, Amenothep. ALBA: 7 Años de Paz, Desarrollo y Vida..., ob cit., p. 6.

9.- Tiendas ALBA.

10.- Feria Internacional del ALBA.

11.- Centro Grannacional de formación para el diseño y ejecución de proyectos de investigación, innovación tecnológica, asistencia técnica y formación para mejorar la capacidad y calidad productiva de nuestros países.

ALBA – FINANCIERO

12.- Banco del ALBA.

ALBA – ALIMENTACION

13.- Banco Grannacional de Alimentos.

14.- Empresa Grannacional de Producción Agroalimentaria.

ALBA – SALUD

15.- Fortalecimiento y consolidación de las misiones médicas de nuestros países.

16.- Creación de un centro de vigilancia epidemiológico para el ALBA.

17.- Empresa Grannacional distribuidora y comercializadora de productos farmacéuticos ALBA.

18.- Programa de formación de recursos humanos.

19.- Creación de un Centro Regulatorio para el registro sanitario del ALBA.

ALBA – TELECOMUNICACIONES

20.- Empresa Grannacional de telecomunicaciones.

ALBA – TRANSPORTE

21.- Empresa Grannacional de transporte terrestre, para el desarrollo de la

infraestructura ferroviaria.

22.- Empresa Grannacional de transporte aéreo.

23.- Empresa Grannacional de transporte marítimo y fluvial.

ALBA – TURISMO

24.- Turismo Social.

25.- Universidad Turística del ALBA.

ALBA – MINERIA

26.- Servicio de cooperación, investigación y desarrollo en el área de la geología y la minería.

27.- Grannacional de Cemento y sus derivados.

28.- Empresa Grannacional de desarrollo de las industrias de aluminio.

ALBA – INDUSTRIAL

29.- Plantas de producción de línea blanca por los países del ALBA y Latinoamérica.

30.- Empresa Grannacional para artículos y bienes de acero inoxidable.

31.- Grannacional de producción y comercio de manufacturas de aluminio.

32.- Complejos productivos.

ALBA – ENERGIA

33.- Empresa Grannacional de energía, gas y petróleo.

ALBA – AMBIENTE

34.- Empresa Grannacional forestal del ALBA.

35.- Manejo integral de cuencas.

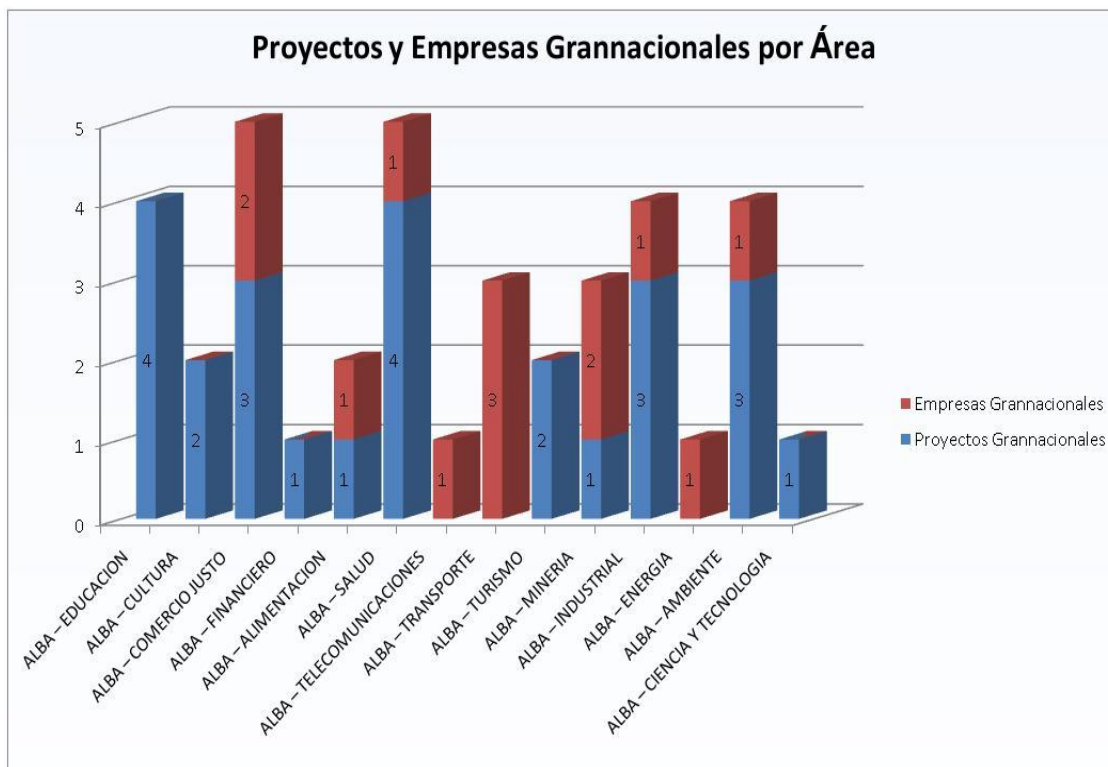
36.- Acceso al agua y saneamiento.

37.- Instituto Grannacional de ambiente.

ALBA – CIENCIA Y TECNOLOGIA

38.- Centro para una ciencia, tecnología e innovación justa, digna, humanitaria, solidaria y complementaria.

Como se puede observar, de 38 proyectos, 13 son Empresas Grannacionales, lo que constituye el 34% de las propuestas ALBA, dentro de las cuales, la mayoría de las Empresas Grannacionales van dirigidas al sector transporte, aunque la mayor cantidad de proyectos estén dirigidos al sector salud y educación. Todo lo anterior conforme al gráfico que hemos elaborado y se muestra a continuación:



III. Empresas Grannacionales en Conformación y su Modelo Jurídico

Además de las 13 Empresas Grannacionales en proyecto, previamente señaladas, para enero del año 2012 se encontraban, ya avanzadas en su constitución, las siguientes⁸²:

- ✓ La Empresa Grannacional de Pesca y Acuicultura
- ✓ La Empresa Grannacional de Manufactura, Ciencia y Tecnología
- ✓ La empresa Grannacional de Café
- ✓ La Empresa Grannacional de Producción de Alimentos

A fin de poder realizar efectivamente el estudio del modelo jurídico⁸³ de las Empresas Grannacionales, se hace necesario ver cuál es el modelo que hasta enero de 2012 parecía irse acogiendo, mediante el análisis del avance de estas cuatro:

III.1. Empresa Grannacional de Pesca y Acuicultura

La República del Ecuador y la República Bolivariana de Venezuela, en el marco del desarrollo de los proyectos grannacionales, se han propuesto la creación de una Empresa Grannacional de Pesca y Acuicultura, para cuya conformación, hasta la época, han firmado un “Acuerdo entre el Gobierno de

⁸² Estas Empresas Grannacionales son las que están más avanzadas en su proceso constitutivo. La información fue adquirida mediante la búsqueda en todas las Gacetas Oficiales de la República Bolivariana de Venezuela, impresas desde diciembre de 2004 hasta febrero del año 2012.

⁸³ Es conveniente señalar que, como se verá seguidamente, al referirnos a las Empresas Grannacionales, hacemos mención de un conjunto de empresas en particular y figuras jurídicas en general, organizadas bajo una misma dirección. El conjunto de figuras, su relacionamiento entre sí y, por tanto, su organización, es a lo que llamamos, a efectos de este trabajo, el “modelo jurídico” de las Empresas Grannacionales.

la República Bolivariana de Venezuela y el Gobierno de la República del Ecuador para la Constitución de la Empresa Grannacional de Pesca y Acuicultura”, el cual, conforme a lo establecido en el artículo 154 de la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela, fue aprobado por la Asamblea Nacional, mediante Ley Aprobatoria publicada en Gaceta Oficial N° 39.526 de fecha 7 de octubre de 2010.

Con la finalidad de crear esta Empresa Grannacional –cuyo objeto, a pesar de no estar claramente definido en el Acuerdo, pareciera ser la pesca, acuicultura y comercialización de productos derivados de dichas actividades, prioritariamente a la población de los Estados Parte⁸⁴- los Estados suscribieron el Acuerdo *in commento*, mediante el cual se establece la creación de la Empresa Grannacional de Pesca y Acuicultura a través y conforme a los parámetros ahí previstos.

Así pues, en el propio Acuerdo se prevé que la Empresa Grannacional no queda constituida como consecuencia de su mera suscripción, sino que requiere ser creada mediante un decreto del Poder Ejecutivo y la publicación de los Estatutos Sociales que le dará personalidad jurídica en cada uno de los Estados.

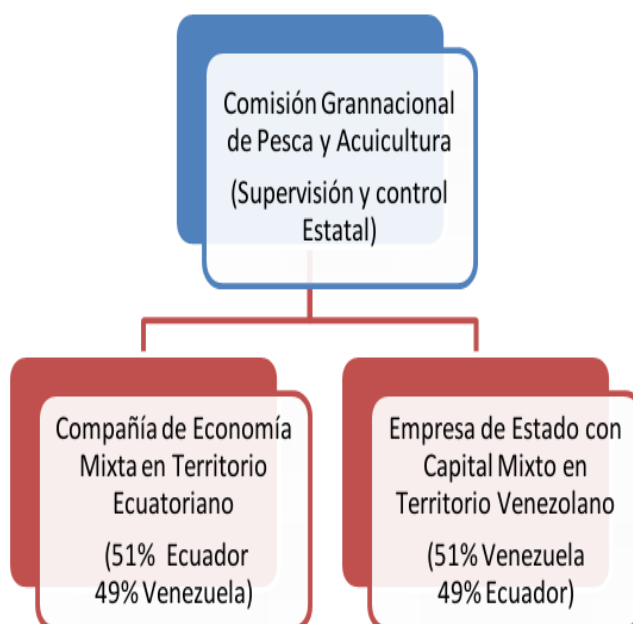
Lo que sí establece el Acuerdo son directrices en cuanto al modelo jurídico que ha de tener la Empresa Grannacional, a normas comunes a las figuras jurídicas implícitas en ese modelo, a normas que ha de dictar el ejecutivo para facilitar su actividad, y otras especificaciones respecto a la aplicación del Acuerdo mismo.

⁸⁴ El Acuerdo no es claro respecto al objeto específico de la Empresa Grannacional, sólo establece que la misma deberá “garantizar la soberanía agroalimentaria y el desarrollo social e integral de los países suscriptores”. El objeto transcrito es una deducción basada en artículos I y VII del Acuerdo. Su objeto deberá estar claramente definido en el Acta Constitutiva y Estatutos sociales de la Empresa Grannacional.

III.1.1. Modelo Jurídico de la Empresa Grannacional de Pesca y Acuicultura

Conforme a lo establecido en el Acuerdo Constitutivo de esta Empresa Grannacional, se observa que la misma ha de conformarse de la forma que graficamos de la siguiente manera:

MODELO JURIDICO DE LA EMPRESA GRANNACIONAL DE PESCA Y ACUICULTURA



De esta forma, el Acuerdo prevé en su modelo 3 figuras jurídicas, que graficamos como sigue:

La Comisión Grannacional de Pesca y Acuicultura



Conforme a lo establecido en el artículo VI del Acuerdo, estará integrada por representantes del actual Ministerio del Poder Popular para la Agricultura y Tierras de la República Bolivariana de Venezuela, y por representantes del actual Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuicultura y Pesca de la República del Ecuador. Tendrá como función principal *“la supervisión y control del cumplimiento de los objetivos comunes de producción de bienes y servicios”*.

A partir de la suscripción del Acuerdo queda conformada la Comisión, lo que quiere decir que las funciones ahí previstas deberán ser ejercidas desde la personalidad jurídica de las Repúblicas. Es decir, las Repúblicas se comprometen a supervisar y controlar conjuntamente el cumplimiento de los objetivos comunes por parte de las empresas que se constituyan para tal fin.

La Comisión, ya constituida, debe, en primer lugar determinar la denominación, objeto, duración y capital social de la Empresa Grannacional que se conformará mediante dos personalidades jurídicas: una Compañía de Economía Mixta en territorio ecuatoriano y una Empresa de Estado de Capital Mixto en territorio venezolano.

La Compañía de Economía Mixta en Territorio Ecuatoriano⁸⁵

En el Acuerdo se establece que deberá crearse una empresa domiciliada en cada Estado Parte, en este caso la República del Ecuador, cuya participación accionaria será del 51% por parte del Estado ecuatoriano y 49% por parte del Estado venezolano.

Su mecanismo de creación, funcionamiento, fusión, escisión, disolución, o cualquier otro estará regido por el ordenamiento jurídico de Ecuador y su actividad deberá circunscribirse al ámbito territorial ecuatoriano, de forma tal que los bienes y servicios que produzca sean considerados de producción nacional ecuatoriana y por tanto no requieran de procesos de nacionalización.

⁸⁵ Esta sería la figura jurídica aplicable en la República de Ecuador, conforme a lo establecido en los artículos 2, 15, 31 de la Ley de Compañías de este Estado.

La Empresa de Estado con Capital Mixto en Territorio Venezolano⁸⁶

Al igual que en la empresa anterior, conforme lo establecido en el Acuerdo, deberá crearse una empresa domiciliada, en este caso, en La República Bolivariana de Venezuela, con participación accionaria de 51% y 49% por parte del Estado venezolano y del Estado ecuatoriano respectivamente.

Su mecanismo de creación, funcionamiento, fusión, escisión, disolución, o cualquier otro es el mismo que el previsto para la empresa anterior.

III.1.2. Normas Comunes a las Empresas parte de la Empresa Grannacional

Al respecto, conforme a lo establecido en el Acuerdo, el documento constitutivo de ambas empresas –Acta Constitutiva y Estatutos Sociales– deberá prever:

Respecto a las normas generales:

- El objeto, duración y capital social que acuerde la Comisión Grannacional de Pesca y Acuicultura

⁸⁶ Esta sería la figura jurídica en la República Bolivariana de Venezuela conforme a lo establecido en los artículos 103, 104, 105 y 106 de la Ley Orgánica de la Administración Pública, así como la Decisión 291 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena, publicado en Gaceta Oficial de la República de Venezuela No. 4.284 E, de fecha 28 de junio de 1991. Respecto a esta última vale la pena señalar, que aunque las decisiones de aplicación directa de la Comunidad Andina hayan dejado de aplicarse una vez denunciado el Acuerdo de Cartagena (especialmente a partir del 11 de abril de 2011, fecha en que dejó de estar en vigencia el programa de liberación), esta decisión sigue vigente, por ser ley interna publicada en la Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela y no haber sido derogada por otra norma de igual rango.

- Una dirección paritaria de las operaciones
- Un modelo organizativo y constitutivo común

Respecto a su forma de operación:

- El deber de la Junta Directiva de la Empresa de elaborar un presupuesto de ingresos y gastos anuales para las operaciones conjuntas
- El deber de comercializar la producción, prioritariamente para el consumo social de ambos países.
- El deber de asumir como primera opción de compra para la adquisición de insumos, materias primas y medios requeridos a los proveedores nacionales públicos de ambos Estados y pequeños y medianos productores
- El deber de producir con costos inferiores a los de la competencia
- El deber de producir con una calidad superior a la de la competencia

Respecto a la forma de financiamiento:

- El deber de gestionar sus recursos financieros a través de:
 - Fondos públicos no reembolsables o reembolsables, para adquisición de maquinaria industrial y equipos técnicos especializados, construcciones civiles, capital de trabajo, otras necesidades de producción.

- Créditos de instituciones financieras bancarias o no bancarias, para los mismos objetos de los fondos no reembolsables, cuando estos últimos no fueren suficientes
- Operaciones Bancarias, considerando que:
 - ✓ La moneda registrada deberá ser la de curso legal del país del cual es nacional la empresa
 - ✓ Los ingresos deberán ser depositados en un banco público del país del cual es nacional la empresa - Todos los accionistas deberán estar informados al respecto-

III.1.3. Normas que ha de dictar el Ejecutivo para facilitar su Actividad

En el Acuerdo los Estados Parte se comprometen a evaluar la rentabilidad y sostenibilidad de la empresa, y a partir de dicho estudio, acordar beneficios fiscales y arancelarios para tal fin.

III.1.4. Especificaciones respecto a la aplicación del Acuerdo

Las partes acuerdan que la información intercambiada en el cumplimiento de lo ahí establecido es de carácter confidencial y que en caso de dudas en su interpretación o controversias, las mismas se resolverán mediante negociaciones directas entre las Partes. El acuerdo podrá ser enmendado por mutuo acuerdo y cualquiera de las partes podrá denunciarlo mediante notificación escrita a la otra Parte.

III.2. Empresa Grannacional de Manufactura, ciencia y Tecnología

El Estado Plurinacional de Bolivia y la República Bolivariana de Venezuela, en el marco del desarrollo de los proyectos grannacionales, se han propuesto la creación de una Empresa Grannacional de Manufactura, Ciencia y Tecnología para cuya conformación, hasta la época, han firmado un “Acuerdo entre el Gobierno de la República Bolivariana de Venezuela y el Gobierno del Estado Plurinacional de Bolivia para la Constitución de una Grannacional de Manufactura, Ciencia y Tecnología”, el cual, conforme a lo establecido en el artículo 154 de la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela, fue aprobado por la Asamblea Nacional, mediante Ley Aprobatoria publicada en Gaceta Oficial N° 39.527 de fecha 8 de octubre de 2010.

Para la conformación de esta Empresa Grannacional los Estados suscribieron el Acuerdo *in commento*, estableciendo los parámetros para la creación de la Empresa Grannacional de Manufactura, Ciencia y Tecnología. Su objeto tampoco está establecido en este Acuerdo, sin embargo, de lo ahí previsto se deduce que será la manufactura y el desarrollo científico y tecnológico de las mercancías necesarias para ambos países, en principio en el sector textil, envases y empaques para alimentos y polímeros⁸⁷.

Así al igual que en el acuerdo anterior, queda claro que la Empresa Grannacional será creada mediante un decreto del Poder Ejecutivo y la publicación de los Estatutos Sociales, que le dará personalidad jurídica en cada uno de los Estados.

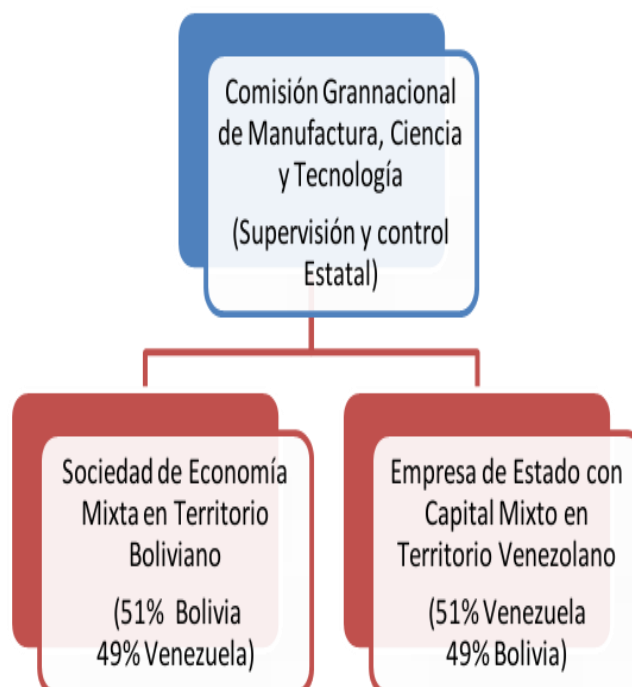
⁸⁷ El Acuerdo no es claro respecto al objeto específico de la empresa Grannacional, solo establece que la misma deberá “garantizar el desarrollo de la industria manufacturera, científica y tecnológica de los países suscriptores del instrumento”. El objeto transcrito es una deducción basada en artículos I y V del Acuerdo. Su objeto deberá estar claramente definido en el Acta Constitutiva y Estatutos sociales de la Empresa Grannacional.

El Acuerdo, nuevamente, establece las directrices respecto al modelo jurídico que ha de tener la Empresa Grannacional, a normas comunes a las figuras jurídicas implícitas en ese modelo, a normas que ha de dictar el ejecutivo para facilitar su actividad y otras especificaciones respecto a la aplicación del Acuerdo mismo.

III.2.1. Modelo Jurídico de la Empresa Grannacional de Manufactura, Ciencia y Tecnología

Conforme a lo establecido en el Acuerdo Constitutivo de esta Empresa Grannacional, graficamos su conformación de la siguiente manera:

MODELO JURIDICO DE LA EMPRESA GRANNACIONAL DE MANUFACTURA, CIENCIA Y TECNOLOGIA



Nuevamente, el Acuerdo prevé en su modelo 3 figuras jurídicas:

La Comisión Grannacional de Manufactura, Ciencia y Tecnología



Esta Comisión que se conforma en el artículo V del Acuerdo, estará integrada por representantes de la Vicepresidencia Productiva de la República Bolivariana de Venezuela, y representantes del Ministerio de Planificación y Desarrollo del Estado Plurinacional de Bolivia y tendrá como función principal *“la supervisión y control de los objetivos comunes de producción de bienes y servicios, y de los estatutos constitutivos de la empresa”*.

Las Repúblicas se comprometen a supervisar y controlar conjuntamente el cumplimiento de los objetivos comunes por parte de las empresas que se constituyan para tal fin, sin que para ello se establezca un ente distinto, al igual que la Comisión de Pesca y Acuicultura previamente señalada.

Una vez entrado en vigor el Acuerdo, la Comisión deberá proceder a diseñar

los mapas de mercancías y de necesidades de las partes en el sector textil, envases y empaques para alimentos y polímeros, todo ello conforme a lo establecido en el artículo V del Acuerdo.

Sociedad de Economía Mixta en Territorio Boliviano⁸⁸

La empresa domiciliada en el Estado Plurinacional de Bolivia, cumple con los mismos parámetros previamente señalados, por lo cual deberá tener una participación accionaria de 51% por parte del Estado boliviano, y 49% por parte del Estado venezolano. Así mismo, su creación, funcionamiento, fusión, escisión, disolución, o cualquier otro estará regido por el ordenamiento jurídico de Bolivia. Y al igual que la Compañía de Economía Mixta en territorio ecuatoriano de la Empresa Grannacional de Pesca y Acuicultura, su actividad deberá circunscribirse al ámbito territorial boliviano.

La Empresa de Estado con Capital Mixto en Territorio Venezolano

La Empresa de Estado con Capital Mixto en Territorio Venezolano deberá cumplir con los mismos parámetros que los de la Empresa Grannacional de Pesca y Acuicultura: 1.- teniendo una participación accionaria de 51% y 49%, para Venezuela y Bolivia respectivamente, 2.- rigiéndose por la normativa venezolana en caso de creación, funcionamiento, fusión, escisión, disolución, entre otros, y 3.- restringiendo su actividad al ámbito territorial venezolano a fin de que los bienes y servicios que produzca no requieran de nacionalización.

⁸⁸Esta sería la figura jurídica en el Estado Plurinacional de Bolivia conforme a lo establecido en el artículo 424 del Código de Comercio de dicho Estado.

III.2.2. Normas Comunes a las Empresas parte de la Empresa Grannacional

Estas normas son iguales a las establecidas en la empresa Grannacional de Pesca y Acuicultura tanto en lo referente a las Normas Generales y a las normas respecto a su forma de operación, como a las normas respecto a su forma de financiamiento.

III.2.3. Normas que ha de Dictar el Ejecutivo para Facilitar su Actividad

Al igual que en la Grannacional de Pesca y Acuicultura, los Estados Parte se comprometen a evaluar la rentabilidad y sostenibilidad de la empresa y, a partir de dicho estudio, acordar beneficios fiscales y arancelarios para tal fin.

III.2.4. Especificaciones respecto a la aplicación del Acuerdo

Las partes acuerdan nuevamente que la información intercambiada en el cumplimiento de lo ahí establecido es de carácter confidencial, que en caso de dudas en su interpretación o controversias, las mismas se resolverán mediante negociaciones directas entre las Partes, que el acuerdo podrá ser enmendado por mutuo acuerdo, y que cualquiera de las partes podrá denunciarlo mediante notificación escrita a la otra Parte.

III.3. Empresa Grannacional de Café

La Mancomunidad de Dominica y la República Bolivariana de Venezuela, en el marco del desarrollo de los Proyectos Grannacionales, se han propuesto la creación de una Empresa Grannacional de Café, para cuya conformación, hasta la época, han firmado un “Acuerdo de Cooperación entre la República Bolivariana de Venezuela y la Mancomunidad de Dominica para la Creación de una Empresa Grannacional de Café”, el cual, conforme a lo establecido en el artículo 154 de la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela, fue aprobado por la Asamblea Nacional, mediante Ley Aprobatoria publicada en Gaceta Oficial N° 39.527 de fecha 8 de octubre de 2010.

Con la finalidad de crear esta empresa Grannacional –cuyo objeto ya está definido en el Acuerdo y es la producción, procesamiento, distribución y comercialización de café⁸⁹- los Estados suscribieron el Acuerdo *in comento*, mediante el cual se establece la creación de la Empresa Grannacional de Café, a través y conforme los parámetros ahí previstos.

En este Acuerdo, a diferencia de los anteriores, no se establece el mecanismo de creación de la Empresa Grannacional, pero si deja claro que la misma deberá constituirse en un lapso de noventa días contados a partir de la entrada en vigor de dicho instrumento jurídico.

Seguidamente establece las directrices respecto al modelo jurídico que ha de tener la Empresa Grannacional, a normas que han de cumplir las partes para

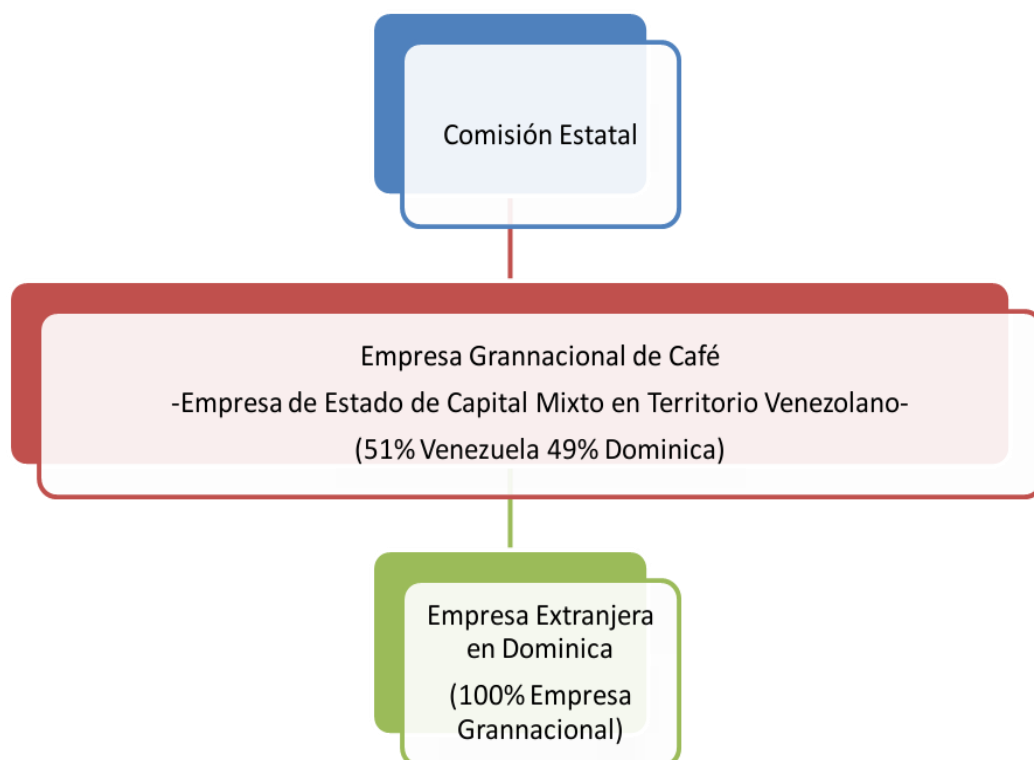
⁸⁹ Esto de conformidad con lo establecido en el artículo I del Acuerdo.

la constitución de la Empresa Grannacional, normas que ha de dictar el ejecutivo para facilitar su actividad y normas respecto a la aplicación del Acuerdo mismo.

III.3.1. Modelo Jurídico de la Empresa Grannacional de Café

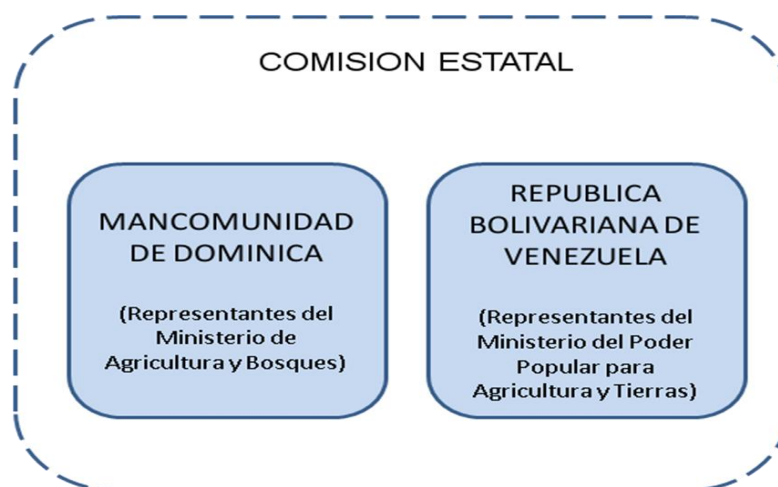
Tomando en cuenta lo previsto en el Acuerdo Constitutivo de esta Empresa Grannacional, podemos graficar la forma en que ha de conformarse de la siguiente manera:

MODELO JURÍDICO DE LA EMPRESA GRANNACIONAL DE CAFÉ



Nuevamente, el Acuerdo prevé en su modelo 3 figuras jurídicas:

La Comisión Estatal



Conforme a lo establecido en el artículo X del Acuerdo, se conformará una Comisión integrada por representantes del Ministerio del Poder Popular para Agricultura y Tierras de la República Bolivariana de Venezuela, y representantes del Ministerio de Agricultura y Bosques de la Mancomunidad de Dominica, la cual tendrá como función prioritaria supervisar el funcionamiento de la Empresa Grannacional de Café, función que a su vez deberá estar contemplada en los Estatutos de la empresa, así como el deber de la misma de presentar a la Comisión un informe anual.

La primera función que deberá realizar la Comisión, una vez entrado en vigor el Acuerdo, es definir la denominación y duración de la Empresa Grannacional, así como las personas autorizadas para obrar y firmar por la empresa, el capital social y su origen, entre otros elementos que contemplen el Acta constitutiva y los Estatutos Sociales de la Empresa.

Empresa de Estado de Capital Mixto en Territorio Venezolano

La Empresa Grannacional estará domiciliada en la República Bolivariana de Venezuela, de conformidad con su ordenamiento jurídico, así pues, su creación, funcionamiento, fusión, escisión, disolución, y otros, se regirán por lo establecido en los Estatutos Sociales de la empresa, el Código de Comercio y otras normas venezolanas. Tendrá una participación accionaria de 51% la República Bolivariana de Venezuela y 49% la Mancomunidad de Dominica, y tendrá como objeto la producción, procesamiento, distribución y comercialización de café en la Mancomunidad de Dominica, prioritariamente para la exportación a los países del ALBA-TCP, sobre las bases de reciprocidad, solidaridad, complementariedad y respeto mutuo de la soberanía.

Esta Empresa *“será a su vez propietaria del 100% de las acciones de la empresa a constituirse en la Mancomunidad de Dominica”*, haciéndose responsable del cumplimiento de las obligaciones de dicha empresa.

La Empresa Extranjera en Dominica

Esta será una empresa privada, domiciliada en la Mancomunidad de Dominica, 100% propiedad de la Empresa Grannacional de Café, y supervisada por la misma. Es a través de esta empresa, de forma conjunta, que la empresa Grannacional ejercerá, establecerá y operará la Planta Procesadora de Café y otros cultivos, rehabilitando y expandiendo los campos de producción

III.3.2. Normas que han de Cumplir las Partes para la Constitución de la Empresa Grannacional

A efectos de la constitución de la Empresa Grannacional, a diferencia de los Acuerdos previamente expuestos:

La Mancomunidad de Dominica se compromete a:

- ✓ El suministro de: terreno, cerca perimetral, sistema eléctrico, sistema de agua, transporte, seguridad, facilidades arancelarias, medidas fitosanitarias, apoyo administrativo, entre otras
- ✓ El desarrollo de: modelo de gerencia,
- ✓ La exención de: impuestos de importación y exportación de materia prima y producto final, entre otros.

La República Bolivariana de Venezuela se compromete a:

- ✓ Elaborar los planos y suministrar los requerimientos para la construcción de la planta, diseñar el galpón, presentar las especificaciones para el sistema eléctrico y el agua, construir el galpón, suministrar, instalar y comenzar las operaciones de la planta, entrenamiento a personal, entre otros.

Las Partes se comprometen a:

- ✓ Asumir el financiamiento, organización y ejecución de las actividades, de acuerdo a su disponibilidad financiera y presupuestaria.

III.3.3. Normas que ha de dictar el Ejecutivo para facilitar su Actividad

Al igual que en las otras Empresas Grannacionales, los Estados Parte se comprometen a evaluar la rentabilidad y sostenibilidad de la empresa, y a partir de dicho estudio, acordar beneficios fiscales y arancelarios para tal fin.

III.3.4. Especificaciones respecto a la aplicación del Acuerdo

Las partes acuerdan que la información intercambiada en el cumplimiento de lo ahí establecido es de carácter confidencial, que en caso de dudas en su interpretación o controversias, las mismas se resolverán mediante negociaciones directas entre las Partes, que podrá ser enmendado por mutuo acuerdo, y que cualquiera de las Partes podrá denunciarlo mediante notificación escrita a la otra Parte.

III.4. Empresa Grannacional de Producción de Alimentos

El Estado Plurinacional de Bolivia y la República Bolivariana de Venezuela, en el marco del desarrollo de los proyectos grannacionales, se han propuesto la creación de una Empresa Grannacional de Alimentos, para cuya conformación, hasta la época, han firmado un “Acuerdo Marco entre el Gobierno de la República Bolivariana de Venezuela y el Gobierno del Estado Plurinacional de Bolivia para la Constitución de la Grannacional de Producción de Alimentos”, el cual, conforme a lo establecido en el artículo 154 de la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela, fue aprobado por la Asamblea Nacional de este país, mediante Ley Aprobatoria publicada en Gaceta Oficial N° 39.717 de fecha 22 de julio de 2011.

En el Acuerdo *in commento* se establecen el marco institucional y normativo para la creación y constitución de la Empresa Grannacional de Producción de Alimentos conforme los parámetros ahí previstos, en el Acta Constitutiva y Estatutos Sociales de la Empresa.

Así pues, el Acuerdo, a diferencia de los previamente expuestos, establece el objeto y los objetivos de la Empresa Grannacional, su modelo jurídico, su mecanismo de financiamiento, normas para la elaboración de sus Estatutos y otras especificaciones respecto a la aplicación del Acuerdo mismo.

III.4.1. Objeto y Objetivos de la Empresa Grannacional de Producción de Alimentos

Conforme a lo establecido en el Acuerdo, la Empresa Grannacional tiene

como objeto *“la producción, procesamiento, intercambio, distribución y comercialización de diferentes productos y rubros alimentarios”*, para lo cual se le asignan como objetivos:

- “ a) Potenciar y fortalecer productos alimentarios desarrollados actualmente, para el abastecimiento interno de cada país y su posterior intercambio de los excedentes.*
- b) Realizar un diagnóstico de los productos agrícolas para su fortalecimiento y desarrollo mediante inversión de recursos de las Partes contratantes.*
- c) Desarrollar programas dirigidos al mejoramiento de la productividad para el beneficio de los micros, pequeños y medianos productores, a través de la prestación de asistencia técnica en materia de capacitación.*
- d) Fomentar la investigación y el intercambio tecnológico entre los productores de los Estados Partes y con las diferentes instituciones científicas de los Estados asociados, relacionadas con la industria y la producción agroalimentaria.*
- e) Elaborar programas y proyectos para el mejoramiento de los sistemas productivos de nuestros pueblos.*
- f) Fomentar el desarrollo productivo en armonía con el ambiente y respetando la cultura de los pueblos.*
- g) Respalda la organización de los productores de las diferentes formas asociativas, que le permitan conformar redes de producción.*
- h) Organizar actividades comerciales e industriales en general, así como el diseño, ejecución y evaluación de todo tipo de proyectos agroindustriales necesarios para la consecución de los fines de la sociedad.*
- i) Destinar la producción excedentaria generada en la proporción que se considere adecuada, para el intercambio y/o comercialización para satisfacer las necesidades de los países miembros del ALBA-TCP*
- j) Creación de empresas filiales entre los países miembros del ALBA-TCP, con el propósito de desarrollar las cadenas productivas.*
- k) Realizar todos los actos y negocios jurídicos que guarden relación con su objeto.”*

Respecto al objeto y objetivos de la Empresa Grannacional, el Acuerdo establece que los mismos deberán enmarcarse en el *“pluralismo económico”*, por lo cual, las Partes se comprometen a *“fomentar la producción, procesamiento, intercambio, distribución y comercialización de productos*

agropecuarios y de la pesca entre las comunidades campesinas, indígenas, así como las micro, pequeñas y medianas empresas del país.”

De esta forma, el Acuerdo ya deja claro el objeto y objetivos de la Empresa Grannacional, los cuales deberán estar expuestos de la misma forma en el Acta Constitutiva y Estatutos Sociales de Empresa.

III.4.2. Modelo Jurídico de la Empresa Grannacional de Producción de Alimentos

Conforme a lo establecido en el Acuerdo Constitutivo de esta Empresa Grannacional, se observa que la misma ha de conformarse de la forma en lo hemos graficado a continuación:

MODELO JURÍDICO DE LA EMPRESA GRANNACIONAL DE PRODUCCIÓN DE ALIMENTOS



De esta forma, el Acuerdo prevé en su modelo 2 figuras jurídicas:

El Consejo de Ministros

Conforme a lo establecido en el artículo IV del Acuerdo, este Consejo será la Máxima Instancia de Decisión de la Empresa Grannacional, dicha condición deberá estar claramente establecida en los Estatutos Sociales de la Empresa, así como la organización, funcionamiento y atribuciones de los órganos de decisión y ejecución establecidos en el Acuerdo.

El Consejo de Ministros estará integrado por los Ministerios de Desarrollo Rural y Tierras, y el de Desarrollo Productivo y Economía Plural del Estado Plurinacional de Bolivia, y los Ministerios del Poder Popular para la Agricultura y Tierras y para la Alimentación de Venezuela.

Así pues, nuevamente se crea una instancia sin personalidad jurídica, integrada por representantes de ambos Estados, que ejercerá una función supervisora y de control, que fungirá de Máxima Instancia decisora en el Modelo jurídico de la Empresa Grannacional.

La Empresa Grannacional de Producción de Alimentos

Al respecto el Acuerdo establece que esta empresa estará domiciliada en el Estado Plurinacional de Bolivia, el cual será la sede de la Empresa, por lo cual se creará bajo su legislación, siendo la figura jurídica acordada para ella la de “Sociedad Anónima Mixta”.

Se acordó de igual forma que el patrimonio de la empresa estará conformado por aportes del Estado Plurinacional de Bolivia y de la República Bolivariana de Venezuela, y que el mismo será fijado en negociaciones directas entre los Estados, pudiendo componerse de:

- “a . Aportes de carácter patrimonial, en dinero, en bienes muebles o inmuebles o en una combinación de estos.*
- b. Estudios, proyectos o cualquier tipo de aporte tecnológico, y*
- c. Cualquier tipo de bien que sea susceptible de valoración económica”*

Su forma de organización y funcionamiento estará establecida en el Acta Constitutiva y Estatutos Sociales de la Empresa Grannacional y su objeto y objetivos deberán ser los ya establecidos en el Acuerdo.

Las Empresas de Estado en cuanto Entes Ejecutores

Llama la atención que el Acuerdo en su artículo VI, prevé que, en virtud de la naturaleza y objeto de la Grannacional, se definen como entes ejecutores, por parte del Estado Plurinacional de Bolivia, a la Empresa de Apoyo a la Producción de Alimentos –EMAPA, y por parte de la República Bolivariana de Venezuela, a la Corporación Venezolana de Alimentos CVAL y a la Corporación de Abastecimiento y Suministros Agrícolas CASA, sin establecer claramente las funciones de estos entes ejecutores.

Siendo que en el Acuerdo se establece su carácter de entes ejecutores con “el fin de ejecutar las actividades establecidas” en el Acuerdo, da la impresión que son estas empresas las que efectivamente conformarán la Empresa Grannacional, sin embargo, eso sería contrario a lo establecido en

el Artículo V, respecto al patrimonio. Esta ambigüedad deberá ser resuelta en el Acta Constitutiva y Estatutos Sociales de la Empresa.

III.4.3. Mecanismo de financiamiento

Respecto al mecanismo de financiamiento de programas, acciones y proyectos por parte de la Empresa Grannacional de Producción de Alimentos, el Acuerdo establece 3 posibles fuentes:

- ✓ Aportes de fondos constituidos en común acuerdo por las Partes
- ✓ Créditos que se gestionen
- ✓ Otros fondos

De igual forma el Acuerdo prevé que las operaciones financieras serán prioritariamente realizadas a través del Banco del ALBA y otros mecanismos que se establezcan en el ALBA-TCP.

III.4.4. Normas para la elaboración de los Estatutos de la Empresa Grannacional

A diferencia de los otros Acuerdos, que establecían que los Estatutos Sociales serían negociados desde la Comisión de la Grannacional, este Acuerdo delega dicha función a una Comisión Técnica que será creada exclusivamente para tal fin, quince días después de la entrada en vigor del Acuerdo, y que estará integrada por dos representantes de cada Estado. Esta Comisión deberá entregar al Consejo de Ministros, previamente

definido, junto a los Estatutos Sociales, una propuesta de presupuesto y fuentes de financiamiento. No tenemos información respecto a si, efectivamente, han sido nombrados los representantes.

III.4.5. Especificaciones respecto a la aplicación del Acuerdo

Las partes acuerdan que la información intercambiada en el cumplimiento de lo ahí establecido es de carácter confidencial y que en caso de dudas en su interpretación o controversias, las mismas se resolverán mediante negociaciones directas entre las Partes. El Acuerdo podrá ser enmendado por mutuo acuerdo, y que cualquiera de las Partes podrá denunciarlo mediante notificación escrita a la otra Parte.

Conclusiones

De los adelantos alcanzados en la constitución de las cuatro Empresas Grannacionales más avanzadas en su creación hasta la fecha, se observan, en principio, 10 rasgos comunes que nos permiten vislumbrar el Modelo que van adquiriendo:

- 1.- En el modelo jurídico de las Empresas Grannacionales se encuentran varias figuras jurídicas, una de dirección sin personalidad jurídica y otras constituidas como empresas conforme a la legislación del país en donde estén domiciliadas.
- 2.- La dirección de las empresas creadas en el modelo Grannacional, es ejercida de forma conjunta y consensuada, desde una instancia de decisión intergubernamental, sin personalidad jurídica.

3.- Puesto que la dirección de las empresas se ejerce por consenso de forma colegiada en una instancia de decisión intergubernamental, la participación en el capital social de la empresa no influye en la toma de decisiones, sin embargo, en la mayoría de las empresas se mantuvo una participación accionaria de 51% del Estado donde esté domiciliada, y 49% del otro, esto con excepción de la Empresa Grannacional de Café.

4.- Las empresas constituidas son propiedad de los Estados.

5.- Los Estados, en la mayoría de los casos se comprometen a evaluar la posibilidad de otorgarle privilegios a todas las empresas.

6.- Los principios que rigen a las empresas son los principios del ALBA-TCP.

7.- Las empresas deben obedecer a una planificación global Grannacional.

8.- Para su conformación se ha procedido a firmar un Convenio Inter-Estatal que dicte los lineamientos generales para la conformación de las figuras jurídicas, es decir, la instancia de dirección intergubernamental y las empresas ejecutoras. Éste convenio Inter-Estatal, entra en vigor una vez cumplidos los requisitos constitucionales de cada Estado. En caso de dudas respecto a su contenido, los Estados se comprometen a resolverlas por negociaciones directas.

9.- La empresa no estará creada hasta tanto no se hayan registrado el acta constitutiva y los Estatutos sociales de las empresas a constituirse en cada Estado Parte.

10.- El modelo de las empresas varía de conformidad con sus requerimientos concretos.

CAPÍTULO III

ANÁLISIS JURÍDICO, OTRAS EXPERIENCIAS

ANÁLISIS DESDE LA CLASIFICACIÓN DE LAS EMPRESAS -EMPRESAS INTERNACIONALES PÚBLICAS Y PRIVADAS-

Habiendo expuesto lo referente al ALBA-TCP desde su origen, objeto, estructura y conceptualización; para el estudio de las Empresas Grannacionales en calidad de sujetos de esta forma de organización, desde su definición, proyectos y modelo jurídico, se hace necesario realizar un análisis jurídico de estas empresas, desde la exposición de otros modelos y figuras jurídicas semejantes al del plano internacional, que nos permitan visualizar el modelo jurídico de las Empresas Grannacionales desde una perspectiva más global.

En este contexto, se pasa en principio, a fin de ubicarse genéricamente y de calificar a las Empresas Grannacionales, a exponer una clasificación general de empresas que sea útil a efectos del presente estudio. Seguidamente, y considerando el carácter público, ya expuesto, de las Empresas Grannacionales, se pasará a analizar ciertos elementos de otras Empresas Públicas Internacionales existentes. Finalmente se revisarán elementos propios de la inversión extranjera, la integración productiva y los procesos de concentración empresarial que puedan ser de utilidad para nuestro análisis.

I. Clasificación General de las Empresas

Toda vez que no existe, hasta la fecha, un régimen legal específico para las Empresas Grannacionales, las mismas deben encuadrarse en la normativa legal existente y en los criterios generales previstos en la materia, siempre que los mismos apliquen.

Las empresas, en general, han sido clasificadas de diversas formas por la doctrina, ahora bien, a efectos del análisis de las Empresas Grannacionales, y visto que las mismas presentan en su modelo características certeras, tales como la participación de varios países y su carácter público, se tomó en consideración una clasificación que permitiera ubicar las características propias del objeto de nuestro estudio. Así pues, en principio, y considerando la distinción hecha en el Código de Comercio venezolano, como se verá en adelante, expondremos la clasificación de las empresas según su nacionalidad; seguidamente se expondrá la clasificación elaborada por Paul Valeri Albornoz⁹⁰.

1.1. En relación a su nacionalidad

Para la determinación de la nacionalidad de las sociedades⁹¹, la doctrina nacional e internacional ha considerado diversos criterios atributivos, tales

⁹⁰ Valeri Albornoz, Paúl. Curso de Derecho Comercial Internacional. Ediciones Liber. Caracas Venezuela 2005. p. 234, 235.

⁹¹ Es necesario mencionar que "sociedad" y "empresa" no son sinónimos, la primera sirve de molde jurídico a la segunda, visto que, como afirma Morles Hernández, aunque "(...) *la sociedad no sirve de molde, únicamente, a la empresa (...)*", "(...) *las actividades económicas de producción y distribución de bienes y servicios se cumplen en las sociedades contemporáneas, principalmente, a través de organizaciones más o menos complejas denominadas empresas (...)*". Considerando lo anterior, a efectos de este trabajo, al hacer referencia a la noción jurídica "sociedad", nos referimos al molde de las "empresas". Morles Hernández, Alfredo. Curso de Derecho Mercantil - Las sociedades mercantiles. Tomo II. Universidad Católica Andrés Bello. Caracas 2004 pp. 770 y 771.

como el lugar de constitución de la sociedad, la nacionalidad de los socios, el capital social, el domicilio –en este último, el centro principal de explotación y el asiento social-, e incluso, en momentos de beligerancia, el control de guerra, conforme al cual, por ejemplo, durante la Primera Guerra Mundial, en Francia, se consideraban sujetas al control enemigo las empresas en que la mayoría de sus personeros fueran súbditos de estados enemigos⁹².

En el caso venezolano, la determinación de la categoría atributiva de nacionalidad, se desprende del análisis de lo dispuesto en el Código de Comercio, así como de determinadas normas del Código Civil.

En este orden de ideas, el Código de Comercio venezolano, en su artículo 354 establece:

“Las sociedades constituidas en país extranjero, que tengan en la República el objeto principal de su explotación, comercio o industria se reputarán sociedades nacionales.

Las sociedades mercantiles que constituidas también en país extranjero sólo tuvieran en la República sucursales o explotaciones que no constituyan su objeto principal, conservan su nacionalidad, pero se les considerará domiciliadas en Venezuela.

Unas y otras sociedades, si son en nombre colectivo o en comandita simple, deben cumplir con los mismos requisitos establecidos para las sociedades nacionales; y si son sociedades por acciones, registrarán en el Registro de Comercio del lugar donde está la agencia o explotación, y publicarán en un periódico de la localidad, el contrato social y demás documentos necesarios a la constitución de la compañía, conforme a las leyes de su nacionalidad, y una copia debidamente legalizada de los artículos referentes a esas leyes.

Acompañarán, además, para su archivo en el cuaderno de comprobantes, los estatutos de la compañía.”

⁹² Acedo Mendoza, Manuel: *La nacionalidad de las personas jurídicas. Las sociedades extranjeras en Venezuela*. (Tesis de Grado, junio 1946). En: *Revista del Colegio de Abogados del Distrito Federal*, Año XI, mayo-diciembre 1947, N° 4. pp. 56-63.

Como se puede observar, este artículo diferencia entre varios tipos de sociedades, de forma tal que distinguimos en su contenido:

1. Sociedades Extranjeras, y entre éstas:
 - a. Sociedades extranjeras reputadas nacionales.
 - b. Sociedades extranjeras que se consideran domiciliadas en Venezuela.
 - c. Sociedades extranjeras que no se consideran domiciliadas en Venezuela.
2. Sociedades Nacionales.

Veamos cada uno por separado:

1.1.1. Sociedades Extranjeras

Dentro de estas sociedades encontramos:

Sociedades extranjeras reputadas nacionales

Respecto a lo previsto en el párrafo primero del citado artículo, se observa que 1. las sociedades extranjeras, son tales, en tanto hayan sido constituidas en el extranjero; 2. sin embargo, las mismas podrán ser reputadas nacionales si constituyen en el país el objeto principal de su explotación, comercio o industria, lo cual se conformaría como criterio atributivo sólo y

exclusivamente, para *reputarlas* nacionales, no así para atribuirles la nacionalidad.

En este sentido Manuel Acedo Mendoza aclara:

*“(...) en primer término, la palabra reputar no es lo suficientemente categórica para tomarla por un “son” nacionales; parece más bien que quisiera decirse que se colocan en la misma situación, se equiparan a las nacionales, sin que se afirme que lo sean en realidad (...) la hipótesis legal es que se han constituido en el extranjero, y sin embargo, tal sociedad arriba se ha reputado venezolana; si lo fuera realmente, habría una contradicción flagrante: una sociedad nacional en que se habla de leyes de su nacionalidad, que justamente no son las venezolanas sino las del lugar de su constitución. Pero como no es posible atribuirle a nuestro legislador tamaño absurdo, precisa atenerse al sentido estricto del término “reputar” y concluir que lo que se ha querido es equiparar esas sociedades a las nacionales, aunque en realidad, la ley misma lo reconoce, no lo sean.”*⁹³

De forma tal que una empresa extranjera podrá ser reputada nacional y, por tanto, sometida a la legislación nacional, cuando la misma tenga el objeto principal de su explotación, comercio o industria, en el país.

Sociedades extranjeras consideradas domiciliadas en Venezuela

Al respecto, el segundo aparte del artículo 354, previamente citado, establece que *“las sociedades mercantiles que constituidas también en país extranjero sólo tuvieran en la República sucursales o explotaciones que no constituyan su objeto principal, conservan su nacionalidad, pero se les considerará domiciliadas en Venezuela”*.

⁹³ Acedo Mendoza, Manuel: *La nacionalidad de las personas jurídicas. Las sociedades extranjeras en Venezuela...* ob cit... p.67.

Este aparte: 1. reitera que las sociedades mercantiles son extranjeras por estar constituidas en el extranjero, y agrega que 2. las mismas, aún sin tener su objeto principal en el país, al tener sucursales o explotaciones en la República, se consideran domiciliadas en Venezuela, conformándose esto último, como criterio atributivo para considerarlas domiciliadas en el país.

En este orden de ideas, el artículo 28 del Código Civil de Venezuela, al hacer mención al domicilio de las sociedades, asociaciones, fundaciones y corporaciones, establece que el mismo *“se halla en el lugar donde esté situada su dirección o administración, salvo lo que dispusiere por sus Estatutos o por leyes especiales (...)”*, y que, *“(...)cuando [dichas asociaciones, fundaciones y corporaciones] tengan agentes o sucursales establecidos en lugares distintos de aquel en que se halle la dirección o administración, se tendrá también como su domicilio el lugar de la sucursal o agencia, respecto de los hechos, actos y contratos que ejecuten o celebren por medio del agente o sucursal.”*

Como se puede observar, el criterio atributivo para considerar domiciliadas en Venezuela empresas extranjeras -lo cual no implica que estén domiciliadas- es que tengan en el país sucursales o explotaciones.

Sociedades extranjeras que no se consideran domiciliadas en Venezuela

Por interpretación en contrario, de lo ya expuesto se deduce que éstas son 1. sociedades constituidas en el extranjero, 2. cuyo objeto principal de explotación, comercio o industria, no se encuentra en el país, ni tienen sucursales o explotaciones de otra índole en Venezuela.

I.1.2. Sociedades Nacionales

Considerando que, como se ha visto en las clasificaciones precedentes, las sociedades extranjeras deben estar constituidas en el extranjero, parece indudable que el Código de Comercio asume como criterio atributivo de nacionalidad el lugar de constitución, y, por tanto, las sociedades serán nacionales, si se constituyen en Venezuela. Sin embargo, a esto le agrega Acedo Mendoza lo siguiente:

“Aunque la anterior conclusión parece irrefutable, hay que observar también que tanto la ley como la doctrina al apoyar esta tesis, refiriendo la nacionalidad al lugar de constitución, lo hace dando por sentado que ese lugar no es pura y simplemente aquel donde se levantó el acta constitutiva, sino que, además es el escogido de buena fe para asiento o domicilio de la Compañía, y para el caso de la disconformidad entre uno y otro, parecen dar preferencia, como elemento preponderante al asiento efectivo(...)”⁹⁴

De forma tal que, si bien “el lugar de constitución de la sociedad” constituye un criterio atributivo de nacionalidad, así lo es también “el domicilio”, el cual, conforme lo establecido en el artículo 28 del Código Civil, es, en principio, el lugar donde está situada su dirección o administración. Al respecto Acedo señala:

“(...) nuestro legislador da por sentado que, en todo caso, el lugar de constitución, el domicilio, y por tanto la sede social de las empresas está en un mismo lugar, como es lo que normal y regularmente ocurre. De aquí que sea sumamente difícil buscar un criterio exclusivo en el sistema patrio; es más, realmente, nuestro legislador no se ha decidido por ninguno de ellos separadamente, y si, conforme al espíritu de nuestra legislación, tenemos la convicción personal de que es al sistema de domicilio al que debemos referirnos para

⁹⁴ Acedo Mendoza, Manuel: *La nacionalidad de las personas jurídicas. Las sociedades extranjeras en Venezuela...* ob cit... p. 68

*tener un criterio definitivo, reconocemos que éste no tiene más valor que el de una convicción personal, fruto más bien de consideraciones de orden doctrinario.”*⁹⁵

Considerando el criterio doctrinario previamente citado, pareciera que, en Venezuela, una sociedad es nacional, siempre que concurren dos criterios atributivos, a saber:

1. Su lugar de constitución⁹⁶
2. Su domicilio y, por tanto, el asiento principal de sus negocios e intereses.

1.1.3. Importancia de esta Distinción

La importancia de esta clasificación de las empresas, es desarrollada por Manuel Acedo⁹⁷ al hacer referencia al “Status de las Sociedades Extranjeras en Venezuela”, específicamente en cuanto a los 5 elementos siguientes:

El reconocimiento de su personalidad jurídica por la ley patria

Al respecto, se observa de lo previsto en el artículo 356 del Código de Comercio, el cual establece que: *“las sociedades extranjeras que no tengan en Venezuela sucursales ni explotaciones pueden, sin embargo, hacer*

⁹⁵ Ibidem p. 72

⁹⁶ Al respecto, el artículo 20 de la Ley de Derecho Internacional Privado establece que *“(…) Se entiende por lugar de constitución, aquel en donde se cumplan los requisitos de forma y fondo requeridos para la creación de dichas personas.”*

⁹⁷ Acedo Mendoza, Manuel: *La nacionalidad de las personas jurídicas. Las sociedades extranjeras en Venezuela...* ob cit... pp. 73-77.

negocios en el país y comparecer en juicio ante los Tribunales de la República, como demandantes o demandadas (...)”, que el legislador, además de las personas jurídicas nacionales, reconoce la existencia y capacidad de las personas jurídicas extranjeras dentro del territorio nacional .

La igualdad ante la ley de las personas jurídicas nacionales y extranjeras

La Constitución de la República Bolivariana de Venezuela, prevé en su artículo 301 la igualdad de las personas jurídicas nacionales y extranjeras ante la ley, al establecer que *“(...) no se podrán otorgar a personas, empresas u organismos extranjeros regímenes más beneficiosos que los establecidos para los nacionales. La inversión extranjera está sujeta a las mismas condiciones que la inversión nacional”*.

En este mismo sentido, Acedo cita el artículo 26 del Código Civil venezolano, aclarando que el mismo no distingue entre personas jurídicas y naturales al establecer que *“las personas extranjeras gozan en Venezuela de los mismos derechos civiles que las venezolanas, con las excepciones establecidas o que se establezcan (...)*.

La ley que las rige

Al respecto Manuel Acedo afirma que la personalidad jurídica se regirá por las leyes de su nacionalidad, argumentando que:

“El artículo 26 del Código Civil, luego de consagrar la igualdad civil entre nacionales y extranjeros, agrega que ello es sin perjuicio de la aplicación de las leyes relativas al estado y capacidad de las personas en los casos autorizados por el Derecho Internacional Privado y como nuestro sistema jurídico, se adhiere a las corrientes estatutarias que consagran como determinante la ley de la nacionalidad (Art. 9 del Código Civil), fuerza es concluir que la persona jurídica se registrará por las leyes de su nacionalidad(...).”⁹⁸

La Ley de Derecho Internacional Privado, en su artículo 20 establece que *“La existencia, la capacidad, el funcionamiento y la disolución de las personas jurídicas de carácter privado se rigen por el derecho del lugar de su constitución (...)”*. A partir de esta norma, y en concordancia con las disposiciones citadas del Código de Comercio, puede deducirse que, en nuestro sistema, la nacionalidad de las personas jurídicas se determina a través de su lugar de constitución. De manera que si la persona jurídica se constituye en Venezuela, se la podrá calificar como venezolana, Por el contrario, si se constituye en el extranjero será extranjera.

Los poderes del representante

Al respecto, el artículo 355 del Código de Comercio establece que las sociedades extranjeras –reputadas nacionales, consideradas domiciliadas en Venezuela, o no consideradas domiciliadas en el país- *“tendrán en Venezuela un representante, el cual se considerará investido de plenas facultades, excepto la de enajenar la empresa o la concesión, si esta facultad no se le hubiere dado expresamente.”*

⁹⁸ Ibidem. p. 75

I.1.4. Respecto a las Empresas Grannacionales

En cuanto a esta clasificación, respecto a las “Empresas Grannacionales”, se observa que en el modelo jurídico de estas últimas se encuentran varias figuras jurídicas. Dentro de estas figuras jurídicas tienden a haber varias empresas, cada una de las cuales ostenta una nacionalidad distinta a la otra.

De esta forma, la Empresa Grannacional de Pesca y Acuicultura tiene en su modelo dos empresas, una de nacionalidad venezolana y otra de nacionalidad ecuatoriana; la Empresa Grannacional de Manufactura, Ciencia y Tecnología, tiene empresas de nacionalidad venezolana y otra boliviana; la Empresa Grannacional de Café, tiene una empresa de nacionalidad venezolana, que a su vez es propietaria de otra empresa de la Mancomunidad de Dominica; y la Empresa Grannacional de Alimentación tiene una empresa de nacionalidad venezolana.

CLASIFICACIÓN ELABORADA POR PAUL VALERI ALBORNOZ

I.2. En Relación a su Estructura y Origen de los Aportes

Esta categoría de empresas elaborada por Paúl Valeri contempla tres tipos: las empresas nacionales, las empresas extranjeras y las empresas mixtas. A efectos de este trabajo, se asumirá que esto se refiere al origen de la inversión, conforme lo previsto en el artículo 6 del Decreto con Rango y Fuerza de Ley de Promoción y Protección de Inversiones⁹⁹, el cual establece

⁹⁹ Este Reglamento establece textualmente en su artículo 6 lo siguiente:

como distinción lo relacionado a “cuándo una inversión es propiedad de, o controlada efectivamente por un inversionista venezolano o internacional”.¹⁰⁰

Basado en lo anterior, se hará necesario distinguir entre empresas de capital nacional, empresas de capital extranjero y empresas de capital mixto conforme a dos variables: la primera referente al origen de la inversión y la segunda referente a la nacionalidad de quien ejerce el control efectivo de la misma.

1.2.1. Distinción Conforme al Origen de la Inversión

Al respecto, el Decreto con Valor y Fuerza de Ley de Promoción y Protección de Inversiones hace referencia a los aportes para la constitución de las empresas bajo la denominación “inversión”, definiendo este término de la siguiente manera:

“Artículo 3. A los efectos del presente Decreto-Ley, se entenderá por:

1) Inversión: Todo activo destinado a la producción de una renta, bajo cualquiera de las formas empresariales o contractuales permitidas por la legislación venezolana, incluyendo bienes muebles e inmuebles, materiales o inmateriales, sobre los cuales se ejerzan derechos de propiedad u otros derechos reales; títulos de crédito; derechos a prestaciones que tengan valor económico; derechos de propiedad intelectual, incluyendo los conocimientos técnicos, el prestigio y la clientela; y los derechos obtenidos conforme al

“Artículo 6°. A los efectos del Decreto con Rango y Fuerza de Ley de Promoción y Protección de Inversiones y de este Reglamento, y de conformidad con lo establecido en los artículos 1°, 2°, 3° y 4°, el Organismo correspondiente para determinar cuándo una inversión es propiedad de, o controlada efectivamente por un inversionista venezolano o internacional es la Superintendencia de Inversiones Extranjeras. La Superintendencia de Bancos, la Superintendencia de Seguros y el Ministerio de Energía y Minas, son los organismos correspondientes para determinar cuando una inversión es propiedad de, o controlada efectivamente por un inversionista venezolano o internacional en cada uno de los sectores sobre los que recaen sus funciones y actuaciones.”

¹⁰⁰James Otis Rodner S. al referirse a “inversión” la define afirmando que: “*en sentido restringido, la inversión internacional consiste en la transferencia de capital (ordinariamente, recursos financieros, ejemplo, dinero) de un país a otro con el fin de obtener una participación en el capital social de una empresa*”. Véase: Rodner, James Otis. “La Inversión Internacional en Países en Desarrollo” Editorial Arte. Caracas, 1993., p. 55

derecho público, incluyendo las concesiones de exploración, de extracción o de explotación de recursos naturales y las de construcción, explotación, conservación y mantenimiento de obras públicas nacionales y para la prestación de servicios públicos nacionales, así como cualquier otro derecho conferido por ley, o por decisión administrativa adoptada en conformidad con la ley.”¹⁰¹

Como se puede observar, conforme a lo establecido en esta Ley, considerando la inversión realizada para la constitución de la empresa, se puede distinguir entre:

Empresas de Capital Nacional

Conforme a lo que viene desarrollándose, las empresas de Capital Nacional, son aquellas cuya inversión es venezolana. El artículo 3 del Reglamento del Decreto con Valor y Fuerza de Ley de Promoción y Protección de Inversiones define la inversión venezolana como aquella que *“es propiedad de, o en la cual se ejerce el control efectivo por parte de personas naturales o jurídicas venezolanas”*, esta definición, en cuanto a lo que se refiere a la propiedad de la inversión que nos atañe, es desarrollada y aclarada en el artículo 1 del Reglamento de dicha Ley, el cual establece:

“Artículo 1.- A los efectos del Parágrafo Único del artículo 3° del Decreto con Rango y Fuerza de Ley de Promoción y Protección de Inversiones, se entiende que una inversión es propiedad de inversionistas venezolanos, cuando su participación en la empresa receptora de la inversión sea del cien por ciento (100%) del capital social, patrimonio o activos de la misma, según la forma jurídica que esta empresa adopte.”

¹⁰¹ Esta definición varía cuando la inversión proviene de aquellos países con los cuales se hayan suscrito Tratados de Promoción y Protección de Inversiones, en cuyos casos privan estos acuerdos. En la actualidad la República Bolivariana de Venezuela ha suscrito veintitrés Tratados de Promoción y Protección de Inversiones, nueve con países de Latinoamérica y el Caribe y trece con Estados de la Comunidad Europea.

Así, se entiende que, al referirse a Empresas de Capital Nacional, hacemos alusión a empresas cuya inversión es del cien por ciento de capital social, patrimonio o activos, propiedad de inversionistas venezolanos.

Al respecto vale la pena mencionar, aunque Venezuela ya no forme parte de la Comunidad Andina, que en el artículo 1 de la Decisión 291 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena, referente al Régimen Común de Tratamiento a los Capitales Extranjeros y a la Importación de Tecnología y Uso y Explotación de Marcas y Patentes, define las empresas de Capital Nacional afirmando que es *“la constituida en el país receptor y cuyo capital pertenezca en más del ochenta por ciento (80%) a inversionistas nacionales, siempre que, a juicio del organismo nacional competente, esa proporción se refleje en la dirección técnica, financiera, administrativa y comercial de la empresa.”*¹⁰²

Empresas de Capital Extranjero

Las empresas de Capital Extranjero, son aquellas cuya inversión es extranjera. El artículo 3 del Reglamento del Decreto con Valor y Fuerza de Ley de Promoción y Protección de Inversiones define la inversión extranjera como aquella que *“propiedad de, o que es efectivamente controlada por personas naturales o jurídicamente extranjeras (...)”*, esta definición, en cuanto a lo que se refiere a la propiedad de la inversión que nos atañe, es

¹⁰²Publicada en Gaceta Oficial de la República de Venezuela No. 4.284 E., de fecha 28 de junio de 1991.

Respecto a esta decisión, así como el resto de las decisiones emanadas de la Comunidad Andina, considerando la denuncia al Acuerdo de Cartagena por parte de la República Bolivariana de Venezuela, existen dos tendencias: una que interpreta que habiendo pasado a formar parte del ordenamiento jurídico venezolano conforme a lo establecido en el artículo 154 de la Constitución Nacional, las mismas solo pueden ser derogadas por otra ley, por lo cual siguen vigentes. Y otra que considera que, habiéndose denunciado el acuerdo del cual derivan dichas decisiones, las mismas pierden vigencia. Véase: “Efectos de la Salida de Venezuela de la Comunidad Andina de Naciones”. Horacio Ermini Imeri. Horacio Ermini Felizzola. Ermini Puppio Story & Asociados, despacho de Abogados EPSA. Caracas, noviembre 2007.

Disponible: <http://www.epsa.com.ve/es/documentos/epsa3.pdf> [Consulta: 2011, Diciembre]

desarrollada y aclarada en el artículo 1 del Reglamento de dicha Ley, el cual establece:

“Artículo 3.- A los efectos del Parágrafo Único del artículo 3° del Decreto con Rango y Fuerza de Ley de Promoción y Protección de Inversiones, se entiende que una inversión es propiedad de inversionistas internacionales, cuando su participación en la empresa receptora de la inversión sea del cien por ciento (100%) del capital social, patrimonio o activos de la misma, según la forma jurídica que esta empresa adopte.”

De forma tal que se entiende que al referirse a Empresas de Capital Extranjero, hacemos alusión a empresas cuya inversión es del cien por ciento de capital social, patrimonio o activos, propiedad de inversionistas extranjeros, que de ser nacionales son, además, constituidas bajo las normas venezolanas y regidas por las mismas.

Al igual que las Empresas de Capital Nacional, el artículo 1 de la Decisión 291, a la cual ya se hizo referencia, define “Empresa Extranjera”, como aquella *“constituida o establecida en el país receptor y cuyo capital perteneciente a inversionistas nacionales sea inferior al cincuenta y uno por ciento (51%), o cuando siendo superior, a juicio del organismo nacional competente, ese porcentaje no se refleje en la dirección técnica, financiera, administrativa y comercial de la empresa.”*

Empresas de Capital Mixto

Entendido lo anterior se facilita la comprensión del concepto de “Empresas Mixtas” –a las que hemos llamado Empresas de Capital Mixto-, expuesto por el profesor Valeri, quien afirma que *“Las empresas Mercantiles Internacionales Mixtas son aquellas sociedades de comercio constituidas por*

aportes de capital nacional y extranjero, los cuales pueden ser de naturaleza pública o privada.”

Así pues, y conforme a la normativa en materia de inversiones, si la inversión para constituir la empresa no es 100% nacional o 100% extranjera, es mixta.

Nuevamente en el artículo 1 de la Decisión 291 de la CAN, se hacen especificaciones en este respecto, esta vez de la forma que sigue:

“Empresa Mixta: La constituida en el país receptor y cuyo capital pertenezca a inversionistas nacionales en una proporción que fluctúe entre el cincuenta y uno por ciento (51%) y el ochenta por ciento (80%), siempre que a juicio del organismo nacional competente, esa proporción se refleje en la dirección técnica, financiera, administrativa y comercial de la empresa.

Asimismo, se considerarán empresas mixtas aquellas en las que participe el Estado, entes paraestatales o empresas del Estado del país receptor, en un porcentaje no inferior al treinta por ciento (30%) del capital social y siempre que a juicio del organismo nacional competente, el Estado, ente paraestatal o empresa del Estado, tenga capacidad determinante en las decisiones de la empresa.

Se entiende por capacidad determinante la obligación de que concurra la anuencia de los representantes estatales en las decisiones fundamentales para la marcha de la empresa.

Para los fines de la presente Decisión, se entiende por ente paraestatal o empresa del Estado, aquel constituido en el país receptor cuyo capital pertenezca al Estado en más del ochenta por ciento (80%) y siempre que éste tenga capacidad determinante en las decisiones de la empresa.”

1.2.2. Distinción Conforme al Control Efectivo de las Empresas

Al igual que el Decreto con Valor y Fuerza de Ley de Promoción y Protección de Inversiones, a efectos de la aplicación del Convenio sobre Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones entre Estados y Nacionales de otros

Estados, este Convenio hace mención al Control Efectivo de las Empresas como elemento de distinción de las empresas nacionales, definiendo a estas últimas, en su artículo 25 (2) (b), de la siguiente manera:

"Artículo 25. (...)

(2) Se entenderá como "nacional de otro Estado Contratante":

*(...) (b) toda persona jurídica que, en la fecha en que las partes prestaron su consentimiento a la jurisdicción del Centro para la diferencia en cuestión, tenga la nacionalidad de un Estado Contratante distinto del Estado parte en la diferencia, y las personas jurídicas que, teniendo en la referida fecha la nacionalidad del Estado parte en la diferencia, las partes hubieren acordado atribuirle tal carácter, a los efectos de este Convenio, por estar sometidas a control extranjero."*¹⁰³

Por su parte, el Reglamento del Decreto con Rango y Fuerza de Ley de Promoción y Protección de Inversiones establece los criterios para dicho análisis, tanto respecto al control efectivo nacional, como al extranjero, de la forma que sigue:

Control Efectivo Nacional

En cuanto al Control Efectivo Nacional, el artículo 2 del Reglamento establece:

¹⁰³Convenio sobre Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones entre Estados y Nacionales de otros Estados. Ley Aprobatoria publicada en Gaceta Oficial de la República de Venezuela No. 35.655 de fecha 3 de abril de 1995. Este Convenio fue denunciado por la República Bolivariana de Venezuela en fecha 24 de enero de 2011. Disponible: http://www.mre.gov.ve/index.php?option=com_content&view=article&id=18939:mppre&catid=3:comunicados&Itemid=108 [Consulta: 2011, Diciembre].

“Artículo 2.- A los efectos del Parágrafo Único del artículo 3° del Decreto con Rango y Fuerza de Ley de Promoción y Protección de Inversiones, se entiende que una inversión es controlada efectivamente por inversionistas venezolanos:

- 1. Cuando su participación en la empresa receptora de la inversión sea igual o superior al cincuenta y uno por ciento (51%) del capital social, patrimonio o activos de la misma, según la forma jurídica que esta empresa adopte; o,*
- 2. Cuando, a juicio del organismo correspondiente conforme al artículo 6° de este Reglamento, con independencia del porcentaje de participación de inversionistas venezolanos en la empresa receptora de la inversión, estos inversionistas estén en capacidad de decidir sobre las actividades de la misma, sea mediante:*
 - a) El ejercicio de los derechos de propiedad o uso de la totalidad o de una parte de los activos de la empresa receptora de la inversión; o*
 - b) El control igual o superior a la tercera parte de los votos de sus órganos de dirección o administración; o*
 - c) El control sobre decisiones de sus órganos de dirección o administración, mediante cláusulas contractuales, estatutarias o por cualquier otra modalidad; o,*
 - d) El ejercicio de una influencia decisiva sobre la dirección técnica, comercial, administrativa y financiera de la empresa receptora de la inversión.”*

Control Efectivo Extranjero

De igual forma, en cuanto al Control Efectivo Extranjero, el artículo 4 del Reglamento establece:

“Artículo 4.- A los efectos del Parágrafo Único del artículo 3° del Decreto con Rango y Fuerza de Ley de Promoción y Protección de Inversiones, se entiende que una inversión es controlada efectivamente por inversionistas internacionales:

- 1. Cuando su participación en la empresa receptora de la inversión sea igual o superior al cincuenta y uno por ciento (51%) del capital social, patrimonio o activos de la misma, según la forma jurídica que esta empresa adopte; o,*
- 2. Cuando, a juicio del organismo correspondiente conforme al artículo 6° de este Reglamento, con independencia del porcentaje de participación de inversionistas internacionales en la empresa receptora de la inversión, estos inversionistas estén en capacidad de decidir sobre las actividades de la misma, sea mediante:*

- a) *El ejercicio de los derechos de propiedad o uso de la totalidad o de una parte de los activos de la empresa receptora de la inversión; o,*
- b) *El control igual o superior a la tercera parte de los votos de sus órganos de dirección o administración; o,*
- c) *El control sobre las decisiones de sus órganos de dirección o administración, mediante cláusulas contractuales, estatutarias o por cualquier otra modalidad; o,*
- d) *El ejercicio de una influencia decisiva sobre la dirección técnica, comercial, administrativa y financiera de la empresa receptora de la inversión”.*

I.2.3. Respetto a las Empresas Grannacionales

Al respecto es necesario distinguir entre el origen del aporte –o de la inversión- y el origen del control efectivo.

Origen de la Inversión

En lo que se refiere a este elemento, se observa que las Empresas Grannacionales, específicamente las que surgen en el modelo de la Empresa Grannacional de Pesca y Acuicultura, y en el de la Empresa Grannacional de Manufactura, Ciencia y Tecnología, se contempla la conformación de dos empresas domiciliadas en cada uno de los Estados Parte y conforme a su normativa – en la primera, una en Venezuela y otra en Ecuador y en la segunda, una en Venezuela y otra en Bolivia¹⁰⁴-. En los Acuerdos de ambas Empresas Grannacionales, se contempla que las cuatro empresas tendrán un aporte de capital mixto, de forma tal que el Estado en el cual se constituya sea propietario del 51% de la empresa y el inversionista extranjero sea propietario del 49% restante.

¹⁰⁴ Es conveniente señalar que tanto la República del Ecuador como el Estado Plurinacional de Bolivia son Estados Miembros de la Comunidad Andina.

La Empresa Grannacional de Alimentación, sólo prevé la conformación de una empresa, pero que, al igual que las demás, estará domiciliada y cumplirá con la normativa del país de su domicilio –Estado Plurinacional de Bolivia-, pero no establece cual será el porcentaje de aporte de cada Estado Parte, por lo cual no se puede determinar el carácter de su inversión.

Finalmente, la Empresa Grannacional de Café, es distinta a las anteriores, toda vez que en su modelo jurídico está prevista la conformación de una empresa domiciliada en Venezuela, conforme a su legislación, con capital mixto, 51% Venezuela y 49% la Mancomunidad de Dominica, que, a su vez, será propietaria del 100% de otra empresa constituida en la Mancomunidad de Dominica, la cual, a diferencia de las demás, se constituiría como una empresa de la Mancomunidad de Dominica, con capital extranjero.

Control Efectivo

Respecto al Control Efectivo, son muchas las dudas que se suscitan, toda vez que, de conformidad con lo establecido en el documento “Conceptualización de Proyectos y Empresas Grannacionales en el Marco del ALBA”, previamente citado, las Empresas Grannacionales deben garantizar la soberanía de cada país, con aportes conforme a las posibilidades de cada accionista y decisiones por consenso.

Cumpliendo con el lineamiento político previsto en el documento mencionado, los Acuerdos de las cuatro Empresas Grannacionales más avanzadas en su constitución prevén, como elemento común, una instancia de decisión intergubernamental, desde la cual han de tomarse las decisiones por consenso, conforme a lo acordado.

Visto esto, se pasa a analizar cada elemento previsto en el artículo 2 del Reglamento del Decreto con Rango y Fuerza de Ley de Promoción y Protección de Inversiones, relativo al “momento en que se considera que los inversionistas venezolanos ejercen el control efectivo de la empresa”:

- ✓ La participación en la empresa receptora de la inversión debe ser igual o superior al 51% del capital social, patrimonio o activos.

En las empresas constituidas en Venezuela, el Estado venezolano es propietario del 51%, excepto en la Grannacional de Café, en la cual el Estado venezolano es propietario de 100%, por lo que, conforme a la lectura textual de este criterio, pareciera que Venezuela ejerce el control efectivo sobre la empresa.

Sin embargo, visto que la toma de decisiones y, por tanto su control, no está supeditado a la participación accionaria, se considera necesario pasar a evaluar el siguiente elemento:

- ✓ Los inversionistas venezolanos deben estar en capacidad de decidir sobre las actividades de la empresa.

Por las razones previamente señaladas, visto que las decisiones en las Empresas Grannacionales se toman por consenso, no puede afirmarse que ninguna de las partes tenga capacidad para decidir respecto a las actividades.

Siendo así, se considera que el control efectivo en las Empresas Grannacionales es ejercido de forma conjunta por los Estados Parte, lo que deja un vacío legal que de no ser aclarado mediante la conformación de normas en este respecto, podría acarrear graves resultados en casos de conflictos laborales, mercantiles, o de otra índole.

1.3. En Relación a la Naturaleza de los Aportes

Respecto a esta tercera distinción, Paúl Valeri, presenta tres tipos de empresas: Empresas Públicas, Empresas Privadas y Empresas Mixtas.

El autor hace referencia a estos tipos de empresas en el desarrollo del concepto de Empresas Mercantiles Internacionales Mixtas, como sigue:

“Las Empresas Mercantiles Internacionales Mixtas son aquellas sociedades de comercio constituidas por aportes de capital nacional y extranjero, los cuales pueden ser de naturaleza pública y/o privada. En el primer caso, es decir, cuando son constituidas exclusivamente por capitales de carácter público de distintos países o donde tenga la institución pública mayoría de participación en ese capital, son objeto de regulación especial por la legislación interna y por acuerdos, convenios o tratados internacionales en virtud de los intereses sociales que motiva su constitución, aunque en la consecución de su objeto celebren actos de comercio. Son el tipo de Empresas de Derecho Público que regulan su constitución, funcionamiento y extinción en atención a normas de derecho comercial internacional público, sin perjuicio de que en los conflictos donde se vean involucradas puedan invocar la inmunidad de jurisdicción, es decir, fueros especiales de jurisdicción y competencia.”¹⁰⁵

Posteriormente, haciendo mención a la personalidad jurídica de dichas empresas, afirma:

¹⁰⁵ Valeri Albornoz, Paúl. Curso de Derecho Comercial Internacional... ob. cit., p 234.

“Cada Estado Parte y las demás personas jurídicas de derecho público organizadas de acuerdo con su ley, gozarán de personalidad jurídica privada de pleno derecho y podrán adquirir derechos y contraer obligaciones en el territorio de los demás Estados Partes, con las restricciones establecidas por dicha ley y por las leyes de estos últimos, en especial en lo que respecta a los actos jurídicos referentes a derechos reales y sin perjuicio de invocar, en su caso, la inmunidad de jurisdicción (...)”¹⁰⁶

De estas afirmaciones, en la distinción entre una y otra empresa, se observan las siguientes cuatro premisas:

- ✓ Las empresas de carácter público están constituidas exclusivamente por capitales públicos o por una mayoría de participación pública.
- ✓ Las empresas de carácter público son objeto de regulación especial por la legislación interna, acuerdos, convenios o tratados internacionales.
- ✓ En caso de conflicto, las empresas de carácter público pueden invocar la inmunidad de jurisdicción.
- ✓ Las empresas públicas gozan de personalidad jurídica privada.

Veamos cada una por separado:

1.3.1. Las Empresas de Carácter Público Están Constituidas Exclusivamente por Capitales Públicos o por una Mayoría de Participación Pública

¹⁰⁶ Ibidem

Esta premisa se puede observar claramente reflejada en los artículos 100 y 104 de la Ley Orgánica de la Administración Pública, conforme a los cuales:

1.- Son empresas del Estado aquellas en las cuales la República, los estados, los distritos o los municipios tengan una participación mayor al cincuenta por ciento del capital social (artículo 100), caso en el cual nos encontraríamos ante una “empresa pública” con aportes de naturaleza distinta, mixta, cuyo carácter público se debe a que el Estado mantiene una mayoría de participación.

2.- Y, de igual forma, son empresas de Estado aquellas en las cuales la República, los estados, los distritos o los municipios, tengan una participación del cien por ciento del capital social, caso en el cual nos encontraríamos ante una “empresa pública” con aportes de igual naturaleza. Así se deduce de lo establecido en el artículo 104 de la Ley Orgánica de la Administración Pública, el cual establece:

“En los casos de empresas del Estado nacionales, estatales, de los distritos metropolitanos o municipales con un único accionista, los derechos societarios podrán ser ejercidos, según sea el caso, por la República, los estados, los distritos metropolitanos, los municipios o los entes a que se refiere esta Ley, que sea titular de las acciones en forma unilateral, sin que ello implique el incumplimiento de las disposiciones pertinentes del Código de Comercio ni las relacionadas con la publicación a que se refiere esta Ley.”

Esta afirmación se encuentra igualmente reflejada en lo establecido en el artículo 6 de la Ley Orgánica de la Administración Financiera del Sector Público, el cual enumera los entes y organismos que conforman el sector público incluyendo:

“(...) Sociedades mercantiles en las cuales la República o las demás personas a que se refiere el presente artículo tengan participación igual o mayor al cincuenta por ciento del capital social. Quedarán comprendidas además las sociedades de propiedad totalmente estatal, cuya función, a través de la posesión de acciones de otras sociedades, sea coordinar la gestión empresarial pública de un sector de la economía nacional. [y]

(...) Las sociedades mercantiles en las cuales las personas a que se refiere el numeral anterior tengan participación igual o mayor al cincuenta por ciento del capital social (...)”

I.3.2. Las Empresas de Carácter Público son Objeto de Regulación Especial por la Legislación Interna, Acuerdos, Convenios o Tratados Internacionales

Respecto a esta premisa, la Ley Orgánica de la Administración Pública, en su artículo 106 establece que *“las empresas del Estado se regirán por la legislación ordinaria, salvo lo establecido en la presente Ley. Las empresas del Estado creadas por ley nacional se regirán igualmente por la legislación ordinaria, salvo lo establecido en la ley”*. De lo cual se deduce, por interpretación en contrario, que las Empresas de carácter público se regirán por lo establecido en la Ley Orgánica de la Administración Pública o por cualquier ley especial dictada para dicho caso y, de forma supletoria, por la legislación ordinaria. Visto esto, y considerando que, como se explicó previamente, los acuerdos, convenios o tratados internacionales, una vez ratificados por las partes, pasan a formar parte del ordenamiento jurídico interno estos instrumentos jurídicos forman parte de la posible regulación especial.

En este mismo sentido, Alfredo Morles Hernández, afirma que *“(...) la aplicación de la norma de derecho privado es la regla y que la excepción es establecida por el legislador o deriva, necesariamente, de un principio general aplicado a la situación concreta.”*

1.3.4. En Caso de Conflicto, las Empresas de Carácter Público pueden Invocar Inmunidad de Jurisdicción

Al hablar de Inmunidad de Jurisdicción, nos referimos a *“una imposibilidad de juzgar controversias en las cuales sean parte ciertos y determinados sujetos de Derecho Internacional Público, a los cuales se les confiere el privilegio de no ser sometidos sin su consentimiento, a la jurisdicción de un Estado.”* La inmunidad de este último sujeto, fue aceptada como una regla de derecho internacional desde finales del siglo XX, de forma tal que *“los tribunales de un Estado no pueden conocer juicios en los cuales sean partes otros Estados soberanos sin el consentimiento de los mismos”*¹⁰⁷.

En tal sentido, conforme señala la Corte Internacional de Justicia, en sentencia del 3 de febrero de 2012, en lo que se refiere a la inmunidad de jurisdicción de los Estados como regla de costumbre internacional:

*“A pesar de que ha habido mucho debate respecto a los orígenes de la inmunidad de los Estados y la identificación de los principios subyacentes en esa inmunidad, en el pasado, la Comisión de Derecho Internacional concluyó en 1980, que la regla de la inmunidad de Estado había sido `adoptada como una regla general de costumbre internacional, sólidamente arraigada en la práctica actual de los Estados` (Anuario de la Comisión de Derecho Internacional, 1980, Vol II (2), p. 147, para. 26). Esa conclusión se basó en un sondeo intensivo de la práctica de los Estados y, en opinión de esta Corte, está confirmada por el record de las legislaciones nacionales, decisiones judiciales, aseveraciones respecto al derecho a la inmunidad y los comentarios de los Estados respecto a lo que devino en la Convención de las Naciones Unidas. Esta práctica muestra que, bien se reclame inmunidad para sí o para otros, los Estados generalmente proceden sobre la base de que hay un derecho a la inmunidad conforme al derecho internacional, junto con la correspondiente obligación por parte del otro Estado de respetar y dar efecto a dicha inmunidad”*¹⁰⁸

¹⁰⁷ Madrid Martínez, C. (2005): “Artículo 151 de la Constitución venezolana ¿Inmunidad? ¿Exclusividad? O ¿Ambas?”. *Boletín de la Academia de Ciencias Políticas y Sociales*, Caracas, enero-diciembre 2005, Nº 143, p. 423

¹⁰⁸ Corte Internacional de Justicia, Inmunidad de Jurisdicción de los Estados (Alemania c. Italia; intervención de Grecia). 3 de febrero 2012. Lista General Número 143. p. 24. Traducción nuestra.

Considerando lo expuesto, desde diversos espacios multilaterales, se ha venido avanzando en la elaboración de una normativa que rijan la inmunidad de jurisdicción y pueda ser aplicable a la comunidad internacional en general. Así, encontramos en Europa, la “Convención sobre Inmunidades del Estado”, entrada en vigor el junio de 1976; en América, el Proyecto de la OEA de “Convención Interamericana sobre Inmunidad de Jurisdicción de los Estados”, presentado en enero de 1983¹⁰⁹; y, en la Comunidad internacional en general, el Proyecto de las Naciones Unidas de “Convención de las Naciones Unidas sobre las Inmunidades Jurisdiccionales de los Estados y de sus Bienes”¹¹⁰, abierto a la firma desde diciembre 2004. Sin embargo, hasta la fecha, muchos Estados no forman parte de estas iniciativas, por lo que sirven sólo de referencia, para determinar las normas de costumbre internacional en el caso concreto. Así lo ha expuesto la Corte Internacional de Justicia, en la sentencia previamente citada, al afirmar que *“lo estipulado en estas Convenciones son, por tanto, relevantes sólo en tanto lo ahí previsto y su proceso de adopción e implementación, sirvan para dilucidar la costumbre internacional”*.¹¹¹

En el caso venezolano, la inmunidad de jurisdicción se encuentra prevista en el artículo 151 de la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela de la forma que sigue:

“Artículo 151. En los contratos de interés público, si no fuere improcedente de acuerdo con la naturaleza de los mismos, se considerará incorporada, aun cuando no estuviere expresa, una cláusula según la cual las dudas y controversias que puedan suscitarse sobre dichos contratos y que no llegaren a ser resueltas amigablemente por las partes contratantes,

¹⁰⁹ Disponible: http://www.oas.org/cji/memoria_catalogo_informes_resoluciones_1986-81.pdf [Consulta: 2012, febrero]

¹¹⁰ Asamblea General de Naciones Unidas. Resolución Aprobada por la Asamblea General. Quincuagésimo noveno período de sesiones. Tema 142 del programa. A/RES/59/38. Distr. General 16 de diciembre 2004. [Disponible: <http://daccess-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/N04/478/57/PDF/N0447857.pdf?OpenElement>] [Consulta: 2012, febrero]

¹¹¹ Corte Internacional de Justicia, Inmunidad de Jurisdicción de los Estados (Alemania c. Italia; intervención de Grecia)... ob cit. p. 28. Traducción nuestra.

serán decididas por los tribunales competentes de la República, de conformidad con sus leyes, sin que por ningún motivo ni causa puedan dar origen a reclamaciones extranjeras.”

Como bien señaló Rafael Badell Madrid

“esa cláusula de inmunidad de jurisdicción tiene dos aspectos que merecen ser desatacados: (i) su carácter relativo, es decir, que permite el sometimiento de controversias a tribunales extranjeros, cuando ello fuere procedente de acuerdo a la naturaleza de los contratos; y (ii) La aplicación de manera expresa a los denominados “contratos de interés público”.¹¹²

Veamos cada uno por separado:

Contratos de interés público

La Procuraduría General de la República, en opinión emitida en el año 2006, titulada “Contrato comercial de interés público nacional, Autorización de la Asamblea Nacional. Aplicación de la Ley de Licitaciones. Cláusula de Arbitraje”, al hacer referencia a la Sentencia N° 2241 de fecha 24 de septiembre de 2002, de la Sala Constitucional¹¹³, definió contratos de interés público nacional de la siguiente manera:

“(…) La referida sentencia precisó los términos esenciales que imprimen a los contratos, el carácter de interés público nacional, los cuales se señalan a continuación:

1.- Que sean celebrados por la República, a través de los órganos que componen al ejecutivo nacional competente en esta materia.

¹¹² Badell Madrid, Rafael. La Inmunidad de Jurisdicción y el Arbitraje en los Contratos del Estado. Conferencia dictada en las VIII Jornadas Internacionales de Derecho Administrativo Allan Brewer-Carías, en Caracas el 11 de noviembre de 2005. p. 9 Disponible: <http://www.badellgrau.com/imprimir.php> [Consulta: 2012, febrero]

¹¹³ Disponible: <http://www.tsj.gov.ve/jurisprudencia/extracto.asp?r=3303> [Consulta: 2012, febrero].

2.- Que su objeto sea determinante o esencial para la realización de los fines y cometidos del Estado venezolano.

3.- Que satisfaga los intereses individuales y coincidentes de la comunidad nacional y no tan solo de un sector particular de la misma, como ocurre en los casos de contratos de interés público estatal o municipal, en donde el objeto de tales actos jurídicos sería determinante o esencial para los habitantes de la entidad estatal o municipal contratante.

4.- Que impliquen la asunción de obligaciones cuyo pago total o parcial se estipule realizar en el transcurso de varios ejercicios fiscales posteriores a aquel en que se haya causado el objeto del contrato, en vista de las implicaciones que la adopción de tales compromisos puede implicar para la vida económica y social de la nación”¹¹⁴

De estos cuatro elementos, a efectos de este trabajo, llama la atención el referente a *“que sean celebrados por la República a través de los órganos que componen el Ejecutivo Nacional”*. Al respecto vale la pena señalar que, Rafael Badell Madrid afirma:

*“Si bien se entiende (...) que los contratos de interés público nacional deberán ser suscritos por la República, debe tenerse en cuenta que la doctrina –Brewer- ha considerado que esta categoría aplica también para aquellos contratos suscritos por la Administración Pública Nacional Descentralizada funcionalmente (i.e. Institutos Autónomos y empresas del Estado (...)) Podrán ser considerados como contratos de interés público nacional los suscritos por las empresas públicas, cuando se afecten de manera directa los intereses nacionales que correspondan a la República.”*¹¹⁵

Esta posición fue la asumida por la Sala Constitucional en la sentencia del 29 de abril de 2003, referente al contrato suscrito por CVG Electrificación del Caroní (EDELCA) con empresas eléctricas brasileras, al calificar dicho contrato de interés público nacional, por haberse ejecutado en cumplimiento de un compromiso internacional previamente adquirido por la República¹¹⁶.

¹¹⁴ Doctrina de la Procuraduría General de la República, 2006 2007. Fundación Procuraduría General de la República, Caracas, 2008. p. 76.

¹¹⁵ Badell Madrid, Rafael. La Inmunidad de Jurisdicción y el Arbitraje en los Contratos del Estado. .. ob. cit... p. 11.

¹¹⁶ Disponible: <http://www.tsj.gov.ve/decisiones/scon/abril/953-290403-00-0836-hm>[Consulta: 2012, febrero]

Visto esto, queda claro que las Empresas Grannacionales, en tanto empresas públicas, podrían suscribir contratos de interés público, siempre y cuando el objeto de dicho contrato sea esencial en la realización de los fines del Estado, satisfaga los intereses individuales y coincidentes de la comunidad nacional e implique la asunción de obligaciones a pagarse en el transcurso de varios ejercicios fiscales.

Ahora bien, para considerar que las mismas gozan de inmunidad de jurisdicción, es necesario que, como se mencionó previamente además de esto, sea procedente de acuerdo a la naturaleza del contrato, lo que nos lleva al siguiente elemento.

Procedente de acuerdo a la naturaleza del contrato

Al respecto Badell Madrid, luego de mencionar lo problemática que ha sido esta disposición, por su carácter ambiguo, citando al profesor Mélich Orsini señala que:

“(...) la expresión “según la naturaleza del contrato” debe ser interpretada haciendo referencia a la naturaleza comercial o técnica del contrato: de este modo, si el contrato, aun siendo de interés público nacional, involucra elementos eminentemente comerciales, se podrá acudir al arbitraje en relación con tales aspectos, ya que esa expresión no puede interpretarse referida a las notas formales que sirven para clasificar un contrato como derecho público o de derecho privado”.

Esta interpretación, mediante la cual se exceptúan los contratos de interés público de la inmunidad de jurisdicción, por su naturaleza comercial, pareciera encontrar su base en el desarrollo mundial de la llamada teoría de la inmunidad de jurisdicción relativa.

Los criterios referentes al ámbito de aplicación de la inmunidad de jurisdicción no se han mantenido estáticos. La inmunidad de jurisdicción ha venido transformándose a raíz de ciertos acontecimientos históricos, pasando de tener un carácter absoluto, a ser reconocida por el Derecho Internacional como una inmunidad relativa, cuya invocación depende de la naturaleza de los actos a que se refiera.

En este sentido, en el libro editado por Max Sorensen, señala que:

*“Después de la Primera Guerra Mundial, se podía decir que coexistían dos teorías sobre la inmunidad; la de la inmunidad absoluta –que entonces representaba la práctica predominante del Estado- y la inmunidad restringida –que concedía a los Estados inmunidad en relación con sus actos soberanos o de derecho público (jure imperii), pero no en cuanto a sus actos comerciales o de derecho privado (jure gestionis)”*¹¹⁷

Al respecto, Claudia Madrid, luego de afirmar que *“la teoría de la inmunidad absoluta se encuentra hoy descartada”*, haciendo referencia a la aceptación de la inmunidad de jurisdicción relativa por parte de la comunidad internacional, aclara que *“la doctrina es conteste en afirmar que el Derecho Internacional no impone el principio de la inmunidad absoluta, aunque tampoco lo prohíbe, con lo cual, un Estado puede reconocer, si le parece oportuno, la inmunidad absoluta; mas restringir este privilegio es hoy día aceptado por las normas generales de Derecho Internacional.”*¹¹⁸

Así, la Corte Internacional de Justicia, en la sentencia ya citada, señala:

¹¹⁷ Manual de Derecho Internacional Público. Editado por Max Sorensen... p. 414

¹¹⁸ Madrid Martínez, C. (2005): Artículo 151 de la Constitución venezolana ¿Inmunidad? ¿Exclusividad? O ¿Ambas?... ob cit. p. 427.

*“La Corte nota que muchos Estados (incluyendo Alemania e Italia) hoy día distinguen entre acta iure gestionis, respecto a los cuales han limitado la inmunidad que claman para si mismos y otorgan a otros, y acta iure imperii. Esta aproximación también ha sido seguida en la Convención de las Naciones Unidas y en la Convención Europea (véase también el proyecto de Convención sobre Inmunidad de los Estados del Comité de la Organización de Estados Interamericanos)”*¹¹⁹

En el caso venezolano, conforme afirma Badell Madrid,

*“(…) la cláusula de inmunidad de jurisdicción contenida en el artículo 151 de la Constitución, se encuentra planteada –desde la Constitución de 1947- como de inmunidad relativa y no absoluta (...) A todo evento estimamos que es innegable que la cláusula de inmunidad de jurisdicción establecida en el artículo 151 de la Constitución es, precisamente, relativa ya que se establece una excepción que permite que ciertos contratos de interés público nacional sean dirimidos mediante arbitraje, cuando este no fuere improcedente con su naturaleza”*¹²⁰

Al respecto, el Tribunal Supremo de Justicia, ha interpretado que el artículo 151 de la Constitución acoge el sistema de inmunidad relativa. Así pues, en sentencia 1541/2008, Caso: Interpretación artículo 258 de la Constitución, con accionantes: Hildelgard Rondón de Sansó y otros –Procuraduría General de la República-, de fecha 17/10/2008, se reitera el criterio expuesto en sentencia del 17 de agosto de 1999, Caso: Apertura Petrolera, de la Sala Político Administrativa de la antigua Corte Suprema de Justicia, en relación al contenido del artículo 127 de la Constitución de 1961 (actual artículo 151 de la Constitución de 1999), afirmando lo siguiente:

“la redacción de la citada norma no deja la menor duda de que el constituyente al incorporar en los contratos de interés público la excepción si no fuera improcedente de acuerdo con la naturaleza de los mismos se acogió al sistema de inmunidad relativa que ya

¹¹⁹Corte Internacional de Justicia, Inmunidad de Jurisdicción de los Estados (Alemania c. Italia; intervención de Grecia)... ob cit. p. 25. Traducción nuestra.

¹²⁰Badell Madrid, Rafael. La Inmunidad de Jurisdicción y el Arbitraje en los Contratos del Estado. .. ob. cit... p. 13

había establecido la constitución de 1947. Sistema que por lo demás impera en los países desarrollados, que permanentemente someten sus controversias internacionales a los árbitros que elijan uno u otro Estado, buscando con ello evitar que la jurisdicción interna de algunos de ellos tienda –como pareciera inevitable- a favorecer a su país en la disputa de que se trate (...)”

En el libro “Los Contratos de Empréstito – Análisis Jurídico desde la Experiencia del Abogado del Estado”, de la Procuraduría General de la República, se afirma que:

“Las Constituciones de 1947, 1961 acogían el principio de inmunidad de jurisdicción restrictiva, según el cual un Estado soberano tiene inmunidad de jurisdicción frente a los tribunales de otros países, siempre y cuando no haya renunciado expresamente a ese privilegio o cuando la causa que motive la demanda no esté relacionada con actos de naturaleza similar a la de los que pueden ejecutar los particulares. El criterio de inmunidad de jurisdicción restrictiva se encuentra vigente en la actual Constitución de 1999” ¹²¹

Y, seguidamente, tomando en cuenta la ambigüedad de estas categorías se señala:

“(…) la posibilidad de excluir de los contratos de empréstitos la cláusula de inmunidad de jurisdicción, dependerá de la determinación de la naturaleza del contrato por lo que corresponderá a los órganos competentes determinar no sólo el tipo de negocio a celebrar, sino la finalidad inmersa en el mismo, dado que, de tratarse de una actividad de interés público, por ser el Estado el único ente capacitado para contratar, escapando el negocio jurídico de la esfera de un particular, el Estado estaría actuando en su carácter de soberano, y en consecuencia, según la teoría de los actos iure imperii, no sería posible pactar contractualmente la renuncia a la inmunidad de jurisdicción” ¹²²

A pesar de la coincidencia que, respecto a este tema, existe entre la práctica de la comunidad internacional, el Tribunal Supremo de Justicia y la

¹²¹ Parma Ponte, Mariana. Velázquez Reque, Dixies. “Los Contratos de Empréstito – Análisis Jurídico desde la Experiencia del Abogado del Estado”. Fundación Procuraduría General de la República. Caracas 2006. p. 201, 202

¹²² Parma Ponte, Mariana. Velázquez Reque, Dixies. “Los Contratos de Empréstito – Análisis Jurídico desde la Experiencia del Abogado del Estado”... ob. cit... p. 205

Procuraduría General de la República, hoy día, considerando las demandas a las que ha estado sometido el Estado venezolano y sus empresas, especialmente ante el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI), -cuyo Convenio fue denunciado por la República, mediante un comunicado dirigido al Banco Mundial, de fecha 24 de enero de 2012- el debate respecto al artículo 151 de la Carta Magna ha adquirido especial importancia.

Así, un sector de la doctrina nacional, liderado por Fermín Toro y Luis Britto García, sostiene que la inmunidad de jurisdicción *relativa*, prevista en el artículo 151 de la Constitución es aparente, puesto que dicha inmunidad es irrenunciable, tanto por parte del Estado como de las empresas del sector público estatal, toda vez que así se desprende de los principios fundamentales previstos en el artículo 1 de la Carta Magna. Así fue expuesto en acción de interpretación respecto del contenido y alcance de los artículos 1 y 151 de la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela, interpuesta ante la Sala Constitucional del Tribunal Supremo de Justicia, el 18 de marzo de 2008 por Fermín Toro Jiménez, Luis Brito García, Camilo Felipe Arcaya Arcaya, Antonio José Espinoza Prieto, Ignacio Ramírez Romero, Osmin Ignacio Melo Infante y Palef Suzzarini de Gouveia.¹²³

De igual forma, se observa que el Estado venezolano, en el comunicado del 24 de enero de 2012, elaborado por el Ministerio del Poder Popular para las Relaciones Exteriores, mediante el cual denuncia el "Convenio sobre Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones entre Estados y Nacionales de otros Estados", argumentó que dicha denuncia está fundamentada, entre otros elementos, en que *“la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela*

¹²³ Disponible: <http://www.tsj.gov.ve/decisiones/scon/Febrero/97-11209-2009-08-0306.html> [Consulta: 2011, Diciembre]

*de 1999 invalida, en su espíritu y en su letra, las disposiciones del mencionado Convenio, [conforme lo previsto] en su Artículo 151 (...)*¹²⁴ acogiendo la teoría de la inmunidad de jurisdicción absoluta.

Así pues, dados los acontecimientos previamente señalados, pareciera que la tendencia va dirigida hacia la reconsideración de la relatividad del inmunidad de jurisdicción prevista en el artículo 151 de la Constitución. Sin embargo, entre tanto prevalezca la adopción de la teoría restrictiva por parte del Tribunal Supremo de Justicia e, incluso, de la Procuraduría General de la República¹²⁵ consideramos debe entenderse que la inmunidad de jurisdicción a que hace referencia el mencionado artículo, aplica en caso de los contratos de interés público, siempre y cuando el contrato no tenga finalidades de tipo mercantil, es decir, que el Estado no esté realizando *acta iuris gestionis*.

Considerando que ésta es la posición de la Sala Constitucional, se podría concluir que, hoy día, en Venezuela, el Estado y sus empresas gozan de inmunidad de jurisdicción relativa, lo que les permitiría, bajo *“manifestación clara, expresa e inequívoca (...) dirimir sus conflictos en órganos jurisdiccionales extranjeros”*¹²⁶ o en arbitraje.

¹²⁴ Disponible:

http://www.mre.gov.ve/index.php?option=com_content&view=article&id=18939:mppre&catid=3:comunicados&Itemid=108 [Consulta: 2012, enero]

¹²⁵ Parma Ponte, Mariana. Velázquez Reque, Dixies. “Los Contratos de Empréstito – Análisis Jurídico desde la Experiencia del Abogado del Estado”. Fundación Procuraduría General de la República. Caracas 2006. p. 194 – 206 Esta misma opinión había sido expuesta por la Procuraduría General de la República en Oficio N° G.G.A.J. 0805 de fecha 9 de octubre de 2002, respecto de la situación de “once (11) operaciones de crédito público suscritas por la República Bolivariana de Venezuela a través del Ministerio de Finanzas, con el BANK AUSTRIA CREDITANSTALT AG, destinadas al financiamiento para la adquisición de bienes y servicios indispensables para el Ministerio de la Defensa”, en la cual afirma que no se está “renunciando a la inmunidad de jurisdicción sino que se [había] negociado la misma, con fundamento en la teoría de la inmunidad relativa, que distingue entre actos de estado *iure imperii* y actos *iure gestionis*” Doctrina de la Procuraduría General de la República 2001 – 2002. Fundación Procuraduría General de la República 2001 202. 2003. Caracas- Venezuela. pp 223 y 225.

¹²⁶ Disponible: <http://www.tsj.gov.ve/informacion/notasdeprensa/notasdeprensa.asp?codigo=6941> [Consulta: 2011, Diciembre] Vale la pena mencionar que, respecto al contenido de esta nota de prensa, el Abogado Luis Britto García cuestionó preguntando: “¿Cómo debemos interpretar esta proclama pública espontánea de un tribunal que sólo puede pronunciarse a instancia de parte y mediante sentencia? ¿Su boletín es un veredicto? ¿Crea una nueva

Igualmente, podría concluirse que las Empresas Grannacionales gozan de inmunidad de jurisdicción únicamente en los casos en que el objeto del contrato sea esencial en la realización de los fines del Estado, satisfaga los intereses individuales y coincidentes de la comunidad nacional e implique la asunción de obligaciones a pagarse en el transcurso de varios ejercicios fiscales, y sean en ejercicio de la potestad de imperio del Estado, no de naturaleza mercantil.

1.3.5. Las Empresas Públicas Gozan de Personalidad Jurídica Privada

Al respecto el artículo 29 de la Ley Orgánica de la Administración Pública es claro al establecer entre sus entes descentralizados funcionalmente, aquellos con forma de derecho privado y fines empresariales.

Morles Hernández, haciendo alusión a la doctrina y jurisprudencia, afirma lo siguiente:

"(...) tanto la doctrina como la jurisprudencia se han negado a distinguir entre las sociedades anónimas cuyas acciones son propiedad de entes públicos y las que son de particulares, especialmente si las primeras no han sido creadas por ley, sino acudiendo a las formas de derecho privado (...)"

Sin embargo, cuestionándose, de igual forma, la posible cualidad de comerciante que puede ostentar el Estado en estos casos, se pregunta:

jurisdicción, la mediática? ¿Hace jurisprudencia? ¿Debe ser aplicado? ¿Fue acordado por mayoría de los magistrados?"

Carlos Díaz, entrevista a Luis Britto García, "Perdimos el derecho a ser juzgados según nuestras leyes, nunca las juntas arbitrales foráneas han favorecido a nuestro país," La razón, Caracas 14-06-2009. Publicado el 20 -06-2009 por Luis Britto García Disponible: <http://luisbrittogarcia.blogspot.com/2009/06/tsj-lesiono-soberania.html> [Consulta: 2011, Diciembre]

“La cualidad de comerciante de la sociedad mercantil (artículo 10 del Código de Comercio) ¿Es una cuestión de forma o es un asunto de fondo?, ¿Se aplica la quiebra a las sociedades anónimas propiedad del Estado? Si la respuesta a esta última pregunta es negativa, entonces hay comerciantes a quienes no se aplica la quiebra; o sociedades anónimas, en ciertos supuestos de vinculación a entes públicos o a funciones públicas, no llega a adquirir la cualidad de comerciante, a pesar del artículo 10 del Código de Comercio”

En el mismo sentido señala:

“(…) El problema se plantea en términos de compatibilidad del régimen societario con el ejercicio del derecho de propiedad de las acciones por parte del ente público accionista, compatibilidad que, aparentemente, sólo puede ser resuelta caso por caso, partiendo de la idea de que la aplicación de la norma de derecho privado es la regla y que la excepción es establecida por el legislador o deriva, necesariamente, de un principio general aplicado a la situación concreta.

Aunque parezca insólito, a pesar del uso intenso de la sociedad anónima como mecanismo de funcionamiento de la empresa pública, no se produjo ninguna reforma del régimen interno de la sociedad anónima para atender la peculiaridad de la participación estatal. Por vía doctrina y jurisprudencial casi siempre se ha tratado de resolver otros asuntos, vinculados al derecho público, como el control de la gestión por parte de los organismos públicos. En forma casuística, la doctrina estimó que Petróleos de Venezuela (PDVSA), el ente monopolística petrolero, no está sujeto a la quiebra porque el Estado (su único accionista) no puede quebrar, extendiendo la excepción contemplada en el Código de Comercio; y la jurisprudencia, para justificar la remoción del Presidente del Banco Central de Venezuela (sociedad anónima cuyo único accionista es el Estado), acudió a la tesis de la revocabilidad del mandato. Ambos casos demuestran la ausencia de normas específicas para atender las más elementales peculiaridades de las empresas públicas con forma de sociedad anónima (...)¹²⁷

Respecto a la distinción entre las Empresas Públicas y las Empresas Privadas, vale la pena señalar lo contenido en la “Declaración tripartita sobre las empresas multinacionales y la política social” elaborada por la Organización Internacional del Trabajo, en 1977, conforme a la cual:

¹²⁷ Morles Hernández, Alfredo. “Cuestiones de Derecho Societario”. Academia de Ciencias Políticas y Sociales. Serie Estudios 63. Caracas, 2006 pp. 193 – 194.

*“La expresión empresas multinacionales se utiliza para designar las distintas empresas (compañías matrices, unidades locales o ambas, así como también el conjunto de la empresa) según la distribución de responsabilidades entre ellas, partiendo de la base de que se presentarán la cooperación y la mutua asistencia cuando sea necesario para facilitar la aplicación de los principios establecidos. Se refiere a que sea de dominio público, privado o mixto, que sean propietarias o controlen la producción, la distribución, los servicios u otras facilidades fuera del país donde tienen su sede.”*¹²⁸

Como se puede observar, en esta Declaración, los Estados Parte, por razones de índole laboral tomaron la decisión de no hacer distinción alguna entre empresas internacionales de dominio público y empresas multinacionales de dominio privado, o mixto.

1.3.6. Conclusión

Analizadas las 4 premisas contempladas en el concepto de Empresas Mercantiles Internacionales Mixtas, mediante las cuales, el Abogado Paúl Valeri distingue entre las empresas Públicas, Privadas y Mixtas, no queda sino concluir que:

1.- Las Empresas pueden ser calificadas como públicas siempre y cuando su capital accionario sea, en más del 50%, propiedad de la República, los estados, los distritos o los municipios.

2.- Dichas empresas, a diferencia de las empresas privadas, podrán ser objeto de regulaciones especiales que privarán sobre el resto del ordenamiento jurídico, y que podrán ser, de igual forma acuerdos, convenios

¹²⁸ Disponible:
http://www.csa.csi.org/index.php?option=com_docman&task=doc_details&gid=721&Itemid=392&lang=es [Consulta: 2011, Diciembre].

o tratados internacionales. Se aplicarán de forma supletoria las normas de derecho privado.

3.- Las empresas públicas gozarán de inmunidad de jurisdicción salvo que de forma válida, expresa e inequívoca se acuerde lo contrario.

4.- Las Empresas Públicas gozan de personalidad jurídica privada relativa, toda vez que el Estado no puede ser comerciante y es inembargable, y la empresa no puede ser sometida a proceso de quiebra, se rige por leyes especiales, entre otras características que las distinguen de las personalidades jurídicas privadas propiamente dichas.

1.3.7. Respecto a las Empresas Grannacionales

Como se pudo observar en el modelo jurídico de las cuatro Empresas Grannacionales avanzadas en su proceso de constitución: los Estados en los cuales están constituidas las empresas del modelo en cuestión, son propietarios de más del 50% de su capital, por lo cual son, sin duda, empresas públicas. El único caso diferente es el que corresponde a la empresa que ha de constituirse en la Mancomunidad de Dominica –en la Grannacional de Café-, cuya propietaria del 100% de su capital social es una empresa constituida en la República Bolivariana de Venezuela, con capital social 51% propiedad del Estado venezolano.

Siendo así, se entiende que las mismas, por lo menos en cuanto respecta a las registradas en Venezuela:

1.- Se rigen, principalmente, por el Acuerdo interestatal que las origina y por las demás normas especiales que se dicten sobre la materia, y de forma subsidiaria, las normas de derecho privado.

2- Las controversias que surjan entre los Estados que conformen las Empresas Grannacionales, deberán ser dirimidas en los tribunales del lugar de su constitución.

3.- Las empresas que se creen en el modelo de las Empresas Grannacionales, tienen personalidad jurídica privada.

1.4. En relación a su Comportamiento en el Derecho Internacional

Respecto a esta categoría el Profesor Paúl Valeri distingue tres tipos de empresas: las Nacionales, las Multinacionales y las Transnacionales.

La primera ya fue desarrollada por lo que quedan otras dos por distinguir. Al respecto vale la pena señalar que, a pesar de que gran parte de la doctrina internacional considere que son sinónimos¹²⁹, parte importante de la doctrina venezolana, quizá por la experiencia Andina, distingue entre ambos conceptos de la forma que sigue:

¹²⁹“Los términos internacionales, plurinacional, supranacional, globales, cosmopolitas, grandes unidades interterritoriales, multinacional, transnacional o sociedades globales, son instituciones que están presentes en todas las esferas de la vida económica, social, política y cultural. Responden como sinónimos de empresas con importantes inversiones en el exterior. Las entendemos así, en cuanto tienen subsidiarias o filiales en uno o más países. (...) El término empresa transnacional responde a la denominación oficialmente aceptada por las Naciones Unidas y es la más comúnmente utilizada en América Latina (...)” Gómez, Catarina: “Las empresas transnacionales: conceptos y definiciones” 2004.

Disponible: catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lri/cortes_m_cg/capitulo1.pdf 2004 [Consulta: 2011, Diciembre]

I.4.1. Las Empresas Multinacionales

Estas son definidas por el profesor Valeri de la siguiente forma:

*“Las empresas multinacionales son aquellas sociedades de comercio constituidas en el país o en el extranjero y que, en la realización de su objeto principal, realizan necesariamente actos de comercio y operaciones mercantiles en el extranjero. Tal es el caso de las empresas multinacionales andinas que se regulan de conformidad con la Decisión 292 del Acuerdo de Cartagena”*¹³⁰

Así mismo, señalando las características propias de este tipo de empresas, en el libro “Derecho Internacional Privado”, previamente citado, se señalan las particularidades distintivas de las empresas multinacionales, afirmando que las mismas se caracterizan por:

- ✓ *“Una organización bajo esquema de integración regional*
- ✓ *Aplicación de reglas comunitarias*
- ✓ *Tratamiento nacional y posible injerencia del régimen internacional*
- ✓ *Estrategias comunes y coincidentes con los intereses de los Estados de la región.*
- ✓ *Factor importante en el desarrollo de los Estados involucrados”*¹³¹

En las características previstas en las citas previas, encuadra perfectamente el concepto de “Empresas Multinacionales Andinas”, las cuales fueron definidas en la Decisión 292 de la Comunidad Andina, en el quincuagésimo quinto período de sesiones ordinarias de la Comisión, los días 21 y 22 de marzo de 1991, de la siguiente manera:

¹³⁰ Valeri Albornoz, Paúl. Curso de Derecho Comercial Internacional. Ediciones Liber. Caracas Venezuela 2005. p. 235

¹³¹ Derecho Internacional Privado. Materiales para el estudio de la carrera de Derecho. Tomo II... ob cit., p. 575.

“Artículo 1.- Para los efectos del presente Régimen, se entiende por empresa multinacional andina, la que cumple con los requisitos siguientes:

a) Su domicilio principal estará situado en el territorio de uno de los Países Miembros, o en el que tenga lugar la transformación o fusión de la empresa.

b) Deberá constituirse como sociedad anónima con sujeción al procedimiento previsto en la legislación nacional correspondiente y agregar a su denominación las palabras "Empresa Multinacional Andina" o las iniciales "EMA".

c) Su capital estará representado por acciones nominativas y de igual valor que conferirán a los accionistas iguales derechos e impondrán iguales obligaciones.

d) Tendrá aportes de propiedad de inversionistas nacionales de dos o más Países Miembros que en conjunto sean superiores al 60% del capital de la empresa.

e) Cuando esté constituida con aportes de inversionistas de sólo dos Países Miembros, la suma de los aportes de los inversionistas de cada País Miembro no podrá ser inferior al quince por ciento del capital de la empresa. Si existen inversionistas de más de dos Países Miembros, la suma de los aportes de los accionistas de por lo menos dos países, cumplirán, cada uno, con el porcentaje mencionado. En ambos casos, las inversiones del país del domicilio principal serán por lo menos igual al quince por ciento o más del capital de la empresa.

Deberá preverse por lo menos un Director por cada País Miembro cuyos nacionales tengan una participación no inferior al quince por ciento en el capital de la empresa.

f) La mayoría subregional del capital se refleje en la dirección técnica, administrativa, financiera y comercial de la empresa, a juicio del correspondiente organismo nacional competente.

g) En el Estatuto Social, deberán contemplarse plazos y provisiones que aseguren a los accionistas el ejercicio del derecho de preferencia. Asimismo, otros mecanismos que contemple la legislación respectiva o se hubieren contemplado en el Estatuto Social. No obstante, el inversionista podrá renunciar al ejercicio del derecho de preferencia, si así lo considerase conveniente.”¹³²

Del contenido de dicho artículo y de lo establecido en la Decisión 292, se desprenden un conjunto de ventajas previstas para las Empresas Multinacionales Andinas, que han sido bien reseñadas por James Otis Rodner, de la forma que sigue:

¹³² Disponible: <http://www.comunidadandina.org/normativa/dec/D292.htm> [Consulta: 2011, Diciembre].

“Las EMA, entre otras, tienen las siguientes ventajas:

- 1) *Se consideran como empresas nacionales, inclusive para los efectos de preferencia para las adquisiciones de bienes o servicios del sector público.*
- 2) *Los aportes destinados al capital de las EMA y sus sucursales circulan libremente dentro de la subregión (Decisión 292, artículo 10)*
- 3) *Las EMA tienen derecho a instalar sucursales en los países miembros, distintos del domicilio principal (Decisión 292, Artículo 15). Esto en realidad no parece un gran privilegio, ya que de hecho las empresas extranjeras también tienen derecho a establecer sucursales.*
- 4) *Tienen derecho a transferir a su domicilio principal las divisas libremente convertibles, la totalidad de sus utilidades netas que provengan de su inversión (Decisión 292, Artículo 16). Esto posiblemente es la ventaja más importante que tiene la EMA. En muchos países de la subregión andina existen sistemas de control de cambio que limitan las transferencias de dividendos, limitación que no se aplica en el caso de la EMA. De hecho, en Venezuela ya no existe control sobre la remisión de dividendos (...).¹³³*

I.4.2. Empresas Transnacionales

Estas empresas son definidas por Paúl Valeri como sigue:

“Las Empresas Mercantiles Transnacionales son aquellas sociedades de comercio constituidas en el país o en el extranjero que, en virtud de su elevada escala de producción de determinados bienes y servicios casi exclusivos, dominan en sus renglones de productos el mercado internacional en ejercicio de la libertad económica y de la libre competencia. Son empresas que se identifican con las marcas de los bienes y servicios producidos a nivel mundial, estableciendo en los distintos países donde operan representaciones, agencias y sucursales, en la sede principal ubicada en el país de su constitución, el centro principal de administración y control de los negocios internacionales. Ejemplos: PDVSA, IBM, la GENERAL MOTORS.”¹³⁴

Al igual que en lo referente a las “empresas multinacionales”, en el libro “Derecho Internacional Privado”, previamente citado, se señalan las

¹³³Rodner S. James Otis. La Inversión Internacional en Países en Desarrollo..., ob. cit., pp. 140,141.

¹³⁴Valeri Alborno, Paúl. Curso de Derecho Comercial Internacional. Ediciones Liber. Caracas Venezuela 2005. p. 235.

particularidades distintivas de las empresas transnacionales, afirmando que las mismas se caracterizan por:

- *“Unidad económica y pluralidad jurídica*
- *Centro único de decisiones*
- *Planificación global de sus negocios*
- *Flexibilidad de la estructura organizativa*
- *Estrategias propias, diferentes de las estatales*
- *Monto considerable de capital y multiplicidad de filiales”*¹³⁵

Al respecto, y bajo la misma visión de las características citadas, el “Grupo de Trabajo de la Comisión de Empresas Transnacionales de Naciones Unidas” encargado de la redacción del proyecto del “Código de Empresas Transnacionales”, define a las empresas transnacionales como:

*“Las empresas, cualquiera fuera de su país y propiedad privada, pública o mixta, que comprenden entidades en dos o más países, sin importar la forma legal y los campos de actividades de estas entidades operan bajo un sistema de decisión, que permite políticas coherentes y una estrategia común por medio de uno o más centros de decisión, al cual están ligadas por vínculos de propiedad y otros. De tal manera, que una o más de ellas pueden ejercer una influencia significativa sobre las actividades de otras y en particular, compartir conocimientos, recursos y responsabilidades con las otras.”*¹³⁶

Este concepto aporta un nuevo elemento particularmente llamativo: a juicio de esta Comisión, las empresas transnacionales pueden ser de propiedad privada, pública o mixta.

¹³⁵ Derecho Internacional Privado. Materiales para el estudio de la carrera de Derecho. Tomo II... ob cit., p. 575.

¹³⁶ Disponible:

http://www.csa-csi.org/index.php?option=com_docman&task=doc_details&gid=721&Itemid=392&lang=es[Consulta: 2011, Diciembre]

Esta característica es reiterada en el estudio realizado por el Centro de las Naciones Unidas sobre las Corporaciones Transnacionales, liquidado en 1994, en el cual se afirma que:

*"La firma transnacional se define como una empresa (o grupo de empresas), constituida por una sociedad matriz de conformidad con la legislación de un país que, a partir de su sede o centro de decisión se implanta y implanta en el extranjero sus filiales mediante inversiones directas (fusión, privatización y adquisiciones), con una estrategia concebida a nivel mundial, encaminada a barrer todo obstáculo a la expansión y al libre movimiento de los poderosos consorcios y monopolios transnacionales .."*¹³⁷

I.4.3. Diferencia entre las Empresas Multinacionales y Transnacionales

Considerando las características previamente expuestas, se observa que la principal diferencia entre ambas empresas, conforme a la doctrina nacional expuesta, es que las empresas multinacionales se enmarcan en un esquema de integración regional, como la Comunidad Andina, y, por tanto, son objeto de aplicación de normas y reglas comunitarias, y obedecen a estrategias comunes y coincidentes con los intereses de los Estados en la región, que les permite ser un factor importante en el desarrollo de los Estados miembros. Estas características no son propias de las empresas transnacionales. Sin embargo, es conveniente señalar, que, siguiendo el orden en que en el libro "Derecho Internacional Privado"¹³⁸ fueron expuestas las características de las empresas transnacionales, se concluye que los dos tipos de empresas:

¹³⁷ Cita realizada en Exposición presentada por escrito por el Movimiento Indio "Tupaj Amaru", en calidad de organización no gubernamental reconocida como entidad consultiva especial.

Disponible:
[http://www.unhchr.ch/Huridocda/Huridoca.nsf/0/fc9966a641705b0bc1256c050059be80/\\$FILE/G0214347.doc](http://www.unhchr.ch/Huridocda/Huridoca.nsf/0/fc9966a641705b0bc1256c050059be80/$FILE/G0214347.doc)
[Consulta: 2011, Diciembre]

¹³⁸ Derecho Internacional Privado. Materiales para el estudio de la carrera de Derecho. Tomo II... ob cit., p. 575.

- ✓ Tienen un centro único de decisiones
- ✓ Obedecen a una planificación global
- ✓ Es conveniente que tengan flexibilidad en su estructura organizativa
- ✓ Pueden ser públicas o privadas, dependiendo de lo cual podrán o no tener estrategias propias, diferentes de las estatales, y
- ✓ Manejan un monto considerable de capital y multiplicidad de filiales.

1.4.4. Respecto a las Empresas Grannacionales

Enmarcar a las Empresas Grannacionales en una de las opciones presentadas por el profesor Valeri en esta categoría clasificatoria, se presenta como una tarea sumamente compleja, toda vez que:

En lo Atinente a Las Empresas Multinacionales, que se organizan bajo un esquema de integración regional en aplicación de normas comunitarias, se observa que las Empresas Grannacionales, en tanto:

- 1) Sujetos del ALBA-TCP, el cual, por las razones ampliamente desarrolladas en el primer capítulo de este Trabajo, hasta la fecha no tiene un origen jurídico como tal y se presenta más como una organización política cuya vinculación se circunscribe a relaciones de cortesía internacional;
- 2) Empresas cuya única base común jurídica son los Acuerdos firmados entre las partes a efecto únicamente de instruir la conformación efectiva de dichas empresas;

3) Empresas enmarcadas en una voluntad política sin normativa propia sobre la materia, visto que el Tratado de Comercio de los Pueblos aún no ha sido desarrollado para su negociación;

No cumplen con dicha característica distintiva y, por tanto, no pueden ser consideradas empresas multinacionales.

En lo Atinente a las Empresas Transnacionales, a pesar de que efectivamente, las Empresas Grannacionales:

1) Tienen un centro único de decisiones, como bien se pudo observar en su modelo jurídico;

2) Obedecen a una planificación global, llamada en este caso Planificación Grannacional, la cual también fue ampliamente explicada en el segundo capítulo del presente trabajo;

3) Deben tener flexibilidad en su estructura organizativa que les permita una producción eficiente;

4) Son empresas públicas y

5) Manejan un monto considerable de capital y multiplicidad de filiales - características, todas, de las empresas transnacionales- no pueden ser calificadas como tal, puesto que desde su concepción, e incluso desde la concepción misma del ALBA-TCP, del cual son instrumento, se ha declarado la intención política de hacerle frente a este tipo de organización.

Así pues, no queda sino concluir, que entre tanto el ALBA-TCP no se constituya jurídicamente y sea asumida, por los Estados miembros, una normativa propia para esta concepción empresarial, las mismas se encuadran en la normativa y categorías existentes en el derecho nacional e

internacional, asumiendo las características propias de las empresas transnacionales de Estado, reconocidas así por las Naciones Unidas.

Siendo así, considerando que los principios antagónicos a las empresas transnacionales que dan origen a la voluntad de crear una “alternativa”, se encuentran en un documento declarativo y no vinculante¹³⁹, y que las Empresas Grannacionales, por el contrario, ostentan una estabilidad jurídica destinada a perdurar independientemente del relacionamiento político interestatal¹⁴⁰ -lo cual es una característica propia de las empresas transnacionales-, se corre el riesgo de que, en un futuro, las Empresas Grannacionales pierdan la esencia principista que les dio origen.

1.5. En Relación a la Naturaleza del Orden Jurídico de su Creación

Esta categoría clasificatoria es expuesta por Paúl Valeri a efectos de señalar que, en determinados casos las empresas Internacionales pueden ser “Personas Jurídicas Internacionales”, las cuales define de la forma que sigue:

“Las Personas Jurídicas Internacionales, son aquellas instituciones mercantiles distintas a las simples empresas extranjeras, transnacionales, multinacionales y mixtas, que son creadas por un acuerdo o convenio internacional o por resoluciones de un organismo internacional y sin perjuicio de que en los conflictos donde se vean involucradas puedan

¹³⁹Es importante recordar que el Documento “Conceptualización de Proyectos y Empresas Grannacionales en el Marco del ALBA” es una nexa a una Declaración Presidencial.

¹⁴⁰Howe Martyn afirma al respecto que “(...) como consecuencia, quizás, de las distintas nacionalidades de los clientes, empleados y público, incluyendo a los empleados del gobierno con quienes las buenas relaciones determinan buenos negocios, la organización interna futura de las impresas internacionales va moviéndose asimismo hacia una comprensión multinacional. A cada incorporación por separado en cada territorio nacional siguen cada vez con mayor frecuencia administraciones separadas y casi autónomas locales, con una participación cada día mayor de los nativos propiedad de las empresas. (...) Los gerentes deben tomar muy en cuenta el “nacionalismo”, lo cual significa para ellos la interferencia de los gobiernos nacionales como su más desagradable problema.” Martyn Howe. Empresas Multinacionales. Ediciones Economía y Prensa. PROLAM. Buenos Aires, Argentina. 1973. p. 18

*invocar fueros especiales de jurisdicción y competencia, o sea, la inmunidad de jurisdicción (FMI, BM, BID, CAF, FLAR)”*¹⁴¹

Ahora bien, no toda empresa creada por acuerdo o convenio internacional o por resoluciones de un organismo internacional, ostenta personalidad jurídica internacional, y, a su vez, no toda personalidad jurídica internacional tiene el mismo alcance. Así, del ensayo “Empresas Públicas Internacionales”, escrito por Carlos Fligler, del Departamento Jurídico del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF), se desprende lo siguiente:

*“El hecho de que una entidad formada por Estados tenga personalidad internacional no quiere decir que su personalidad jurídica, ni sus derechos y obligaciones sean los mismos que los de un Estado o que todos sus derechos y obligaciones deben estar dentro de la esfera internacional (...) tales derechos y deberes deben derivarse del instrumento constitutivo o implícitamente de sus propósitos.”*¹⁴²

Así pues, el instrumento constitutivo juega un papel importantísimo a los efectos de determinar si la empresa tiene o no personalidad jurídica internacional, aunque, parte de la doctrina considera que dicha personalidad jurídica, sin haber sido otorgada mediante un instrumento jurídico internacional de forma expresa, puede considerarse existente en tanto y en cuanto derive de los propósitos para los cuales fue creada la entidad. Carlos Fligler afirma que:

“La personalidad internacional puede ser expresamente atribuida por el instrumento constitutivo o puede implícitamente derivarse de los propósitos para los cuales la entidad fue creada. Sin embargo, el hecho de que dos o más Estados establezcan una entidad a la

¹⁴¹Valeri Alborno, Paúl. Curso de Derecho Comercial Internacional. Ediciones Liber. Caracas Venezuela 2005. p. 235

¹⁴²Fligler, Carlos. Ensayo “Empresas Públicas Internacionales”. Publicado en el libro “Corporaciones Públicas Multinacionales para el Desarrollo y la Integración de la América Latina”, compilado por Marcos Kaplan. Fondo de Cultura Económico. México, 1974., p. 159

cual expresamente le atribuyan personalidad internacional no significa necesariamente que por lo tanto sea reconocida fuera de la esfera de estos países”¹⁴³

Al respecto, se observa que la personalidad jurídica puede derivar de un instrumento jurídico internacional que así lo establezca, expresa o implícitamente, conforme a las tareas propias de la entidad.

De esta forma se observa que la personalidad jurídica internacional puede tener diversos alcances:

1.5.1. Personalidad Jurídica Internacional de Naturaleza Objetiva,

la cual le otorga a la persona jurídica amplias facultades, por el reconocimiento, como tal, de un altísimo número de miembros de la comunidad internacional.

1.5.2. Personalidad Jurídica Reconocida sólo por los Estados que la crearon,

constituidas por dos o más Estados soberanos, dentro de sus propios territorios, por un tratado o acuerdo firmado entre ellos y sujeto al cumplimiento de los requisitos de ratificación exigidos en cada ordenamiento jurídico. Al respecto Carlos Fligler complementa:

“(…) En vez de otorgarle personalidad jurídica a una empresa pública multinacional, el instrumento constitutivo puede disponer que tal personalidad la otorgue uno de los Estados contratantes de acuerdo con su propia legislación. En este caso la empresa tiene derecho al pleno reconocimiento dentro del territorio de los otros Estados contratantes, como obligación derivada del Tratado, y en sus relaciones con otras entidades sería considerada como una empresa pública del Estado que le otorga su personalidad jurídica. Sin embargo,

¹⁴³ Fligler, Carlos. Ensayo “Empresas Públicas Internacionales... ob. cit., p. 159

una empresa constituida de esta manera siempre deriva su existencia del instrumento constitutivo internacional, y en cierto modo, aunque en forma muy limitada, está regulada por él.

Las empresas antes descritas han sido establecidas de acuerdo a diferentes técnicas. Algunas adquirieron su personalidad jurídica por acto de uno solo de los Estados participantes, a otras, cada uno de los Estados participantes les otorgó la personalidad, y las demás la recibieron del propio instrumento constitutivo.”¹⁴⁴

A pesar de esto, el autor señala que, a diferencia de las empresas puramente nacionales, el hecho de que deriven de un acuerdo internacional trae como consecuencia que los Estados tengan ciertas restricciones al actuar, puesto que el instrumento constitutivo es siempre la base para su creación y como tal *“explícita o implícitamente impone ciertas restricciones al Estado que otorga la personalidad jurídica a la empresa, restricciones que no se aplican a una empresa puramente nacional”¹⁴⁵.*

1.5.3. Respecto a las Empresas Grannacionales

En cuanto a la posible personalidad jurídica de las Empresas Grannacionales, es conveniente señalar que, conforme fue expuesto y graficado en el capítulo anterior, en su modelo jurídico interactúan múltiples figuras jurídicas, entre las cuales, el centro de decisiones se encuentra en una especie de organismo colegiado, integrado por los Estados miembros, que toman decisiones por consenso. Este “organismo colegiado” no tiene personalidad jurídica, visto que ni el Acuerdo constitutivo le otorga explícitamente tal carácter, ni puede deducirse el mismo de sus funciones. Por otro lado, el modelo jurídico también instruye, en los cuatro casos, la conformación de empresas, con personalidad jurídica, en los Estados partes,

¹⁴⁴ Fligler, Carlos. Ensayo “Empresas Públicas Internacionales... ob. cit., p. 160 En este respecto, llama la atención la referencia que hace el autor al mecanismo empleado entre Francia e Italia para la construcción del Mont Blanc Tunnel, en el cual figuraron dos sociedades, una de acuerdo a las leyes francesas y otra a las italianas.

¹⁴⁵ Ibidem, p. 160

esta personalidad jurídica, al igual que lo reseñado por Carlos Fligler, pareciera, en principio, ser exclusivamente de carácter nacional, sin embargo, vale la pena reiterar, *“una empresa constituida de esta manera siempre deriva su existencia del instrumento constitutivo internacional, y en cierto modo, aunque en forma muy limitada, está regulada por él.”*¹⁴⁶

¹⁴⁶ Ibidem, p. 160

II. Empresas Públicas Internacionales

Como se analizó previamente, a pesar de que las empresas públicas –en las cuales la República, estados, distritos o municipios, son propietarios de más del 50% de su capital accionario- gozan de personalidad jurídica privada relativa, existen determinados elementos que las diferencian de las privadas. Así pues, como se señaló anteriormente, las empresas públicas tienden a ser objeto de regulaciones especiales, gozan de inmunidad de jurisdicción relativa, entre otras diferencias.

Visto que las empresas Grannacionales, son empresas propiedad de los Estados y por tanto, empresas públicas internacionales, se hace necesario detenerse a estudiar otras experiencias semejantes, así como el marco histórico en el cual han sido promovidas.

II.1. Marco Histórico

Como bien lo expone Marcos Kaplan, en su libro compilatorio “Corporaciones Públicas Multinacionales para el Desarrollo y la Integración de la América Latina”:

“El surgimiento de la fórmula de las corporaciones públicas multinacionales y los primeros intentos de su aplicación, se sitúan en un punto de convergencia de dos fenómenos: el intervencionismo de Estado y los procesos de integración económica regional. Ambos, aunque dotados de precedentes a veces alejados en el tiempo, adquieren especial intensidad y notoriedad durante el siglo XX, y se producen con diferentes modalidades en todas las regiones y sistemas del planeta. (...)”

La crisis de 1929 y el largo período de depresión que se extiende hasta el estallido de la Segunda Guerra Mundial subrayan dramáticamente la necesidad de una intervención y de una regulación a priori. El Estado, único sector relativamente inmune a la crisis y dotado de

recursos para atenuarla y superarla, ve impuestas y justificadas sus injerencias, sus reglamentaciones y sus empresas, para atenuar los efectos más catastróficos de las crisis, y para regular las inversiones y los procesos productivos, en función de aquel objetivo, de los esfuerzos bélicos, de las necesidades ya permanentes de seguridad interna y de defensa exterior. La revisión de la teoría económica clásica (Keynes) refuerza y convalida esta tendencia, que se ve además alimentada por la acción de factores sociales y políticos (...)

La preparación bélica antes de 1939 y la economía de guerra entre esa fecha y 1945, confieren al dirigismo estatal un carácter de totalidad y detallismo hasta entonces sin precedentes. La necesidad de autosuficiencia bélica, la movilización general de recursos humanos y materiales, el salto tecnológico producido en casi todos los países beligerantes llevan naturalmente a una más adecuada intervención del gobierno y a un mayor desarrollo de empresas públicas (...)

La ampliación de tareas y responsabilidades a cargo del Estado ha implicado: (...)

Creación o ampliación de un sector económico bajo gestión directa del Estado: nacionalizaciones; red de servicios públicos y de empresas públicas (...)

La existencia previa de sectores públicos considerables y activos aporta un prerrequisito importante para la viabilidad de la integración europea y ésta a su vez extiende el campo de acción y refuerza la operatividad de los primero.”¹⁴⁷

Se observa, por tanto, que el proceso de nacionalización y de creación de empresas públicas en Europa, encuentra su auge en post guerra, dada la necesidad de reconstruir las economías en decadencia debido a la crisis.

El siglo XX no sólo fue época de nacionalizaciones e inversión estatal en Europa; en Venezuela, también hubo importantes hechos en este respecto, así lo señala Morles Hernández, de la forma que sigue:

“La adquisición de participaciones accionarias y la constitución de sociedades anónimas por parte del Estado o por entes públicos ha ocurrido “en tiempos y circunstancias muy diversos”, conformando una tradición que se conecta al conocido precedente de la Compañía Guipuzcoana (Garrido Rovira). En el siglo XIX se fundaron bancos y se establecieron empresas para la construcción de ferrocarriles, en las cuales existía participación estatal. Estos casos no fueron los únicos. A comienzos del siglo XX, pasaron

¹⁴⁷Kaplan Marcos, Corporaciones Públicas Multinacionales para el Desarrollo y la Integración de la América Latina. Fondo de Cultura Económica. México, 1974. p. 8

*a poder de la Nación las propiedades del General Juan Vicente Gómez, entre las cuales se contaban importantes participaciones accionarias. Luego, en los años sucesivos, el crecimiento del intervencionismo directo del Estado en la actividad económica multiplicó su presencia como accionista único, principal, paritario o minoritario en una múltiple variedad de sociedades anónimas (...)*¹⁴⁸

Como señala Morles Hernández, en el marco de esta realidad histórica que les da origen, estas empresas con participación estatal, pasan a tener una contradicción necesaria, entre el interés de lucro de la sociedad y el interés social que pretende lograr el Estado con su participación en ella. Esta contradicción, como se ha visto a lo largo de este Trabajo, se encuentra claramente contenida en la voluntad de creación de las Empresas Grannacionales, que, al igual que las Empresas de Estado europeas, surgen como propuesta en un momento de crisis económica mundial.

II.2. Empresas Públicas Internacionales

A efectos de poder analizar las Empresas Grannacionales, desde la experiencia mundial previa, de mediados del siglo XX, se procederán a desarrollar:

- Los procedimientos de creación de las empresas públicas internacionales
- Los tipos de empresas públicas internacionales
- Características relevantes de dichas empresas

¹⁴⁸ Morles Hernández, Alfredo. "Cuestiones de Derecho Societario"... ob. cit., pp. 799, 800

II.2.1. Procedimientos de creación de las empresas públicas internacionales

Pierre Vellas, en su ensayo “Enfoques Generales: La Empresa Multinacional Regional”¹⁴⁹, haciendo referencia a empresas internacionales públicas de todos los continentes, creadas en el siglo XX, distingue entre diversos procedimientos para la creación de dichas empresas. Entre estos procedimientos, encontramos los siguientes:

Creación por tratado internacional sometido a ratificación, aceptación o aprobación

Al respecto, Vellas afirma que este procedimiento ha sido principalmente utilizado en casos de gran apego a la soberanía nacional, como fue el caso de la sociedad multinacional de transportes aéreos Air-Afrique, creada por el tratado de Yaoundé, del 28 de marzo de 1961, el cual incluía entre sus anexos, el principal estatuto de la sociedad y sometía a la empresa a la autoridad del órgano intergubernamental del Mercado Común de África Oriental. Al respecto se afirma:

“La conferencia de Yaoundé (26-28 de marzo de 1961) decidió dotar a las agrupaciones de cooperación que representasen la soberanía de los participantes. Creáronse pues:

- *La Organización Africana y Malgache de Cooperación Económica (O.A.M.C.E.), con sede en Yaoundé y*
- *Air-Afrique, sociedad común de transportes aéreos”*¹⁵⁰

¹⁴⁹ Vellas, Pierre. “Enfoques Generales: La Empresa Multinacional Regional”. En: Marcos Kaplan (Compl.): *Corporaciones Públicas Multinacionales para el Desarrollo y la Integración de la América Latina*, Fondo de Cultura Económica. México, 1974. pp. 64-85.

¹⁵⁰ “La Corriente Regionalista en África: El Panafricanismo”. Disponible: <http://www.bibliojuridica.org/libros/2/677/11.pdf>[Consulta: 2011, Diciembre].

Este procedimiento ha sido utilizado, igualmente, en casos de empresas estrictamente intergubernamentales, que constituyen, de hecho, una organización internacional de gestión como el caso del Tratado de Roma del 25 de marzo de 1967, mediante el cual se crea la Banca Europea de Inversiones.

Este procedimiento es calificado por Pierre Vellas como sigue:

*“Si el procedimiento de ratificación se comprende en razón de la importancia de la aplicación de las cláusula del hecho de que se trata de la creación de una organización intergubernamental, no es menos cierto que la exigencia de la ratificación hace lenta, difícil y aún aleatoria la creación de empresas multinacionales. Ésta es la razón por la cual los Estados utilizan a veces otros procedimientos, aunque ellos sean las únicas partes signatarias de esos acuerdos.”*¹⁵¹

Creación de empresas por acuerdo en forma simplificada

Estos Convenios, por ser obligatorios desde su firma, se presentan como una opción más expedita que la anterior. Un ejemplo que llama particularmente la atención es la empresa europea Halden, creada mediante acuerdo de fecha 11 de junio de 1958 con la finalidad de desarrollar la investigación en el área de reactores hirvientes, al respecto se observa lo siguiente:

- ✓ *Respecto a sus partes:* participaron múltiples sujetos de diversas índoles: una empresa noruega, los gobiernos de Austria y Suiza, las empresas especializadas de energía atómica de Dinamarca y Suecia y la organización internacional de la Comunidad Europea de Energía Atómica.

¹⁵¹ Vellas, Pierre. Ensayo “Enfoques Generales: La Empresa Multinacional Regional”... Ob. cit., p. 70.

- ✓ *Respecto a su entrada en vigor:* entró directamente en vigor desde su firma, toda vez que la empresa no fue dotada de personalidad jurídica.
- ✓ *Respecto a su personalidad jurídica:* fue utilizada la personalidad jurídica del Instituto Noruego.
- ✓ *Respecto a su Autonomía de Gestión:* se adquirió mediante la creación de dos órganos internacionales: el Consejo de Dirección de Halden, desde donde se toman las decisiones y el Grupo de Programa de Halden.

Al respecto Vellas afirma que *“La evolución de esta participación en el convenio demuestra una vez más su gran flexibilidad y las ventajas que de ella se derivan, tanto desde el punto de vista de su continuidad como de su adaptación a la evolución de los intereses de los Estados participantes”*¹⁵².

Creación de empresas por dos actos jurídicos: un tratado internacional y un convenio de aplicación que incluye el estatuto de la empresa

Bajo este procedimiento, los Estados establecen los lineamientos generales de la Empresa a través de un Acuerdo internacional, y crean la empresa a través de un convenio de aplicación que tendrá como anexo el estatuto de la empresa.

Un ejemplo de empresas creadas bajo este procedimiento es la Organización Internacional de Telecomunicaciones por Satélites, constituida por los Convenios de Washington del 19 de julio de 1964, siendo los mismos:

¹⁵² Vellas, Pierre. Ensayo “Enfoques Generales: La Empresa Multinacional Regional”... Ob. cit., p. 72.

- El Convenio Intergubernamental, en el que se establece un régimen provisional de telecomunicaciones por satélite
- El Acuerdo Especial entre Empresas Públicas, encargadas de los servicios de telecomunicaciones de los Estados signatarios del Convenio Intergubernamental.

La organización prevista incluye la conformación de un Comité Interino de telecomunicaciones por satélite, donde los representantes de los Estados parte toman las decisiones, que ha de ejecutar la empresa norteamericana COMSATCO, creada el 21 de agosto de 1962 con este fin.

Pierre Vellas detalla el posible procedimiento bajo esta opción, de la forma siguiente:

*“Es frecuente que una empresa multinacional sea creada por tres tipos de actos jurídicos: un convenio constitutivo firmado por los gobiernos, que incluye en anexo los estatutos de la sociedad; un protocolo adicional que precisa la situación jurídica y fiscal de la empresa en relación con el Estado en cuyo territorio se establece la sede; y por último, un protocolo que define las condiciones de aplicación del convenio en cada Estado.”*¹⁵³

Creación de empresas por contratos

Al respecto se plantean dos tipos posibles de contratos:

- ✓ Los Contratos Privados: a los cuales se les aplica la legislación comercial en vigor.

¹⁵³Vellas, Pierre. Ensayo “Enfoques Generales: La Empresa Multinacional Regional”... Ob. cit., p. 74.

- ✓ Los Contratos Públicos: cuyos sujetos serían las empresas y administraciones públicas, o éstas y algún ente privado, en cuyo caso la naturaleza del contrato dependerá de sus disposiciones.

Vellas, nos presenta como ejemplo de estos contratos, el acuerdo de “pool” de “WagonEurope”, celebrado en 1951, entre la Sociedad de Ferrocarriles Franceses y los Ferrocarriles Federales Alemanes, el cual preveía la conformación de un organismo común de coordinación, bajo la forma de “oficina internacional” y con sede en Berna, bajo la autoridad de la Comisión Europea, compuesta por representantes de cada administración.

Vale la pena señalar que el acuerdo de “pool” al que hacemos referencia a modo de ejemplo, fue elaborado por la Comisión Económica Europea, respecto a lo cual Vellas afirma que:

*“Debe notarse que las actas constitutivas de las empresas multinacionales, sobre todo cuando se refieren tratados sometidos a procedimientos de ratificación, son preparadas por los organismos internacionales existentes que les proporcionan un apoyo jurídico (...) Esto permite llamar la atención sobre la importante participación que podrían tener los organismos latinoamericanos (...)”*¹⁵⁴

Creación de empresas por decisión de un organismo internacional

Este procedimiento implica la constitución de empresas con el acuerdo de los miembros del organismo internacional, pero sin tener que ratificar el tratado, como sucedió, por ejemplo con la conformación de la Agencia Europea de Investigación Nuclear, la cual, por decisión del Consejo de la Organización

¹⁵⁴Vellas, Pierre. Ensayo “Enfoques Generales: La Empresa Multinacional Regional”... Ob. cit., p. 75.

para la Cooperación y el Desarrollo Económicos entró en vigor el 1° de febrero de 1958, y en cuyo estatuto se estableció que ella puede promover la creación de empresas comunes. Vale la pena resaltar que los pagos de la empresa son cubiertos por los Estados participantes inscritos en el presupuesto anual de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, y que la Agencia es regida por un Consejo formado por los representantes de los Estados Parte que toman resoluciones por unanimidad.

Caso de las Empresas Grannacionales

En cuanto al procedimiento de creación de las Empresas Grannacionales -el cual, aun sin tener una forma definitiva, puede ser visualizado en el avance de las cuatro empresas más avanzadas en constituirse-, se observa que el mismo pareciera combinar: 1) el procedimiento de creación de empresas por tratado internacional sometido a ratificación, utilizado para la creación de Air-Afrique por razones de apego a la soberanía nacional, y 2) el procedimiento de creación de empresas por un tratado internacional y un convenio de aplicación que incluye el Estatuto de la Empresa, utilizado para la creación de la empresa europea Halden.

Así pues, las Empresas Grannacionales vienen creándose por un acuerdo internacional interestatal, sometido a ratificación, en el que se constituye una especie de órgano colegiado, que habrá de dirigir las empresas bajo su cargo, y se ordena la creación de dichas empresas a través de un Acuerdo Constitutivo y Estatutos Sociales, conforme al derecho del lugar donde sean constituidas.

De las experiencias previas, el jurista Pierre Valles argumenta que la conformación de empresas públicas internacionales a través de un acuerdo solemne (sometido a ratificación), terminó siendo un procedimiento demasiado lento y engorroso, que dificultó la creación efectiva de las empresas en proyecto, haciéndola, incluso, “*aleatoria*”.

Esta realidad no pareciera ser ajena a la experiencia del ALBA-TCP, toda vez que, como se ha expuesto, son múltiples los proyectos de empresas negociados en los Grupos de Trabajo del ALBA (Primer Capítulo del presente Trabajo); de ellos, conforme a la más reciente declaración del Secretario Ejecutivo del ALBA-TCP, sólo catorce empresas se encuentran actualmente en Proyecto (Segundo Capítulo del presente Trabajo); sin embargo, nada más 4 están avanzadas en su constitución.

En cuanto a la posible conformación de Empresas Grannacionales por otros procedimientos menos engorrosos se observa que: 1) su posible creación por acuerdos en forma simplificada, particularmente en el caso venezolano, se dificultaría, toda vez que dicho acuerdo no podría comprometer a la República conforme a lo establecido en el artículo 164 de la Carta Magna; 2) su posible creación por contratos, en el caso venezolano, requeriría de una aprobación parlamentaria para poder entrar en vigor; y 3) su posible creación por decisión de un organismo internacional, podría ser una opción, sin embargo, la falta de base legal del ALBA-TCP dificulta considerablemente este procedimiento.

Otro procedimiento, no previsto por el Profesor Valles, que podría ser de utilidad para hacer más expedita y factible la conformación de las Empresas Grannacionales, bajo su concepción principista, sería la suscripción de un

Acuerdo Marco, bajo cuyo paraguas puedan constituirse sin requerir la aprobación constante del parlamento de los Estados miembros. Para ello sería conveniente agilizar la suscripción del Tratado de Comercio de los Pueblos, en tanto acuerdo constitutivo del ALBA-TCP.

II.2.2 Tipos de Empresas Públicas Internacionales

Tomando en cuenta la variedad de Empresas Grannacionales en proyecto, se considera pertinente señalar una posible clasificación de las empresas públicas internacionales, también presentada por Pierre Vellas.

Dicho autor señala, en principio, la dificultad e imprecisión de clasificaciones realizadas bajo criterios tales como la naturaleza comercial de la actividad de la empresa, o la aplicación de reglas del derecho internacional público o privado a las mismas, por considerarlas clasificaciones *“demasiado teóricas que sólo podrían conseguir el precio de distorsiones jurídicas muy criticables”*. Finalmente, el autor remarca la necesidad de *“emprender la clasificación en la medida en que resulte útil a la reflexión o análisis, a la acción jurídica o política.”*¹⁵⁵ Así pues, se presentan los siguientes criterios:

Empresas multinacionales, organizaciones intergubernamentales

Este tipo de “empresas” operan como organizaciones intergubernamentales de gestión, estructuradas generalmente bajo figuras tales como: asamblea general, comité ejecutivo, consejo de administración, secretaría permanente, comité especializado, entre otras.

¹⁵⁵ Vellas, Pierre. Ensayo “Enfoques Generales: La Empresa Multinacional Regional”... Ob. cit., p. 80.

El autor señala que de las mismas se encuentran empresas de administración directa, tales como la comisión internacional de navegación fluvial; o empresas de gestión financiera, tales como la Corporación Andina de Fomento o el Banco Interamericano de Desarrollo.

Empresas mixtas multinacionales

Esta categoría parte de la existencia de miembros de las empresas de diversa naturaleza jurídica. Así pues, encontramos los siguientes tipos:

- ✓ Empresas cuyos miembros son Estados y personas jurídicas privadas

Estas empresas, conforme señala el profesor Pierre Valles, tienden a ser constituidas por un tratado intergubernamental o una decisión de una Organización Internacional. Se constituyen bajo la forma de sociedad anónima, en la que los Estados poseen la mayoría accionaria. Un ejemplo de este tipo de empresas es EUROCHEMIC.

- ✓ Empresas cuyos miembros son personas jurídicas distintas

Tal es el caso de la empresa europea Halden, ya analizada, en la cual participaron múltiples sujetos de diversas índoles: una empresa noruega, los gobiernos de Austria y Suiza, las empresas especializadas en energía atómica de Dinamarca y Suecia y la Organización Internacional de la Comunidad Europea de Energía Atómica.

- ✓ Empresas públicas descentralizadas, empresas nacionales públicas y privadas

Empresas multinacionales concesionarias de un servicio público internacional

Otra opción es que los Estados signatarios de un tratado internacional le otorguen a una empresa privada la gestión de un servicio público internacional. Esta empresa puede ser de carácter nacional o multinacional, según se requiera.

Respecto a las Empresas Grannacionales

En cuanto a estas empresas, y conforme al modelo jurídico de las más avanzadas en constitución (expuesto en el capítulo 2 del presente trabajo), se observa que las mismas contemplan, en su modelo, múltiples figuras jurídicas, dentro de las cuales resaltan dos:

- ✓ Una Organización intergubernamental de gestión, desde donde los Estados miembros dirigen la empresa mediante decisiones por consenso.
- ✓ Empresas Mixtas Multinacionales cuyos miembros son los Estados.

II.2.3. Características Relevantes de las Empresas Públicas Internacionales

En el mismo orden de ideas, y a fin de señalar las características más relevantes y comunes de las empresas públicas internacionales, Carlos Fligler¹⁵⁶, resalta elementos relativos a: su instrumento constitutivo, su personalidad jurídica, el derecho aplicable, la nacionalidad, las facultades de la empresa, sus órganos, su control, sus privilegios e inmunidades, su situación tributaria, su personal, sus disposiciones especiales y su mecanismo de solución de controversias. A efectos de este trabajo y considerando que varios de estos elementos fueron reseñados en el marco de la clasificación genérica de las empresas ya expuesta, se señalarán aquellos que sean relevantes para el análisis de las Empresas Grannacionales:

Derecho Aplicable

A pesar de que este elemento haya sido analizado en el marco de la Clasificación Genérica de las Empresas, es conveniente señalar que Fligler, presenta en este marco tres posibilidades:

- *Empresas que se rigen por la ley del Estado en que fueron constituidas.*

Éstas “*están regidas directamente por la legislación nacional con un mínimo de restricciones o modificaciones impuestas por el instrumento constitutivo.*” De este tipo de empresas el autor nombra más de diez ejemplos, dentro de

¹⁵⁶ Fligler, Carlos. Ensayo “Empresas Públicas Internacionales... ob. cit., pp. 157-184.

los cuales se encuentran las empresas constituidas para la construcción del Mont Blanc Tunnel, al que ya se hizo referencia; dichas empresas estaban regidas por la legislación francesa e italiana respectivamente.

- *Empresas que se rigen exclusivamente por sus instrumentos constitutivos.*

Este grupo se refiere a las empresas cuyo *“instrumento constitutivo les otorgó personalidad jurídica directamente sin necesidad de un acto especial de un Estado participante, que se rige por dicho instrumento, complementado, en ocasiones por la legislación nacional”*. El autor señala múltiples ejemplos de este tipo de empresas, de los cuales, considerando ciertas similitudes ya mencionadas con las Empresas Grannacionales, llama la atención el caso de la empresa Air-Afrique.

- *Empresas regidas por un instrumento constitutivo que dispone la aplicación suplementaria de determinada legislación nacional.*

Al respecto el autor señala varios ejemplos y resaltando el caso de EUROFIRMA *“(...) regida por un convenio, un estatuto anexo al Convenio y secundariamente por las leyes del Estado donde tiene sus oficinas principales, en cuanto el Convenio no disponga otra cosa”*¹⁵⁷

En el caso de las Empresas Grannacionales, específicamente en sus figuras jurídicas constituidas en Venezuela, el derecho aplicable será la legislación nacional, conforme a lo previsto en los Acuerdos Marco previamente expuestos, de forma semejante al primer tipo presentado por el Doctor Fligler.

¹⁵⁷ Fligler, Carlos. Ensayo “Empresas Públicas Internacionales... ob. cit., p. 166.

Facultades

Las mismas derivan de su Acuerdo Constitutivo y de las leyes internas que les sean aplicables a las Empresas. Para facilitar la ejecución de sus operaciones, en muchos casos¹⁵⁸ los Estados se comprometen a *“tomar las medidas legales, financieras, fiscales y aduaneras que permitan la normal operación de las Compañías”*. Este ha sido el caso de las Empresas Grannacionales.

Órganos

El abogado Fligler señala que en la mayoría de los casos se han previsto en las Empresas Multinacionales públicas, órganos constitutivos similares a los de las Empresas Privadas. Aún no se tiene conocimiento respecto a cuáles serán los órganos de las Empresas Grannacionales.

Control

Al respecto, se presentan varias posibilidades:

- A través de votos en la Asamblea General de Accionistas de las empresas y el nombramiento de miembros de la Dirección;

¹⁵⁸ Dentro de estos casos, Fligler, señala nuevamente, entre otros, el caso de Air-Afrique, en cuyo Acuerdo de creación los Estados *“(...)se comprometieron a tomar todas las medidas legales, financieras, fiscales y aduaneras que permitieron la normal operación de las Compañías, tomando en cuenta su especial condición y su carácter como instrumento seleccionado por cada uno de ellos para conducir su transporte aéreo internacional (...)”*. El estatuto de Air-Afrique dispone que la Compañía está facultada para participar en cualquier clase de convenios y para realizar todas las operaciones comerciales y financieras que sean adecuadas para el cumplimiento de sus propósitos.” Fligler, Carlos. Ensayo “Empresas Públicas Internacionales... ob. cit., p. 169

- Dejando el control bajo una entidad ajena, preexistente o creada para tal efecto, tal es el caso de la ya mencionada compañía Air-Afrique.

Vale la pena señalar que en determinados casos, como el de EUROCHEMIC, se asumen posibilidades. Así pues, aunque en las Empresas Grannacionales, hasta el avance por ellas alcanzado, se observa sólo el ejercicio de su control por la segunda vía, no es descartable que, una vez constituidas de facto, sean controladas también mediante la primera opción.

Privilegios e Inmunidades

En la práctica Europea, conforme señala el Abogado Fligler, se han otorgado privilegios e inmunidades a estas empresas, en materias tales como:

- Exención de impuestos.
- Protección a la propiedad y valores, haciéndolos inembargables, salvo en caso de orden judicial.
- Moneda corriente y facilidades para transferencias de fondos, así como disponibilidad de divisas extranjeras, incluyendo servicios de préstamo.
- Comunicaciones.
- Aduana, mediante la exención de impuestos de aduana y gravámenes semejantes, así como restricciones referentes a importaciones de materias primas, entre otras.
- Otorgamiento de licencias de importación o exportación.

Estos privilegios e inmunidades sólo tienen efecto en los países contratantes.

Entre los ejemplos de las compañías a quienes se les otorgaron este tipo de privilegios, el autor menciona nuevamente a Air-Afrique y a EUROCHEMIC, así como al Danube Power Plant and Jochenstein Company, la Franco Ethiopian Railway, entre otras.

En cuanto a las Empresas Grannacionales, aún no están definidos, sin embargo, se prevé en su Acuerdo Constitutivo la negociación futura entre los Estados contratantes para su posible otorgamiento.

Situación Tributaria

Respecto a este privilegio, el autor señala que el mismo tiende a incluir inmunidad tributaria en los territorios de los Estados Parte, así pues se exoneran: impuesto sobre la renta, capital y reservas; derecho de timbres fiscales en la emisión de acciones y en instrumentos referentes a préstamos colocados en el exterior; impuestos sobre dividendos pagados; impuestos concernientes a la inscripción en el registro de comercio; impuestos de adquisición de propiedad inmobiliaria y de registro en general; entre otros. En cuanto a las Empresas Grannacionales, aún no están definidos.

Personal

En determinadas ocasiones los Estados contratantes, entre ellos los miembros de EUROCHEMIC, han considerado necesario establecer determinadas disposiciones referentes al empleo del personal, de forma tal que se facilite la contratación de personal técnico, administrativo y manual entre los nacionales de los países miembros sin limitaciones. Dichas disposiciones se contemplan en acuerdos internacionales que prevén, entre otras cosas la no aplicación de disposiciones sobre inmigración o registro de extranjeros, el derecho a importar efectos personales libre de gravámenes y demás privilegios otorgados a expertos extranjeros en misiones internacionales.

En cuanto a las Empresas Grannacionales, aún no están previstas este tipo de disposiciones.

Disposiciones Especiales

El abogado Carlos Fligler señala que en múltiples ocasiones, para el mejor ejercicio de las actividades de las empresas públicas multinacionales, los Estados miembros han previsto disposiciones concernientes a los trabajos que deberán desarrollarse por la empresa de forma detallada para evitar confusiones.

En el caso de las Empresas Grannacionales, estas disposiciones deberán estar establecidas en los Estatutos Sociales de las empresas.

Solución de Controversias

El autor señala que generalmente se acostumbra a establecer que las controversias se diriman en un tribunal independiente, o incluso en un tribunal arbitral.

En el caso de las Empresas Grannacionales se ha previsto:

- En relación a la aplicación del Convenio Internacional: la negociación directa entre partes.
- En relación a las empresas que se constituyan en los Estados Parte: los tribunales de los Estados en que sean constituidos.

III. Inversión Extranjera, Integración Productiva y Concentración Empresarial

Habiendo hecho un análisis jurídico de las Empresas Grannacionales, a partir de un estudio que comprendió, en primer lugar, una clasificación genérica de las empresas y en segundo lugar, una revisión de ciertas características propias de las empresas públicas internacionales –en cuya categoría encuadran las Empresas Grannacionales - y tomando en cuenta que, dada la falta de regulación en este respecto, las empresas públicas internacionales, son, hasta cierto límite, conformadas y reguladas de igual forma que las empresas privadas internacionales, se hace necesario pasar a revisar ciertas formas de concentración empresarial, así como los mecanismos mediante los cuales, hoy día, se promueve la inversión extranjera y la integración productiva desde los bloques regionales.

III.1. Inversión Extranjera Directa e Integración Productiva

En la actualidad, desde los bloques regionales de integración del mundo y América Latina, se han venido promoviendo, siguiendo el modelo Europeo de integración¹⁵⁹, políticas de “inversión extranjera directa”¹⁶⁰ e “integración productiva”, que impulsan la conformación de empresas transnacionales.

¹⁵⁹ La Unión Europea ha venido promoviendo la conformación de empresas transnacionales, facilitando su conformación mediante una armonización normativa y, en general normas europeas para las empresas, así, en la página de la Unión Europea se informa:

“El desarrollo transnacional de las empresas es un elemento esencial para la realización de un mercado único europeo, lo que implica mejorar el marco reglamentario a fin de permitir a las empresas adquirir una dimensión europea y ser competitivas a nivel europeo y mundial. La armonización del derecho de sociedades (fomentando un marco jurídico simplificado que conlleve menores trabas administrativas), la modernización de la contratación pública (aumentando las oportunidades para las empresas y garantizando servicios de mejor calidad para los ciudadanos) y la protección de la propiedad intelectual (promoviendo la innovación y la creatividad) constituyen la base de la acción de la Unión y de sus Estados miembros a favor de las empresas europeas. (...) El derecho de sociedades tiende a mejorar la eficacia de su funcionamiento mediante un marco jurídico simplificado que conlleve menores trabas administrativas. La legislación europea en este ámbito se refiere especialmente a las fusiones y las escisiones nacionales y transnacionales, los derechos de los accionistas de empresas que cotizan en bolsa y el régimen fiscal de las empresas matrices y filiales de Estados miembros diferentes. (...) En el marco de la realización

Considerando que varios Estados Miembros del ALBA-TCP son, a su vez, miembros o aspirantes a serlo, de la Comunidad Andina (CAN) y del Mercado Común del Sur (MERCOSUR), se pasará a señalar las políticas empleadas por estos bloques regionales para tal fin. Luego se hará referencia al caso venezolano.

III.1.1. Inversión Extranjera Directa en la Comunidad Andina (CAN)

Desde la CAN, a partir de los años 90, comenzaron a aplicarse un conjunto de medidas para la promoción de la inversión extranjera directa, mediante, además de la adaptación de legislaciones nacionales, la adopción de las Decisiones 291 y 292, sancionadas en marzo de 1991; donde 1) la primera, establece el “Régimen Común de tratamiento a los capitales extranjeros y sobre marcas, patentes, licencias y regalías” y contiene, principalmente, las definiciones de inversión extranjera directa y la clasificación de inversionistas y empresas nacionales, mixtas y extranjeras; y 2) la segunda, establece normas para la conformación de “empresas multinacionales andinas”, en las cuales, como se mencionó previamente, al menos el 60% del capital social pertenece a inversionistas de dos o más Países Miembros, y a las cuales, se les otorga trato nacional en materia de compras públicas de bienes y servicios, el derecho a la remisión en divisas libremente convertibles, trato

del mercado único, se ha introducido el concepto de «sociedad matriz»; [que] se rige por el derecho europeo en lugar de estar sometida simultáneamente a diferentes sistemas legislativos. Por otra parte, el estatuto de «sociedad cooperativa europea (SCE)» permite el desarrollo de las actividades de las cooperativas a escala europea. Las empresas europeas que no desean fusionarse o formar filiales comunes también disponen de un instrumento de cooperación transnacional denominado Agrupación Europea de Interés Económico (AEIE).»

Disponible: http://europa.eu/legislation_summaries/internal_market/businesses/index_es.htm

[Consulta: 2011, Diciembre]

¹⁶⁰ A nivel regional, la experiencia más exitosa en promoción de inversiones es la del Área de Inversión de la Asociación de Naciones del Sureste Asiático. Disponible: <http://www.aseansec.org/7664.htm> [Consulta: 2011, Diciembre]

También llama la atención el caso del Pacto de Inversiones de la Europa Oriental y Central y la Iniciativa de Inversión Africana. UNCTAD “Efectividad de las medidas relacionadas con políticas de IED” (Effectiveness of FDI policy measures) - (TB/B/COM.1/EM.20/1)

nacional en materia tributaria y derecho a establecer sucursales en otros países miembros.

Hoy día se está avanzando en la “Estrategia Andina de Promoción de Inversiones”¹⁶¹, elaborada por la CAN conjuntamente con la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y Desarrollo (UNCTAD), y en cuyo papel de trabajo, elaborado en Lima, los días 4 y 5 de diciembre del 2003, se propuso una estrategia de promoción de inversiones regional que cubriera las áreas de tecnología, infraestructura, mercadeo internacional y empresas. Respecto a la última área, se propuso:

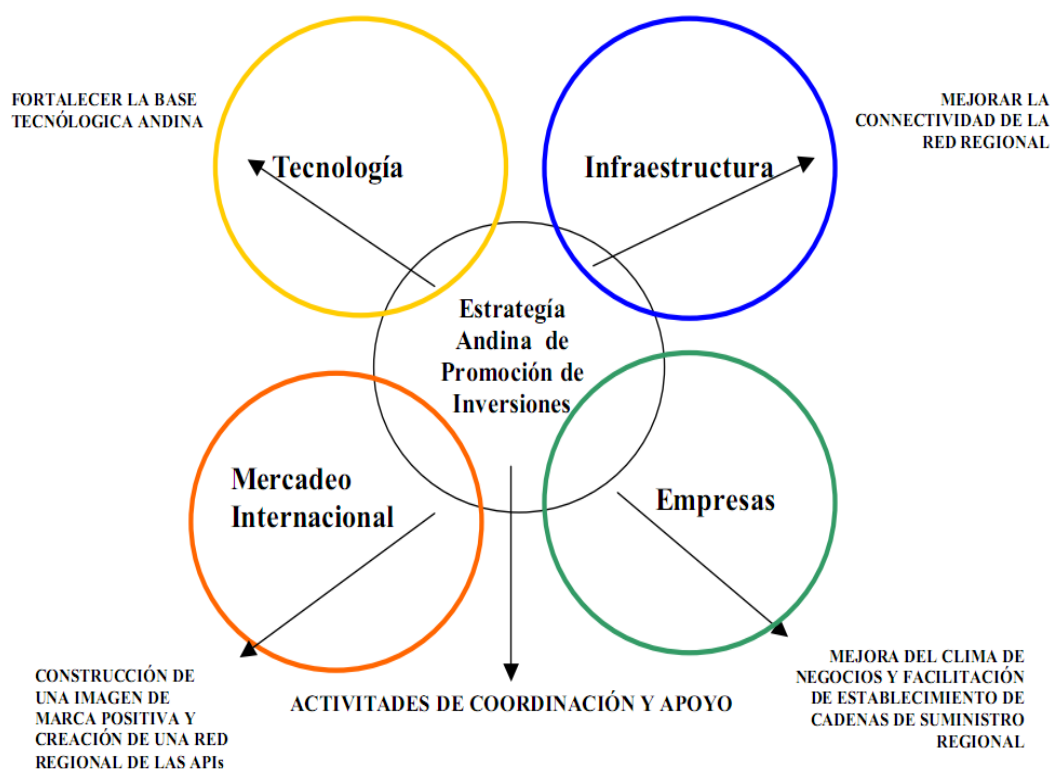
- 1) La búsqueda de soluciones para los obstáculos a la instalación de negocios
- 2) Mejoramiento de los reglamentos y procedimientos de inversión
- 3) La sanción de un canon regional para los procedimientos de acceso e instalación, mediante un “Plan Estratégico de Servicios a los Clientes” (“Client Charter”) a ser adoptada por cada uno de los países miembros.
- 4) El establecimiento de un dispositivo más coherente y común que facilite el diálogo entre los sectores público y privado.
- 5) La elaboración, por el Consejo Empresarial Andino, de una propuesta de medidas que simplifiquen los reglamentos, agilicen los procedimientos, mejoren la coordinación entre los entes gubernamentales y faciliten el intercambio entre negocios en la región.
- 6) La profundización de los lazos entre las empresas transnacionales y las pequeñas y medianas empresas (PYME).

¹⁶¹ Disponible: http://www.comunidadandina.org/inversiones/SG_RT_EAPI_dt%204.pdf [Consulta: 2011, Diciembre]

- 7) La realización de un estudio diagnóstico que identifique los problemas relacionados con la competitividad, normas de calidad y capacidad de innovación, a fin de aumentar la capacidad de suministro de las PYME.
- 8) La identificación de las necesidades de las empresas transnacionales a través del diálogo, talleres, cuestionarios y trabajo con los empleados a cargo de las adquisiciones en dichas empresas
- 9) La creación de una base de datos de proveedores y empresas transnacionales.

Esta estrategia fue graficada por sus elaboradores como sigue:

Gráfico 1. Propuesta de promoción regional de inversiones en la CAN



Fuente: Encuesta de la UNCTAD.

Como se puede observar, desde esta organización internacional, además de impulsarse la conformación de Empresas Multinacionales Andinas, bajo una ley adoptada por todos sus miembros para tal fin, se ha avanzado en la conformación de políticas y normas jurídicas que permitan la promoción de inversiones, creando condiciones jurídicas óptimas para el desarrollo de empresas transnacionales.

El ALBA-TCP, quizá por su condición política y no jurídica, no ha logrado conformar el Tratado de Comercio de los Pueblos, ni una normativa común que permita el desarrollo de las Empresas Grannacionales bajo la concepción principista que les dio origen. Considerando que varios Estados Miembros del ALBA lo son también de la Comunidad Andina, y han asumido su normativa, cabría preguntarse qué normas le serán aplicables a la ejecución de la voluntad política impulsada desde el ALBA-TCP. Esto se responderá en la práctica, pero la sola interrogante debe llevar a la reflexión.

III.1.2. Integración Productiva en el Mercado Común del Sur (MERCOSUR)

En el MERCOSUR, desde el año 2006¹⁶², se han venido impulsando políticas que, en junio del 2008, adquieren forma mediante:

¹⁶²En julio 2006, se realizó la Cumbre de MERCOSUR en Córdoba. El Comunicado Conjunto realizado por los presidentes del bloque instruía a los "(...) Ministros de las áreas vinculadas con la producción a definir las pautas que conformarán el Plan de Desarrollo e Integración Productiva Regional". Posteriormente, en diciembre de 2007, en Montevideo "(...) destacaron la decisión de elaborar un Programa de Integración Productiva del MERCOSUR, tendiente al desarrollo de cadenas de valor entre empresas de la región, particularmente las pequeñas y medianas, lo que permitirá mejorar su complementariedad y competitividad."

Decisión MERCOSUR/CMC/DEC. N° 13/08¹⁶³

A.- Crea el *“Fondo MERCOSUR de Apoyo a Pequeñas y Medianas Empresas involucradas en iniciativas de integración productiva, en cuya primera etapa instrumentará un Sistema de Garantías.”* (Artículo 1)

B.- Crea el *“Grupo Ad Hoc, dependiente del Grupo Mercado Común, cuya función será elaborar el marco normativo para el Sistema de Garantías mencionado.”* (Artículo 2)

Decisión MERCOSUR/CMC/DEC. N° 12/08¹⁶⁴

A.- Crea el Grupo de Integración Productiva del MERCOSUR, cuya *“función será coordinar y ejecutar el Programa de Integración Productiva del MERCOSUR así como todas las propuestas y acciones relacionadas con dicha temática”,* será *“dependiente del Grupo de Mercado Común”* (artículo 2), *“estará integrado por representantes designados por los gobiernos de los Estados Partes”* (artículo 3), y *“coordinará actividades con aquellos Subgrupos de Trabajo del MERCOSUR directamente vinculados a su área de trabajo”* (artículo 5).

B.- Aprueba el Programa de Integración Productiva del MERCOSUR

Respecto al Programa de Integración Productiva del MERCOSUR se observa que el mismo tiene como objetivo fundamental *“el desarrollo conjunto de nuevas ventajas competitivas a partir de la complementación productiva y la*

¹⁶³ Disponible: <http://www.sice.oas.org/trade/mrcsrs/decisions/dec1308s.pdf> [Consulta: 2011, Diciembre]

¹⁶⁴ Disponible: <http://www.sice.oas.org/trade/mrcsrs/decisions/dec1208s.pdf> [Consulta: 2011, Diciembre]

especialización intrasectorial de todos los países del bloque, especialmente para la integración de pequeñas y medianas empresas de la región (...)” para ello se propone, entre otras cosas:

1.- Alentar la complementariedad entre distintos eslabones de la cadena de valor regional

2- Superar obstáculos, tales como:

- a. Diferencias de escala
- b. Asimetrías en el desarrollo tecnológico
- c. Asimetrías en la capacitación a nivel gerencial
- d. Esquemas nacionales no armonizados
- e. Fallas del mercado
- f. Insuficiencia en las empresas para abordar la asociatividad
- g. Dificultades en el acceso al financiamiento
- h. Trabas arancelarias en las fronteras

3.- Incorporar mecanismos e incentivos para integrar a las empresas de los Estados Parte

4.- Promover la cooperación intra-industrial sectorial

5.- Consolidar la libre circulación de bienes

Al respecto, en el Programa de Integración Productiva se enumeran varios objetivos específicos, dentro de los cuales llaman la atención los siguientes:

- a. *“Mejorar la competitividad de las firmas, tanto de las PYMES como de las empresas de mayor tamaño, al asociar “empresas ancla” –en general con un alto nivel gerencial y de control de calidad- con una red de proveedores regionales y de clientes ampliada o fomentar las estrategias asociativas de empresas PYMES de un mismo sector productivo o de servicios. (...)*
- b. *Estimular, entre otros, mecanismos de desarrollo de jointventures, clusters, entornos productivos locales, redes de proveedores y clientes, consorcios de exportación, etc.(...)*
- c. *Analizar la creación de un marco normativo, a nivel del MERCOSUR, que facilite el desarrollo de empresas bi o pluri-nacionales.”¹⁶⁵*

Así mismo, el programa prevé acciones tanto a nivel horizontal, como a nivel sectorial.

Como se puede observar, en MERCOSUR, sus miembros han venido impulsando programas y políticas que han de conformarse en normativas jurídicamente vinculantes que permitan la efectiva integración productiva conforme a los planteamientos de sus miembros. Considerando que Venezuela está promoviendo formar parte de este Mercado Común, al igual que otros países miembros del ALBA-TCP, nuevamente cabría preguntarse qué normativa aplicaría en caso de conformarse empresas estatales entre miembros del MERCOSUR, que también lo sean del ALBA-TCP, entre tanto el ALBA-TCP sea exclusivamente una voluntad política.

¹⁶⁵ Respecto a las empresas bi o plurinacionales vale la pena mencionar que Argentina y Brasil, en el marco de Tratado de Integración, Cooperación y Desarrollo, firmado por ambos el 29 de noviembre de 1988, firmaron el 6 de julio de 1992 el “Tratado para el Establecimiento de un Estatuto de Empresas Binacionales Argentino- Brasileñas”, mediante el cual constituyen, al igual que en la CA, un marco jurídico propio para este tipo de empresas.

III.1.3. Promoción y Protección de Inversiones en la República Bolivariana de Venezuela

El régimen socio económico venezolano tiene su base en el artículo 299 de la Carta Magna, el cual establece:

“Artículo 299. El régimen socioeconómico de la República Bolivariana de Venezuela se fundamenta en los principios de justicia social, democratización, eficiencia, libre competencia, protección del ambiente, productividad y solidaridad, a los fines de asegurar el desarrollo humano integral y una existencia digna y provechosa para la colectividad. El Estado conjuntamente con la iniciativa privada promoverá el desarrollo armónico de la economía nacional con el fin de generar fuentes de trabajo, alto valor agregado nacional, elevar el nivel de vida de la población y fortalecer la soberanía económica del país, garantizando la seguridad jurídica, solidez, dinamismo, sustentabilidad, permanencia y equidad del crecimiento de la economía, para garantizar una justa distribución de la riqueza mediante una planificación estratégica democrática participativa y de consulta abierta.”

En cuanto a la inversión extranjera directa, la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela contempla, en su artículo 301, el deber de tratamiento igualitario de la forma que sigue:

“Artículo 301. El Estado se reserva el uso de la política comercial para defender las actividades económicas de las empresas nacionales públicas y privadas. No se podrá otorgar a empresas y organismos o personas extranjeros regímenes más beneficiosos que los establecidos para los nacionales. La inversión extranjera está sujeta a las mismas condiciones que la inversión nacional.”

Basado en estos artículos, el 3 de octubre de 1999, mediante Decreto N° 356, el Presidente de la República Bolivariana de Venezuela, dictó el Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley de Promoción y Protección de

Inversiones¹⁶⁶, el cual fue publicado en la Gaceta Oficial N° 5.390 Extraordinario, de fecha 22 de octubre de 1999, y cuyo objeto es:

“(...) proveer a las inversiones y a los inversionistas, tanto nacionales como extranjeros, de un marco jurídico estable y previsible, en el cual aquéllas y éstos puedan desenvolverse en un ambiente de seguridad, mediante la regulación de la actuación del Estado frente a tales inversiones e inversionistas, con miras a lograr el incremento, la diversificación y la complementación armónica de las inversiones en favor de los objetivos del desarrollo nacional”.

De igual forma, en Gaceta Extraordinaria N° 5.394, de fecha 25 de octubre de 1999, se publicó el Decreto con Rango y Fuerza de Ley Orgánica sobre Promoción de la Inversión Privada Bajo El Régimen de Concesiones, dictado por el Presidente de la República con el objeto de:

“(...) establecer reglas, garantías e incentivos dirigidos a la promoción de la inversión privada y al desarrollo de la infraestructura y de los servicios públicos competencia del poder nacional, mediante el otorgamiento de concesiones para la construcción y la explotación de nuevas obras, sistemas o instalaciones de infraestructura, para el mantenimiento, la rehabilitación, la modernización, la ampliación y la explotación de obras, sistemas o instalaciones de infraestructura ya existentes, o únicamente, para la modernización, el mejoramiento, la ampliación o la explotación de un servicio público ya establecido.”

En la actualidad la República Bolivariana de Venezuela ha suscrito el Convenio sobre Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones entre Estados y Nacionales de otros Estados, así como veintitrés Tratados de Promoción y Protección de Inversiones, nueve con Repúblicas de Latinoamérica y el Caribe y trece con Estados de la Comunidad Europea. De igual forma, Venezuela es, hoy día, aspirante a constituirse como Estado Parte del MERCOSUR, para lo cual falta la ratificación de su protocolo de adhesión,

¹⁶⁶ El reglamento de esta Ley fue dictado por Decreto N° 1.867 del 11 de julio de 2002, publicado en Gaceta Oficial N° 37.489 de fecha 22 de julio de 2002.

suscrito el 4 de julio de 2006, por parte del parlamento del Estado paraguayo, para que entre en vigor.

III.2. Procesos de Concentración Empresarial

En el marco de este orden global que, a pesar de las tendencias internacionales y nacionales de proteger la libre competencia, va creando un clima promotor de la mundialización empresarial, bien sea a nivel público o a nivel privado, mediante normativas internacionales económicas -ya vigentes-, que facilitan la exportación de capitales, la inversión extranjera y la integración productiva, como se mostró previamente; el estudio de las Empresas Transnacionales pasa, necesariamente, por la revisión de los principales mecanismos de concentración empresarial, que, entre tanto no exista una normativa alterna para este caso específico, serán, o son, la base del modelo de estas Empresas del ALBA-TCP.

Por las razones expuestas, en principio, se hará mención al desarrollo de políticas de competencia, para, de seguidas, proceder a esbozar los principales mecanismos de concentración empresarial.

III.2.1. Políticas de Competencia

A nivel internacional, reconociendo la estrecha relación existente entre el comercio, las inversiones y las políticas de competencia, tanto desde diversas organizaciones no gubernamentales, como desde organizaciones internacionales multilaterales, se ha venido tratando el tema relacionado con

la implementación de medidas antimonopólicas que permitan y faciliten la libre competencia.

Entre las organizaciones no gubernamentales encontramos a la Asociación Internacional de Consumidores, la “*Consumers Unity and Trust Society (CUTS)*”, a la Cámara de Comercio Internacional (CCI), a la Asociación Internacional de Abogados (IBA), entre otras; y, entre las organizaciones internacionales, encontramos al Foro de Cooperación Económica de Asia y el Pacífico (APEC), al “*International Competition Network (ICN)*”, a la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), a la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD), a la Organización Mundial de Comercio (OMC), entre otras¹⁶⁷. Al respecto, tanto las organizaciones no gubernamentales, como las internacionales, han ejercido, principalmente una función asesora.

Los mayores avances en la posible creación de un marco multilateral en materia de competencia, se alcanzaron, en el seno de la OMC. Así pues, en el año 1996, durante la Conferencia Ministerial de Singapur, se conformó un Grupo de Trabajo sobre la Interacción entre Comercio y Política de Competencia, al cual, en la Conferencia Ministerial de Doha del 2001, se le encomendó aclarar lo referente a los principios fundamentales, incluidas la transparencia, la no discriminación y la equidad procesal, las disposiciones sobre los cárteles intrínsecamente nocivos, modalidades de cooperación voluntaria y apoyo para el fortalecimiento progresivo de las instituciones encargadas de la competencia en los países en desarrollo mediante la creación de capacidad.

¹⁶⁷ Disponible: http://www.wto.org/spanish/tratop_s/comp_s/links_s.htm#ios [Consulta: 2011, Diciembre]

Luego del fracaso que representó no alcanzar consenso respecto a la modalidad de negociación de este tema, en la Conferencia Ministerial de Cancún del 2004; en el “paquete de julio de 2004” adoptado el 1º de agosto de 2004, el Consejo General de la OMC excluyó lo relacionado a la política de competencia del Programa y, por consiguiente, de la Ronda de Doha. El Grupo de Trabajo está actualmente inactivo, por lo cual la OMC se limita, hoy día, a responder solicitudes nacionales de asistencia técnica desde su Secretaría¹⁶⁸.

En el caso venezolano, se encuentra vigente la “Ley para Promover y Proteger el Ejercicio de la Libre Competencia”, publicada en Gaceta Oficial N° 34.880 del 13 de enero de 1992, y cuyo objeto es, de conformidad con lo establecido en su artículo 1

“(...) promover y proteger el ejercicio de la libre competencia y la eficiencia en beneficio de los productores y consumidores y prohibir las conductas y prácticas monopólicas y oligopólicas y demás medios que puedan impedir, restringir, falsear o limitar el goce de la libertad económica.” [Esta Ley es aplicable a] “todas las personas naturales o jurídicas, públicas o privadas que, con o sin fines de lucro, realicen actividades económicas en el territorio nacional o agrupen a quienes realicen dichas actividades”, [y en general prohíbe todas] “las conductas, prácticas, acuerdos, convenios, contratos o decisiones que impidan, restrinjan, falseen o limiten la libre competencia.”

Hoy día, la Asamblea Nacional se encuentra evaluando una propuesta presentada en el año 2006 de “Ley Antimonopolio, Antioligopolio y la Competencia Desleal”¹⁶⁹.

¹⁶⁸ Disponible: http://wto.org/spanish/tratop_s/comp_s/history_s.htm#julydec [Consulta: 2011, Diciembre]

¹⁶⁹ Disponible: <http://www.procompetencia.gob.ve/images/ley.pdf> [Consulta: 2011, Diciembre]

Disponible: <http://www.el-nacional.com/noticia/16671/18/Asamblea-Nacional-retomara-este-a%C3%B1o-propuesta-de-ley-antimonopolios.html> [Consulta: 2011, Diciembre]

Disponible: www.cavedatos.org.ve/download/cdt_299.doc [Consulta: 2011, Diciembre]

Así va conformándose la normativa y base jurídica que regirá a las Empresas Grannacionales del ALBA-TCP. Cabría preguntarse, considerando que las Empresas Grannacionales constituyen formas de concentración empresarial, si las mismas deben acogerse a las políticas de competencia o si está prevista una excepción para esta figura jurídica en conformación.

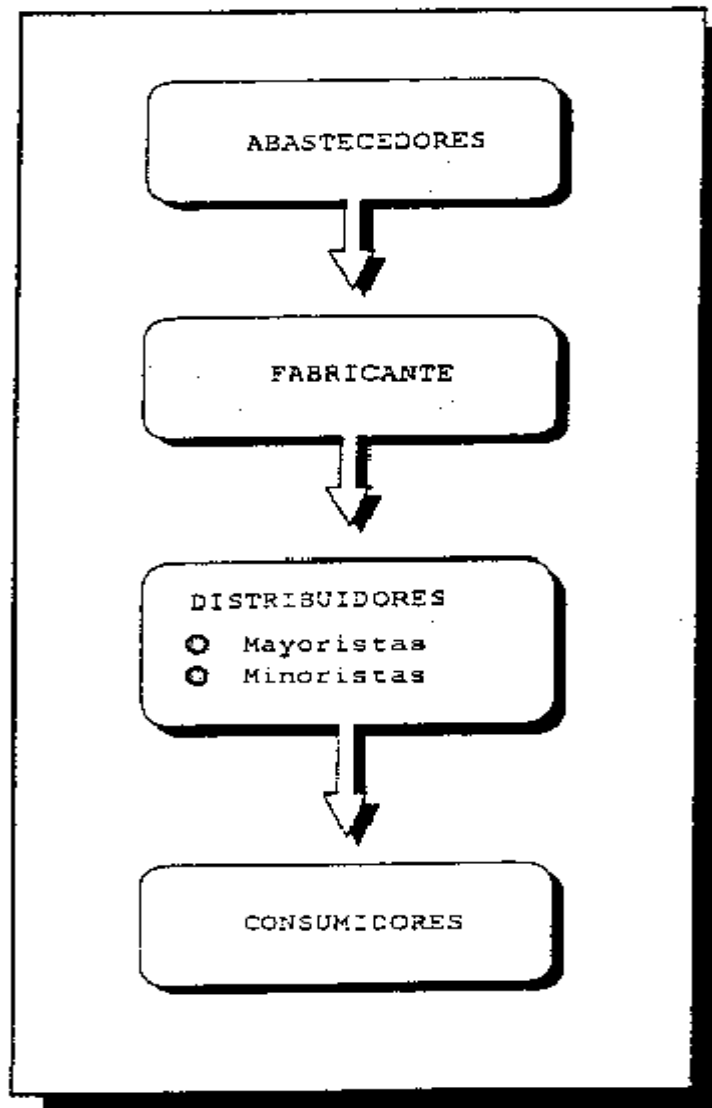
III.2.2. Principales Mecanismos de Concentración Empresarial

A pesar de lo anterior, es indudable la existencia y avance que van alcanzando los procesos de concentración empresarial, o concentración de capital, entre los que nos encontramos desde los más básicos acuerdos de asociación entre empresas que mantienen su autonomía, hasta la conformación de empresas transnacionalizadas dirigidas desde un centro de decisiones.

Las asociaciones entre empresas independientes tienden a tener como objeto la búsqueda de concentración empresarial, bien sea horizontal o vertical. En el documento “Políticas de la Competencia y las Prácticas Comerciales Restrictivas”, elaborado por el Grupo Internacional de Expertos en Prácticas Comerciales Restrictivas, de la Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo de la ONU, del 29 de enero de 1996,¹⁷⁰ se distingue la una de la otra, como sigue:

“La calificación de “horizontal” o “vertical” aplicada a una práctica comercial restrictiva hace alusión a la cadena de la producción y distribución, que generalmente se describe mediante un gráfico donde se representa verticalmente el flujo de las mercancías, desde los abastecedores de materias primas al fabricante, sus distribuidores y, finalmente, el consumidor, como se describe más abajo”.

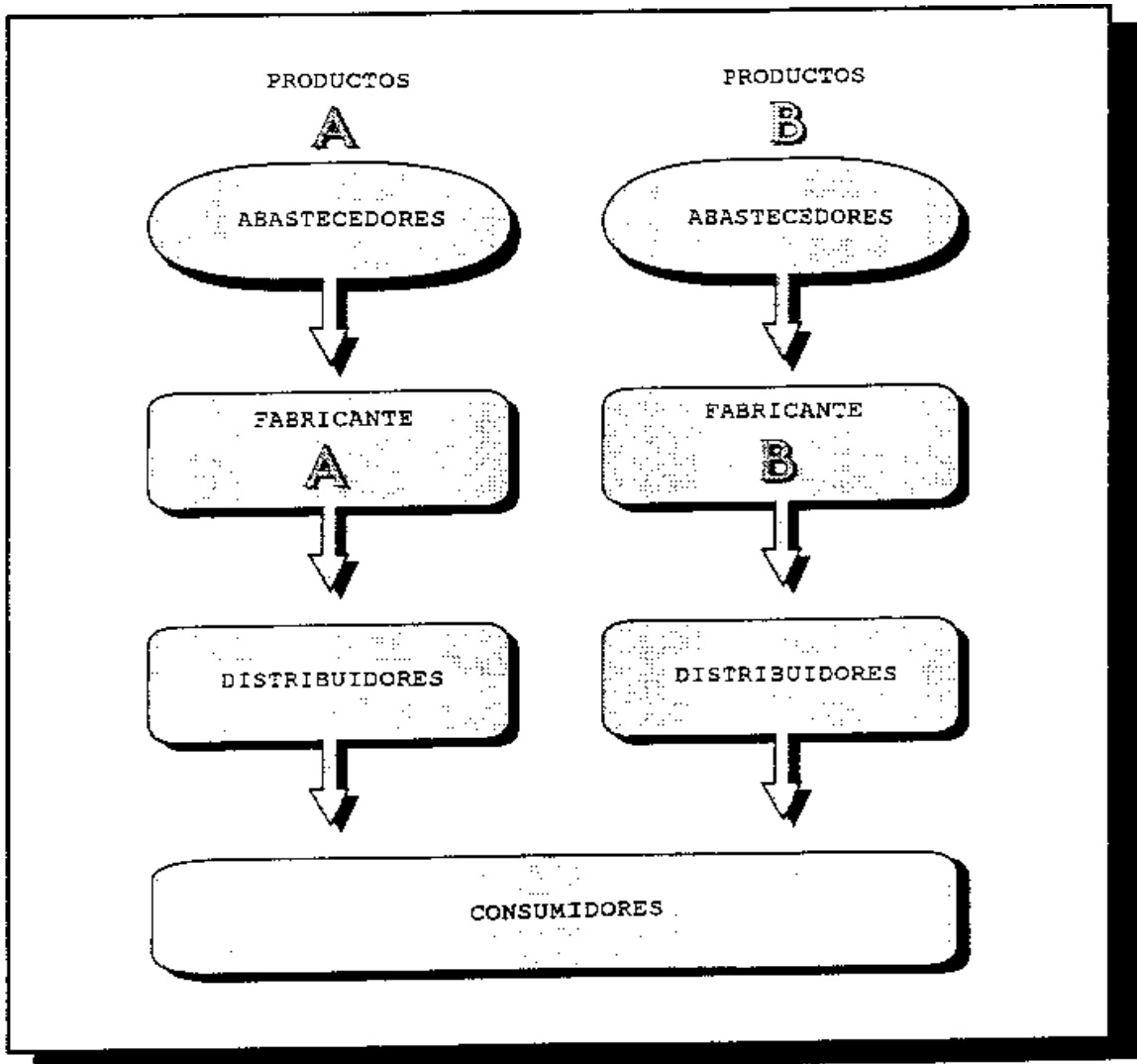
¹⁷⁰ Disponible: <http://www.unctad.org/sp/docs/tbrbpinf36.sp.pdf> [Consulta: 2011, Diciembre]



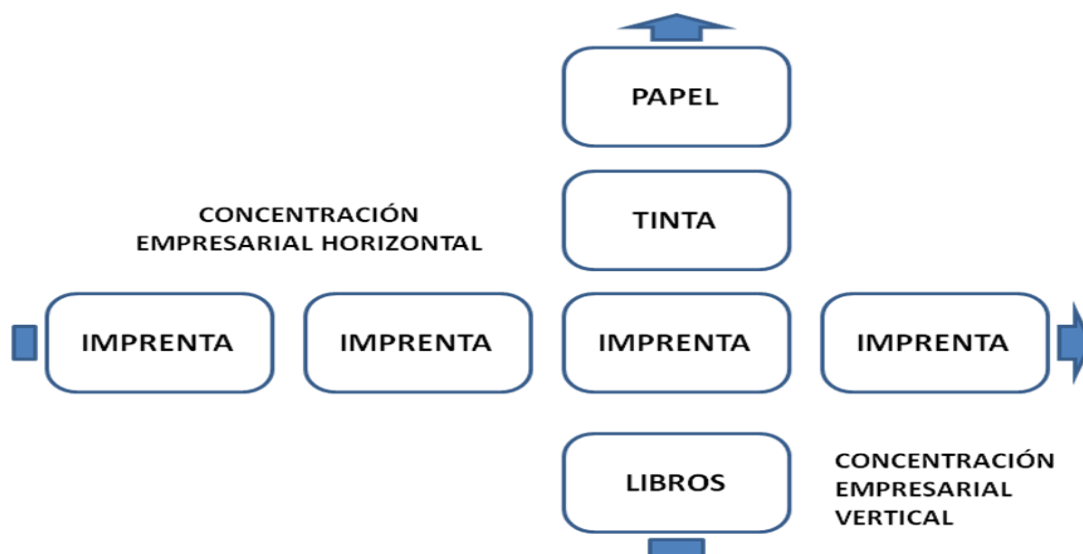
En el caso de dos (o más) empresas que compitan en el suministro de mercancías idénticas o similares, existen dos (o más) cadenas verticales similares de producción y distribución, en la forma siguiente:"

Cadena de Producción y Distribución de Dos Competidores:

Empresa A y Empresa B



Así pues, mediante la concentración empresarial vertical, los empresarios tratan de cubrir todas las etapas productivas, mientras que, a través de la concentración empresarial horizontal, los empresarios se enfocan en determinada rama de actividad, cubriendo todo un mercado con sus productos, como lo hemos graficado a continuación:



Las concentraciones empresariales pueden alcanzarse mediante acuerdos de forma y vinculación muy variada, como se verá a continuación:

Al respecto, el profesor Bernardo Parra, en el Seminario “Gestión de Grupos Económicos” señalando las formas más básicas de asociación empresarial, expuso:

*“El proceso de concentración y centralización del capital se presenta por diferentes caminos, Hilferding en El capital financiero, los describe con profundidad (...). El primero, a partir de los simples **pactos de caballeros** entre los capitalistas competidores más importantes, para repartirse los mercados, respetar ciertas franjas de precios o influir de manera conjunta en las políticas del Estado; en esta forma de asociación, los capitalistas mantienen su individualidad y no existe por parte de ellos ninguna obligación de respetar los convenios y la cooperación, es pues, una relación sólo de tipo voluntario. Una segunda forma para concentrar y centralizar el capital es la creación de un **pool**, según éste, los negocios se distribuyen de conformidad con una fórmula acordada por los participantes, este acuerdo generalmente se hace por escrito, el cumplimiento se garantiza únicamente de manera voluntaria por lo que, al igual que la fórmula usada en el pacto de caballeros, es bastante inestable.”*¹⁷¹

¹⁷¹Parra, Bernardo. Seminario “Gestión de Grupos Económicos”

De forma tal que, nos encontramos, en principio, con asociaciones voluntarias, entre propietarios, cuyas empresas mantienen total autonomía, y que, -ante el interés común de repartirse los mercados, conservar ciertas franjas de precios, influir en políticas de Estado, entre otras-, deciden, bien sea a través de un **pacto de caballeros** o a través de un **pool**, tomar decisiones y políticas comunes o conjuntas¹⁷².



Estas asociaciones también son realizadas mediante acuerdos vinculantes entre empresas que, de igual forma, mantienen su autonomía. Tal es el caso de los acuerdos de “cartelización”.

El profesor de economía Pablo Gargallo, define Cartel de la forma que sigue:

“Es una concentración de empresas de carácter horizontal, es decir, entre empresas que fabrican el mismo producto o que se ocupan de la misma fase de un proceso productivo, para eliminar o restringir la competencia entre ellas, repartiéndose sectores de mercado y

Disponible:

http://webcache.googleusercontent.com/search?hl=es&gbv=2&gs_sm=e&gs_upl=5063l19125l0l19454l44l37l0l21l0l0l1000l3639l2-2.3.1.1.0.118l0&q=cache:V2XyH_-nk5wJ:http://www.virtual.unal.edu.co/cursos/economicas/2006930/pdfgestion/CAPITULO%20II/Monopolios.pdf+multi+nacionales+trust+cartel+holding+pdf&ct=clnk [Consulta: 2011, Diciembre]

¹⁷²Gráfico elaborado por la autora.

ámbitos geográficos. A veces se establece un centro único de control que canaliza las ventas en el seno de las empresas que lo forman (...)¹⁷³

Así, el **Cartel** se presenta como una forma de concentración empresarial, donde empresas dedicadas a un mismo proceso productivo, manteniendo su autonomía, toman decisiones conjuntas, en forma colegiada, que les permite mantener el control de determinado sector económico¹⁷⁴.



Otra forma de asociación empresarial, utilizada internacionalmente, donde cada empresa mantiene su autonomía y se negocia un mismo producto, o proceso productivo, aunque ya no para controlar el mercado horizontalmente, es el contrato de **franquicia**.

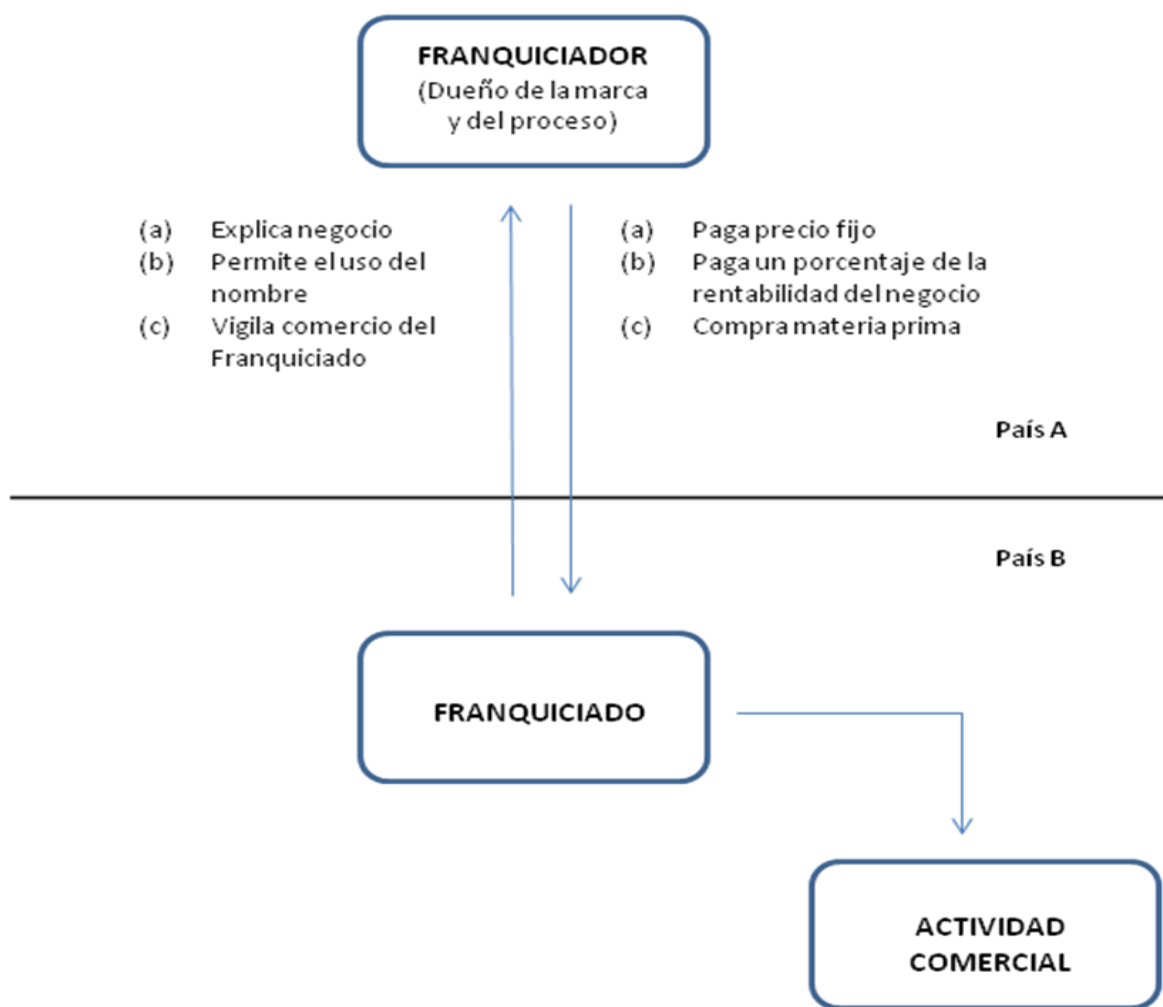
Éste contrato es definido por el profesor James Otis Rodner, previamente citado, de la forma que sigue:

¹⁷³ Gargallo, Pablo. IES Colegio Universitario. Departamento de Economía. Argentina, mayo 2004
Disponible: www.ecobachillerato.com/temaseco/temas/4clasesmercados.pdf [Consulta: 2011, Diciembre]

¹⁷⁴ Gráfico elaborado por la autora

“Bajo un contrato de franquicia, el propietario de cierto procedimiento comercial (el otorgante de la franquicia o franquiciador) celebra un contrato con un tercero (beneficiario de la franquicia – franquiciado), por el cual se conviene que el franquiciado desarrollará –en un país determinado- una actividad comercial del franquiciador. El franquiciador transfiere al franquiciado los derechos al uso de determinadas marcas de fábrica, procedimientos comerciales, técnicas de mercadeo, etc., en compensación por el pago de un precio, normalmente un precio fijo, más una participación en los resultados de la operación comercial.”

Así, pues el contrato de franquicia establece una relación entre empresas con autonomía, de la forma que se grafica a continuación¹⁷⁵:

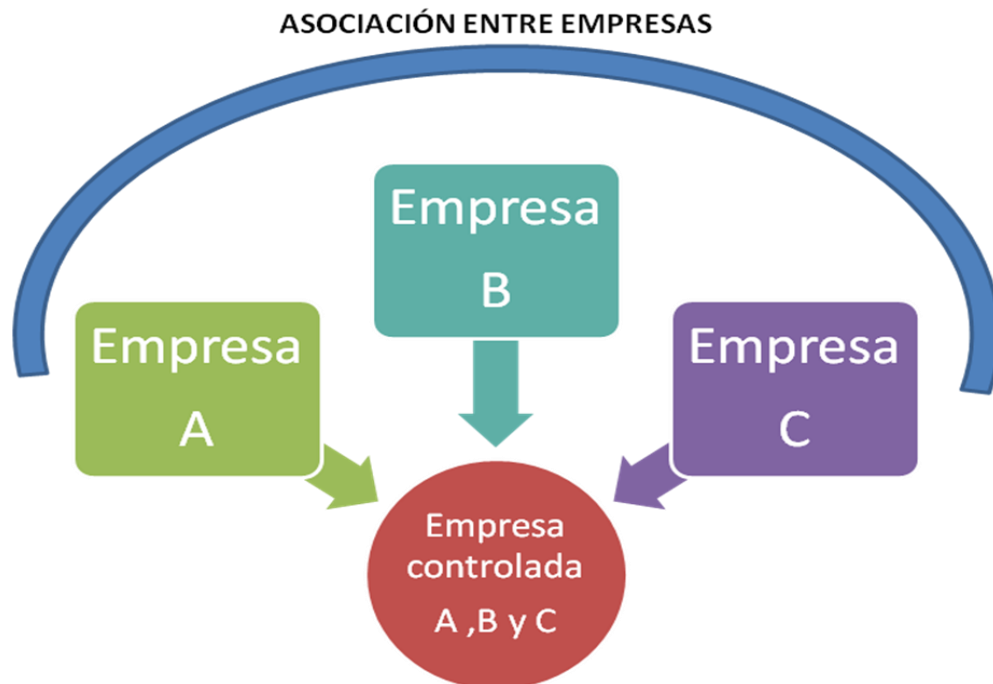


¹⁷⁵ Rodner S. James Otis. La Inversión Internacional en Países en Desarrollo..., ob. cit., p. 562

Otra forma de concentración empresarial es la llamada “**Empresa Conjunta**”, en inglés “*Joint Venture*”, la cual, en su forma más ampliada puede llegar a significar todo tipo de acuerdo entre empresas, incluidos los ya mencionados. Sin embargo, comúnmente implica un nivel de vinculación entre empresas que conservan su autonomía e invierten en una tercera que ha de estar subordinada a ellas, como se expone a continuación:

*“Un convenio de empresa conjunta, en sentido estricto, es aquel donde dos o más empresas convienen en formar e invertir en una tercera empresa. Esta tercera empresa pasa a ser la empresa conjunta (“Joint Venture”) y tiene como característica que es una compañía que opera con la participación de dos o más accionistas, inversionistas directos, que participan activamente en la gerencia de la compañía.”*¹⁷⁶

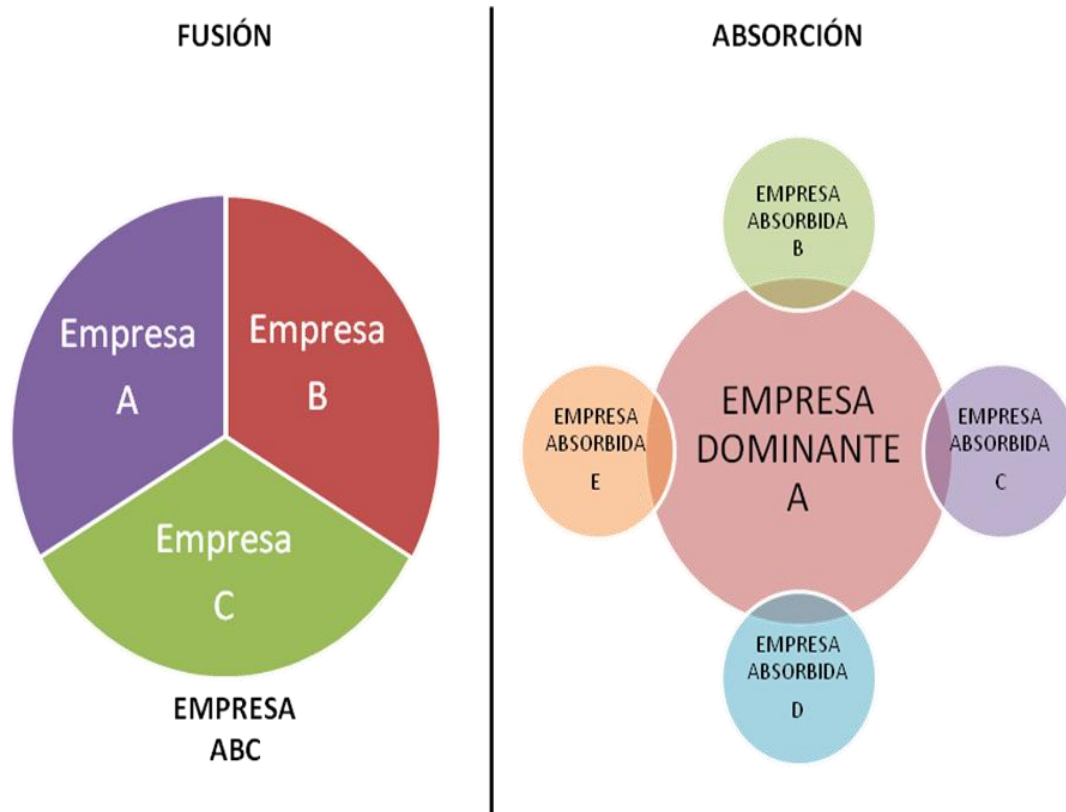
Esta forma de concentración podría graficarse de la siguiente manera¹⁷⁷:



¹⁷⁶ Rodner S. James Otis. La Inversión Internacional en Países en Desarrollo..., ob. cit., p. 278

¹⁷⁷ Gráfico realizado por la autora

Otros procesos de concentración empresarial, a diferencia de los ya vistos, pueden implicar la pérdida de autonomía de las empresas que se concentran, así pues, nos encontramos para ello, procesos de **absorción**, mediante los cuales una o más empresas existentes desaparecen al quedar integrada en la otra existente, y **fusión**, a través del cual dos o más empresas existentes se convierten en una nueva empresa¹⁷⁸.



Así pues, el profesor Bernardo Parra, previamente citado, menciona, entre las formas de absorción empresarial a los llamados “**Trusts**”, definidos por él como sigue:

¹⁷⁸Gráfico realizado por la autora

"[Una] forma de asociación de capitales es la constitución de un trust, que consiste en la fusión financiera de varias empresas independientes en una sola y que se coloca bajo una sola dirección, esto puede darse en dos sentidos: horizontal o verticalmente, el primero se presenta cuando las empresas agrupadas tienen el mismo objeto social aproximadamente y la segunda cuando tienen objetivos complementarios o integrados. El objetivo de la creación de un trust es el monopolio del mercado y la racionalización de la producción influyendo en la reducción de los costos de producción".

Finalmente, se hará alusión a una de las formas más conocidas de concentración empresarial, donde se constituye de forma muy acabada la toma de decisiones centralizada en una casa matriz: **"El Holding"**. Este modelo empresarial internacional, es definido por el Profesor Pablo Gallardo, previamente citado, como:

"Unión de empresas con objeto de constituir un grupo financiero. Es la toma de participaciones por una empresa (matriz), sobre otras (filiales), mediante la compra de acciones para hacerse con el control de éstas. Se caracteriza por configurar el activo de la sociedad dominante (matriz), que no suele realizar actividades productivas, un paquete mayoritario de acciones de las acciones subsidiarias (filiales) con el objeto de proceder a su control. Cuando la sociedad matriz persigue otro objeto social de carácter industrial o comercial, nos encontramos con un holding mixto."

Los Holding pueden expandirse mediante la constitución o compra de empresas filiales en otros países o mediante la simple conformación de sucursales.

Así pues, el Reglamento del Régimen Común de Tratamiento a los Capitales Extranjeros y sobre Marcas, Patentes, Licencias y Regalías, Aprobado por las Decisiones Nos. 291 Y 292 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena, define a las **Empresas Filiales o Subsidiarias** como sigue:

*“Se entiende por empresas filiales o subsidiarias aquellas empresas extranjeras que, por cualquier causa, sean controladas en su capital o en su gestión por otra que se denomina matriz. También se considerarán filiales o subsidiarias aquellas empresas que sean controladas separadamente, en su capital o en su gestión, por otra que a estos efectos es la casa matriz, aunque aquellas no tengan entre sí ninguna vinculación. Se considerará que existe relación de subsidiaria entre dos empresas, cuando la casa matriz posea más del cincuenta por ciento (50%) del total del capital social de la empresa filial.”*¹⁷⁹

Las sucursales, por el contrario, no constituyen una sociedad nueva, sino que son un simple establecimiento en el país donde se va a realizar la inversión. Así, el profesor James Otis Rodner, distingue entre las filiales y las sucursales afirmando cuatro elementos principales:

1. La filial tiene responsabilidad directa frente a sus acreedores, por lo cual la responsabilidad de la casa matriz queda eliminada, salvo que se haya constituido en garante de la obligación de la filial. En cambio, con la sucursal, por no constituir ésta una empresa separada, la casa matriz se hace responsable de sus pasivos.
2. La capacidad de endeudamiento de la sucursal es la misma que la de la casa matriz, no así la filial.
3. Los resultados de la sucursal forman parte del balance de la casa matriz, la filial tiene una contabilidad separada.
4. Los resultados fiscales de la sucursal son los mismos que los de la casa matriz, los de la filial son separados.

En el *Holding*, el dominio de las decisiones desde la casa matriz, en las filiales o sucursales, puede realizarse de varias formas. Así, en la Tesis

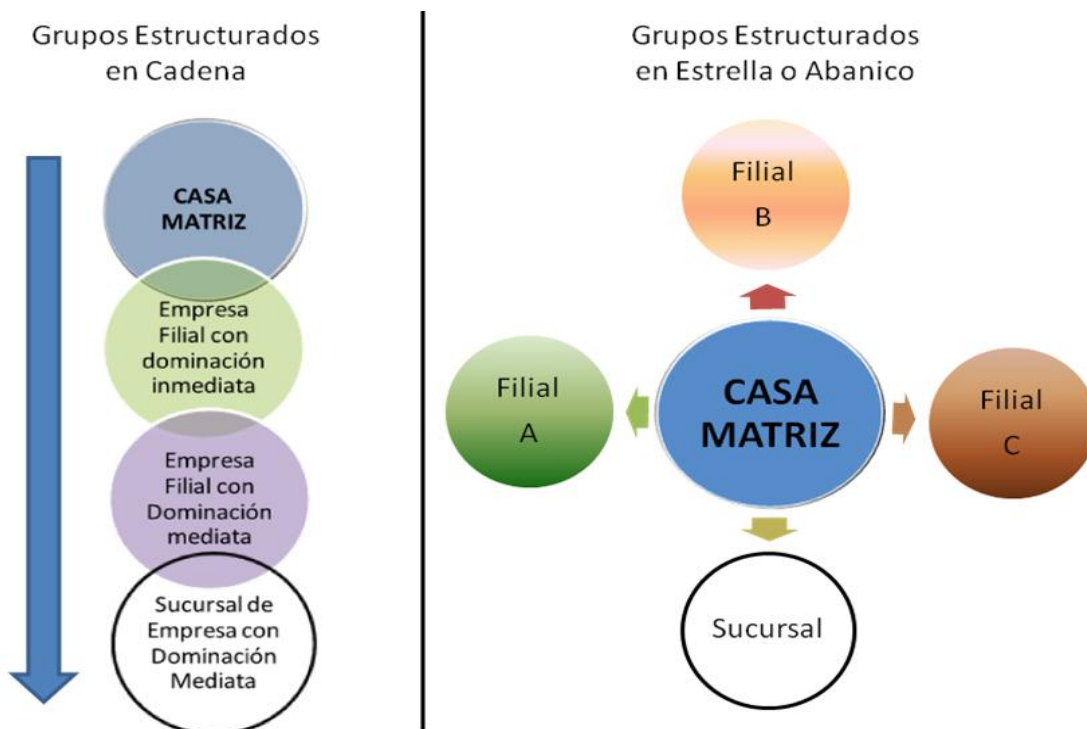
¹⁷⁹Decreto N° 2095 - 13 de febrero de 1.992 (Gaceta Oficial N° 34.930 del 25 de marzo de 1992).

“Proyecto para las Estrategias de Administración Tributarias Internacionales para el Control de Precios de Transferencia en Ecuador”, de Luis Manolo Chicaíza¹⁸⁰, se esbozan 2 de las principales maneras de ejercer control desde la casa matriz en un Holding:

“Grupos Estructurados en Cadena. Donde la unidad central se vincula con una segunda unidad que a su vez se comunica con una tercera y así sucesivamente; de tal manera que la primera unidad logra dominar las otras mediatamente.

Grupos Estructurados en Estrella o en Abanico. Aquí cada una de las unidades se vincula directamente con la unidad central. Este tipo de estructura se refiere específicamente a empresas matrices y a filiales o subsidiarias. Esta corresponde a los grupos por subordinación, mientras que la estructura en cadena puede darse tanto en éstos, como en los grupos por coordinación.”

Éstas pueden ser graficadas de la manera que sigue¹⁸¹:



¹⁸⁰Chicaíza Quinaloa, Luis Manolo. “Proyecto para las estrategias de Administración Tributarias Internacionales para el Control de Precios de Transferencia en Ecuador”. 2008 Guayaquil Ecuador. Disponible: <http://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/7157/1/Manolo%20Chicaiza.pdf> [Consulta: 2011, Diciembre]

¹⁸¹Gráfico realizado por la autora

III.3. Sobre las Empresas Grannacionales

En el marco del desarrollo e impulso de concentración empresarial, tanto a nivel internacional, como a nivel nacional, han venido desarrollándose modelos internacionales para la conformación de empresas transnacionalizadas que propenden, además de la paulatina conformación de monopolios y oligopolios internacionales, al aumento incesante de la producción, incrementando el lucro y reduciendo los costos unitarios para su propietario, el aumento de mercados y ganancias, un mayor acceso a la tecnología o a materias primas que constituyan el objeto de explotación de la empresa, diferencias de costos de mano de obra, superación de barreras arancelarias, entre otros¹⁸².

Este modelo empresarial, tan fuertemente criticado desde el ALBA-TCP, ostenta un conjunto de características presentes independientemente de la condición pública o privada de la empresa, de si su propietario es el Estado o un privado.

Siguiendo este orden de ideas, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico de forma bastante parecida al concepto, previamente transcrito, que de ellas hace las Naciones Unidas en el documento “Las Directrices de la OCDE para las Empresas Multinacionales”, expone:

“Habitualmente se trata de empresas u otras entidades establecidas en más de un país y ligadas de tal modo que pueden coordinar sus actividades de diversas formas.

¹⁸²Duque Bohórquez, Katuska Elimar. “Origen y causas de la evolución de las empresas multinacionales” Disponible: <http://www.gestiopolis.com/recursos/documentos/fulldocs/eco1/orcauempmulti.htm> [Consulta: 2011, Diciembre]

Aunque una o varias de estas entidades puedan ser capaces de ejercer una influencia significativa sobre las actividades de las demás, su grado de autonomía en el seno de la empresa puede variar ampliamente de una empresa multinacional a otra.

Pueden ser de capital privado, público o mixto. Las Directrices se dirigen a todas las entidades pertenecientes a la empresa multinacional (sociedades matrices y/o entidades locales). ”¹⁸³

Las Empresas Grannacionales, al no tener un desarrollo legislativo que sirva de base para su constitución, lo que hace de su carácter “Grannacional” un concepto político y no jurídico; se constituyen conforme a las normativas nacionales e internacionales vigentes, asimilando los modelos jurídicos propios de la concentración empresarial o de las empresas transnacionales.

Así pues, se observa en las empresas en conformación, una gran similitud con el modelo de Empresas Conjuntas, y en particular, en la Empresa Grannacional de Café, un modelo mixto, que conforma, mediante el modelo de Empresas Conjuntas, una filial que a su vez, será dueña de otra filial, que controla una sucursal, conformándose así un modelo muy parecido a los Holding estructurados en cadena, previamente expuestos.

De igual forma, se observa en ciertas características trascendentales de las Empresas Grannacionales, previamente citadas, establecidas en el documento “Conceptualización de Proyectos y Empresas Grannacionales en el Marco del ALBA”, que las mismas:

“Deben partir de la noción de integración productiva y tener en cuenta las necesidades de complementación económica entre la naciones que la integran, en áreas fundamentales para el desarrollo Económico – Social. Esto supone utilizar al máximo las capacidades de

¹⁸³En este caso el concepto de “empresas multinacionales” se asume como sinónimo de las empresas transnacionales. Disponible: <http://www.ccla.org.pe/publicaciones/cuadernos-integracion/pdf/cuaderno4.pdf> [Consulta: 2011, Diciembre]

cada país: Recursos Energéticos, Disponibilidad Financiera, Disposición de Materias Primas, Recurso Humano Calificado, Desarrollo Científico y Tecnológico (...)

Las Empresas Grannacionales para ser exitosas requieren además:

1. De la Planificación Grannacional: Basada en la optimización de todos los recursos disponibles y obedeciendo a los conceptos de encadenamiento y eficiencia productiva, satisfacción de necesidades y precio justo.

2. Del Control de las Fuentes de Materia Prima: Afortunadamente esta es una ventaja real en nuestros países, en virtud de que el Estado controla dichas fuentes. (...)

Así tenemos que Empresas Grannacionales serán aquellas de los países del ALBA integradas productivamente, cuya producción se destinará fundamentalmente al mercado INTRA-ALBA (zona de comercio justo), y cuya operación se realizará de forma eficiente.”

Y que, haciendo una analogía con las actuales propuestas de inversión extranjera y de integración productiva, regionales, así como con los modelos de concentración empresarial expuestos, encontramos que desde el seno del ALBA-TCP, se está promoviendo a través de un proyecto de “integración productiva” –parecido al de MERCOSUR-, la conformación de empresas internacionales constituidas de forma tal que puedan tener disposición de materias primas, recursos humanos, tecnología, -los cuales constituyen parte de las razones que impulsan la conformación de empresas transnacionales-, y que obedezcan a conceptos de encadenamiento y eficiencia productiva – es decir, concentración empresarial horizontal y vertical- .

CONCLUSIONES

Analizadas las Empresas Grannacionales, específicamente en lo referente a su marco –el ALBA-TCP-, a su modelo actual y a su estudio comparativo; no queda sino proceder a esbozar, *grosso modo*, las características esenciales de su modelo jurídico en conformación, y exponer las recomendaciones pertinentes que ayuden a perfeccionar su modelo jurídico.

Así pues, en principio se observó que el marco de las Empresas Grannacionales, es decir el ALBA-TCP, al ser una propuesta política en creación, no conformada jurídicamente, a pesar de su paulatino desarrollo “institucional”, presenta grandes debilidades para lograr concretar su objeto, específicamente el desarrollo de una zona “Grannacional”, o “Zona Económica de Desarrollo Compartido”.

Esta debilidad de base, se ve duplicada a la hora de conformar las Empresas Grannacionales, bajo los principios propuestos por esta organización política, toda vez que, la base principista que las debería caracterizar, goza de la misma inestabilidad que el ALBA-TCP proponente.

Es quizás por lo anterior, que los presidentes del ALBA-TCP, le dieron preponderancia a la conformación de un acuerdo constitutivo, que permitiera darle carácter vinculante y jurídico, a ciertas disposiciones que deberían ser asumidas indefectiblemente, desde sus sujetos, para mantener el espíritu del ALBA, es decir, la conformación del Tratado de Comercio de los Pueblos.

Sin embargo, a pesar que lo anterior no se haya concretado, se han venido conformando las Empresas Grannacionales, en el tan criticado marco jurídico del ALBA-TCP.

Las Empresas del ALBA han venido creándose sin una base que garantice la preeminencia de sus principios, bajo una forma de constitución y un modelo jurídico muy parecido al que se utilizó durante los años de la postguerra, para la creación de empresas internacionales públicas, que habrían de reconstruir a un mundo devastado por la guerra –propuesta keynesiana- y luego, en su gran mayoría, se adaptan a los resultados de la ola de privatizaciones de la década de los 90, conformándose en empresas transnacionales privadas.

Ciertamente, en el proceso de creación de las Empresas Grannacionales se han venido cumpliendo muchas de las especificaciones previstas para ellas; de forma tal que los Acuerdos internacionales hasta ahora suscritos para su creación, prevén una instancia de decisión intergubernamental que garantiza las decisiones por consenso y con independencia del aporte; contemplan, de igual forma, la conformación de empresas en los territorios de los Estados Parte bajo sus leyes; y en principio, son empresas de propiedad estatal y por tanto, mientras ésta sea la posición política de sus dirigentes, obedecen a una planificación global Grannacional conjunta.

Sin embargo, no es menos cierto que para ello se ha tomado como base la legislación existente, y por tanto, lejos de hacer de estas empresas una contraposición a las transnacionales, como se plantea en los Documentos del ALBA-TCP, se han venido desarrollando conforme a los modelos jurídicos propios de la concentración empresarial o de las empresas transnacionales de propiedad pública, específicamente mediante modelos de

Empresas Conjuntas, o, incluso, modelos muy parecidos a los Holding estructurados en cadena.

Siendo así, visto que en otros modelos de integración latinoamericana se propende al impulso de la inversión extranjera directa o integración productiva transnacionalizada y, a pesar de que políticamente el ALBA-TCP plantee otra cosa, el hecho de que sus Estados miembros bajo el título “Grannacional” conformen empresas de la misma categoría -sólo que con otro dueño: el Estado-, podría significar que el ALBA-TCP está dirigiéndose, en la misma dirección que los otros modelos de integración regional o subregional.

En todo caso, a efectos de hacer realmente efectiva la conformación de Empresas Grannacionales bajo los principios del ALBA-TCP, pareciera necesario en principio, darle origen jurídico al ALBA-TCP, conformar el Tratado de Comercio de los Pueblos y evaluar la posibilidad de suscribir un Acuerdo Marco que establezca un conjunto de parámetros jurídicos dentro de los cuales puedan surgir empresas realmente alternas bajo sus principios fundacionales.

BIBLIOGRAFÍA

I.- Fuentes Bibliográficas

Acedo Mendoza, Manuel. *La nacionalidad de las personas jurídicas. Las sociedades extranjeras en Venezuela*. (Tesis de Grado, junio 1946). En: Revista del Colegio de Abogados del Distrito Federal, Año XI, mayo-diciembre 1947, N° 4. pp. 56-77.

Balassa, Bela. *Teoría de la Integración Económica*, Biblioteca Uteha de Economía, México, DF., 1964, p. 2.

Corte Internacional de Justicia, Inmunidad de Jurisdicción de los Estados (Alemania c. Italia; intervención de Grecia). 3 de febrero 2012. Lista General Número 143. p. 24 – 28.

Cuarta edición de la Ley de Derecho Internacional Privado –Derogatorias y Concordancias-, Coordinada por Tatiana B. de Maekelt, y editada por la Academia de Ciencias Políticas y Sociales en Caracas, en el año 2006.

Derecho Internacional Privado. Materiales para el estudio de la carrera de Derecho. Tomo II. Universidad Central de Venezuela. Facultad de Ciencias Jurídicas y Políticas. Escuela de Derecho. Sección de Derecho Internacional Privado y Comparado. Caracas, 2005. p. 500 -575.

Fligler, Carlos. “Empresas Públicas Internacionales”. En: Marcos Kaplan (Comp.): *Corporaciones Públicas Multinacionales para el Desarrollo y la*

Integración de la América Latina. Fondo de Cultura. México, 1974., pp. 159 – 184.

Hernández-Bretón, Eugenio. “Domicilio del Demandado”. En: Tatiana B. de Maekelt, Ivette Esis Villarroel, Carla Resende (Coords.): *Ley de Derecho Internacional Privado Comentada*. Tomo II. Universidad Central de Venezuela Facultad de Ciencias Jurídicas y Políticas. Universidad Central de Venezuela Consejo de Desarrollo Científico y Humanístico. Caracas, 2005. p. 988.

Jaffé Carbonell. Angelina. Derecho Internacional Público. Academia de Ciencias Políticas y Sociales, Centro de Investigaciones Jurídicas. Editorial Torino C.A. Caracas, 2008. p. 126 – 371.

Kaplan Marcos, Corporaciones Públicas Multinacionales para el Desarrollo y la Integración de la América Latina. Fondo de Cultura Económica. México, 1974. p. 8.

Linares, Antonio. Derecho Internacional Público. Tomo I. Biblioteca de la Academia de Ciencias Políticas y Sociales. Serie Estudios. Caracas 1983. p. 14 – 44.

Madrid Martínez. “Artículo 151 de la Constitución venezolana ¿Inmunidad? ¿Exclusividad? O ¿Ambas?”. *Boletín de la Academia de Ciencias Políticas y Sociales*. Caracas, enero-diciembre 2005, N° 143, p. 423 – 427.

Manual de Derecho Internacional Público. Editado por Max Sorensen. Fondo de Cultura. 9º reimpresión 2004. México. pp. 156 – 414.

Martyn Howe. Empresas Multinacionales. Ediciones Economía y Prensa. PROLAM. Buenos Aires, Argentina. 1973. p. 18.

Morles Hernández, Alfredo. "Cuestiones de Derecho Societario". Academia de Ciencias Políticas y Sociales. Serie Estudios 63. Caracas, 2006 pp. 193 – 800.

Curso de Derecho Mercantil. Las sociedades mercantiles. Tomo II. Universidad Católica Andrés Bello. Caracas 2004.

Otis Rodner, James. "La Inversión Internacional en Países en Desarrollo". Editorial Arte. Caracas, 1993. pp. 140 – 562.

Parma Ponte, Mariana. Velázquez Reque, Dixies. "Los Contratos de Empréstito – Análisis Jurídico desde la Experiencia del Abogado del Estado". Fundación Procuraduría General de la República. Caracas 2006. p. 201- 206.

Procuraduría General de la República. Doctrina de la Procuraduría General de la República 2001 – 2002. Fundación Procuraduría General de la República 2001 202. 2003. Caracas- Venezuela. pp. 223 – 374.

Doctrina de la Procuraduría General de la República, 2006 2007. Fundación Procuraduría General de la República, Caracas, 2008. p. 76.

Rousseau, Charles. Derecho Internacional Público. Ariel. 3ª Edición. 1966. Barcelona, España. p. 31- 215.

Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA). Evolución de la integración regional 2007-2008. XXXIV Reunión Ordinaria del Consejo Latinoamericano. Caracas, Venezuela. 11 al 13 de noviembre de 2008. SP/CL/XXXIV.O/Di N° 12-08. p. 26.

Valencia, Judith. “La Ruta del ALBA”. Caracas, Noviembre 2009. Ministerio del Poder Popular para las Comunas y Protección social. Gobierno Bolivariano de Venezuela. p.1- 3.

Valeri Albornoz, Paúl. Curso de Derecho Comercial Internacional. Ediciones Liber. Caracas Venezuela 2005. p. 234 – 235.

Vellas, Pierre. Ensayo “Enfoques Generales: La Empresa Multinacional Regional”. En: Marcos Kaplan (Comp.): *Corporaciones Públicas Multinacionales para el Desarrollo y la Integración de la América Latina*. Fondo de Cultura Económica. México, 1974. pp. 64-85

Zambrano, Amenothep. ALBA: 7 Años de Paz, Desarrollo y Vida para los Pueblos de Nuestra América. En: ALBA, Órgano Informativo al Servicio de la Integración y Liberación de los Pueblos. Noviembre-Diciembre 2011. p. 4 - 6

II.- Documentos Legales

Código Bustamante

Código Civil de Venezuela

Código de Comercio de Venezuela

Código de Comercio del Estado Plurinacional de Bolivia

Constitución de la República Bolivariana de Venezuela

Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados entre Estados y Organizaciones Internacionales o entre Organizaciones Internacionales

Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados

Convención Interamericana sobre Conflicto de Leyes en materia de Sociedades Mercantiles

Convenio sobre Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones entre Estados y Nacionales de otros Estados

Decisión 291 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena

Decisión 292 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena

Decreto con Rango y Fuerza de Ley de Promoción y Protección de Inversiones y su Reglamento

Ley de Compañías del Estado del Ecuador

Ley de Derecho Internacional Privado

Ley Orgánica de la Administración Pública

Ley Orgánica de la Administración Pública

III.- Fuentes Electrónicas

Asamblea General de Naciones Unidas. Resolución aprobada por la Asamblea General. Quincuagésimo noveno período de sesiones. Tema 142 del programa. A/RES/59/38. Distr. General 16 de diciembre 2004. Disponible: <http://daccess-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/N04/478/57/PDF/N0447857.pdf?OpenElement> [Consulta: 2012, febrero]

Badell Madrid, Rafael. La Inmunidad de Jurisdicción y el Arbitraje en los Contratos del Estado. Conferencia dictada en las VIII Jornadas Internacionales de Derecho Administrativo Allan Brewer-Carías, en Caracas el 11 de noviembre de 2005. p. 9, 11, 13. Disponible: <http://www.badellgrau.com/imprimir.php> [Consulta: 2012, febrero]

Bolívar Simón. Carta de Jamaica. Kingston, 6 de septiembre de 1815. Disponible: <http://www.analitica.com/bitblib/bolivar/jamaica.asp> [Consulta: 2011, Diciembre]

Carlos Díaz, entrevista a Luis Britto García, “Perdimos el derecho a ser juzgados según nuestras leyes, nunca las juntas arbitrales foráneas han favorecido a nuestro país,” La razón, Caracas 14-06-2009. Publicado el 20 - 06-2009 por Luis Britto García. Disponible: <http://luisbrittogarcia.blogspot.com/2009/06/tsj-lesiono-soberania.html> [Consulta: 2011, Diciembre]

Chicaíza Quinaloa, Luís Manolo. “Proyecto para las estrategias de Administración Tributarias Internacionales para el Control de Precios de Transferencia en Ecuador”. 2008 Guayaquil Ecuador. Disponible:

<http://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/7157/1/Manolo%20Chi%20caiza.pdf> [Consulta: 2011, Diciembre]

Correa Rafael. Integración: Monroísmo Versus Bolívarismo. Disponible: <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:u1WdqKr18ToJ:www.alianzabolivariana.org/modules.php%3Fname%3DNews%26file%3Dprint%26sid%3D1042+doctrina+monroe+vs+bolivar+ALBA&cd=3&hl=es&ct=clnk&gl=ve&source=www.google.co.ve> [Consulta: 2011, Diciembre]

Declaración de la VII Cumbre del ALBA-TCP. Cochabamba, Bolivia. 17 de octubre de 2009. Disponible: www.alba-tcp.org [Consulta: 2011, Diciembre]

Duque Bohórquez, Katiusha Elimar. “Origen y Causas de la Evolución de las Empresas Multinacionales”. 01-2004. Disponible: <http://74.125.93.132/search?q=cache:e1fgYOptnb8J:www.gestiopolis.com/recursos/documentos/fulldocs/eco1/orcauempmulti.htm+empresas+transnacionales+y+multinacionales&cd=2&hl=es&ct=clnk&gl=ve> [Consulta: 2010, Diciembre]

Efectos de la salida de Venezuela de la Comunidad Andina de Naciones”. Horacio Ermini Imeri. Horacio Ermini Felizzola. Ermini Puppio Story & Asociados, despacho de Abogados EPSA. Caracas, noviembre 2007. Disponible: <http://www.epsa.com.ve/es/documentos/epsa3.pdf> [Consulta: 2011, Diciembre]

Gargallo, Pablo. IES Colegio Universitario. Departamento de Economía. Argentina, mayo 2004. Disponible: www.ecobachillerato.com/temaseco/temas/4clasesmercados.pdf [Consulta: 2011, Diciembre]

Gómez, Catarina: "Las empresas transnacionales: conceptos y definiciones" 2004. Disponible:

catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lri/cortes_m_cg/capitulo1.pdf

2004 [Consulta: 2011, Diciembre]

<http://es.scribd.com/doc/56849217/IDEOLOGIA-ALCA-ALBA> [Consulta: 2011, Diciembre]

http://europa.eu/legislation_summaries/internal_market/businesses/index_es.htm [Consulta: 2011, Diciembre]

<http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:ytxX3Dx9eS0J:edant.clarin.com/diario/2005/10/31/um/m-01081405.htm+.-+III+Cumbre+de+los+Pueblos+anticumbre&cd=7&hl=es&ct=clnk&gl=ve&client=firefox-a&source=www.google.co.ve> [Consulta: 2011, Diciembre]

http://wto.org/spanish/tratop_s/comp_s/history_s.htm#julydec [Consulta: 2011, Diciembre]

<http://www.alba-tcp.org> [Consulta: 2011, Diciembre]

<http://www.alianzabolivariana.org/> [Consulta: 2011, Diciembre]

<http://www.aseansec.org/7664.htm> [Consulta: 2011, Diciembre]

<http://www.bibliojuridica.org/libros/2/677/11.pdf> [Consulta: 2011, Diciembre]

<http://www.ccla.org.pe/publicaciones/cuadernos-integracion/pdf/cuaderno4.pdf> [Consulta: 2011, Diciembre]

http://www.comunidadandina.org/inversiones/SG_RT_EAPI_dt%204.pdf

[Consulta: 2011, Diciembre]

<http://www.comunidadandina.org/normativa/dec/D292.htm> [Consulta: 2011, Diciembre]

http://www.csa.csi.org/index.php?option=com_docman&task=doc_details&gid=721&Itemid=392&lang=es [Consulta: 2011, Diciembre]

http://www.csa-csi.org/index.php?option=com_docman&task=doc_details&gid=721&Itemid=392&lang=es [Consulta: 2011, Diciembre]

<http://www.ecaminos.cu/index.php?action=noticias&what=view&who=4772>
[Consulta: 2011, Diciembre]

<http://www.el-nacional.com/noticia/16671/18/Asamblea-Nacional-retomara-este-a%C3%B1o-propuesta-de-ley-antimonopolios.html> [Consulta: 2011, Diciembre]

http://www.ftaa-alca.org/View_s.asp [Consulta: 2011, Diciembre]

http://www.movimientos.org/noalca/albasi/show_text.php3?key=19344
[Consulta: 2011, Diciembre]

http://www.movimientos.org/noalca/albasi/show_text.php3?key=19344
[Consulta: 2011, Diciembre]

http://www.mre.gov.ve/index.php?option=com_content&view=article&id=18939:mppre&catid=3:comunicados&Itemid=108 [Consulta: 2011, Diciembre]

http://www.mre.gov.ve/index.php?option=com_content&view=article&id=18939:mppre&catid=3:comunicados&Itemid=108 [Consulta: 2012, enero]

http://www.oas.org/cji/memoria_catalogo_informes_resoluciones_1986-81.pdf [Consulta: 2012, febrero]

<http://www.procompetencia.gob.ve/images/ley.pdf> [Consulta: 2011, Diciembre]

<http://www.sice.oas.org/trade/mrcsrs/decisions/dec1208s.pdf> [Consulta: 2011, Diciembre]

<http://www.sice.oas.org/trade/mrcsrs/decisions/dec1308s.pdf> [Consulta: 2011, Diciembre]

<http://www.summit-americas.org/defaults.htm> [Consulta: 2011, Diciembre]

<http://www.tsj.gov.ve/decisiones/scon/abril/953-290403-00-0836-htm> [Consulta: 2012, febrero]

<http://www.tsj.gov.ve/decisiones/scon/Febrero/97-11209-2009-08-0306.html> [Consulta: 2011, Diciembre]

<http://www.tsj.gov.ve/informacion/notasdeprensa/notasdeprensa.asp?codigo=6941> [Consulta: 2011, Diciembre]

<http://www.tsj.gov.ve/jurisprudencia/extracto.asp?r=3303> [Consulta: 2012, febrero]

<http://www.unctad.org/sp/docs/tbrbpinf36.sp.pdf> [Consulta: 2011, Diciembre]

[http://www.unhchr.ch/Huridocda/Huridoca.nsf/0/fc9966a641705b0bc1256c050059be80/\\$FILE/G0214347.doc](http://www.unhchr.ch/Huridocda/Huridoca.nsf/0/fc9966a641705b0bc1256c050059be80/$FILE/G0214347.doc) [Consulta: 2011, Diciembre]

<http://www.usembassy.or.cr/cafta/finalftaaproposals-sp4.pdf> [Consulta: 2011, Diciembre]

http://www.wto.org/spanish/tratop_s/comp_s/links_s.htm#ios [Consulta: 2011, Diciembre]

Merke Federico. De Bolívar a Bush: Los Usos del Regionalismo en América Latina. Disponible:

http://www.paisporvenir.org.ar/upload/561_Federico%20Merke%20-%20Regionalismos%20en%20America%20del%20Sur.pdf [Consulta: 2011, Diciembre]

Muradas Gil, Juan Fernando y Otero Pozo, Margot. El pensamiento de unidad continental: bolivarismo o latinoamericanismo versus panamericanismo. Disponible:

<http://luiscastellanos.files.wordpress.com/2011/05/el-pensamiento-de-unidad-continental.pdf> [Consulta: 2011, Diciembre]

Ortiz Ramírez Eduardo y Díaz Marisela. Venezuela: Balance de las posiciones frente al ALCA. 27 de marzo de 2005. Analítica.com Disponible: <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:5-awUI4lYaIJ:www.analitica.com/va/economia/opinion/8357314.asp+ALCA&cd=10&hl=es&ct=clnk&gl=ve&client=firefox-a&source=www.google.co.ve> [Consulta: 2011, Diciembre]

Parra, Bernardo. Seminario “Gestión de Grupos Económicos” Disponible: http://webcache.googleusercontent.com/search?hl=es&gbv=2&gs_sm=e&gs_

upl=5063l19125l0l19454l44l37l0l21l0l0l1000l3639l2-
2.3.1.1.0.1l8l0&q=cache:V2XyH_-
nk5wJ:http://www.virtual.unal.edu.co/cursos/economicas/2006930/pdfgestion/
CAPITULO%20II/Monopolios.pdf+multinacionales+trust+cartel+holding+pdf&
ct=clnk [Consulta: 2011, Diciembre]

Rivery Tur, Joaquín. La Fase Decisiva por o contra el ALCA.. Diario Granma.
La Habana, miércoles 20 de julio de 2011. Año 15 / Número 201 Disponible:
<http://www.granma.cubaweb.cu/secciones/especial/esp16.htm> [Consulta:
2011, Diciembre]

Secretaría Permanente del SELA. "Inversiones Extranjeras Directas en
América Latina y el Caribe". 10-2001. Disponible:
http://sela.org/public_html/AA2K1/ESP/docs/financia/spclxxviiodi5/spclxxviidi5-7.htm [Consulta: 2010, Diciembre]

www.cavedatos.org.ve/download/cdt_299.doc [Consulta: 2011, Diciembre]