

REVISTA DE REVISTAS

DERECHO ECONÓMICO 1144

respecto de lo que las leyes inglesas han tomado como principio de aplicación, en cualquier forma se ha tenido la precaución de restringir las diferencias en el pago del trabajo por horas. Se tiene la esperanza de que dicha legislación avance al mismo ritmo que lo ha hecho el de la legislación europea en materia de normas para el trabajo. Para lograr lo anterior se ha procurado el mayor acercamiento de la legislación actual de Gran Bretaña a lo contenido en el artículo 119 del Estatuto de la Comunidad Europea sobre mercado de trabajo y la supresión de todo tipo de discriminación en las contrataciones laborales. Por lo pronto se ha llegado al consenso de considerar como indiscriminatoria, por parte de algunos patronos, la contratación del trabajo femenino por menor tiempo al de la jornada legal, y con menor salario del que se cubre a otros trabajadores, lo cual estima la autora como el único aunque importante elemento puesto en ejercicio para acabar con esa execrable práctica.

Santiago BARAJAS MONTES DE OCA

DERECHO ECONÓMICO

CRUZ SERRANO, Alejandro, "Hambre y desnutrición: los deseos y las realidades", *Comercio Exterior*, México, núm. 17, vol. 31, julio de 1981, pp. 753-759.

Mucho se ha hablado en los últimos lustros sobre la necesidad de producir los alimentos suficientes para poder nutrir adecuadamente a la población mundial. Cruz Serrano hace, en el artículo que se reseña, una evaluación de los esfuerzos realizados en ese rubro.

Inicia su argumentación delimitando el problema del hambre y la desnutrición y su magnitud, en donde observa que en los estudios —pesimistas unos y optimistas los otros—, que se han realizado a nivel internacional para cuantificarlo y han estimado que éste no se debe a la deficiente producción de alimentos, sino a la inequitativa distribución de los mismos.

Por ello en determinadas regiones el 70% de la población apenas subsiste, con graves padecimientos debidos a la desnutrición; tal es el caso del centro y oriente de África, India y parte de América Latina. Mientras en otras se desperdician productos alimenticios elaborados con tecnología e higiene muy eficaces.

Haciendo una proyección de la situación actual al año 2000 —fundando sus afirmaciones en estudios realizados por la FAO y el Banco Mundial—, sostiene que el problema no será menor, por lo que es necesario una acción conjunta para resolver simultáneamente los problemas internos de cada país y el problema colectivo mundial.

Partiendo de estas reflexiones iniciales ubica las acciones nacionales e internacionales que se han realizado al respecto, haciendo hincapié en la necesidad de no considerar el problema de la hambruna mundial como un fenómeno aislado, coyuntural o temporal; sino como algo general y complejo que demanda soluciones integrales tanto de los gobiernos como de organismos y agencias internacionales, y cuyo origen lo encontramos en problemas estructurales económicos y sociales graves.

Afirma que son varios los países que han realizado esfuerzos serios en su política alimentaria integral con planes, programas y estrategias realistas. Entre ellos cuenta a la India, Yugoslavia, Corea del Sur y, obviamente, México. Marcando, como era de esperarse, la importancia que tiene la autosuficiencia alimentaria para todos los países.

Así mismo critica los esfuerzos de organismos internacionales como la PNUD, el UNICEF y otros, calificándolos de desarticulados y por lo tanto inútiles no sólo en el logro de la autosuficiencia, sino en la lucha general contra el hambre y la desnutrición.

Continúa haciendo un análisis sobre las propuestas del informe *Brandt*, en donde se presenta un panorama conciso de la situación mundial en materia de alimentos; su problemática, las acciones realizadas o en marcha y las posibilidades de solución, a través de diversas alternativas. Para, finalmente, concluir con una evaluación entre deseos expresados y situaciones reales.

Visto desde el punto de vista económico o de derecho público, este artículo nos ubica ante el problema de los Estados de lograr una autosuficiencia alimentaria: a la vez que logren erradicar el hambre y la desnutrición de la población, conserven su soberanía. Sin embargo tal como lo presenta Cruz Serrano, lo importante, y en donde se deben centrar los esfuerzos internos y externos es en hacer llegar los alimentos a los consumidores que lo demandan.

El concepto de autosuficiencia alimentaria, afirma, es relativo, matizado políticamente. El hambre y la desnutrición de las personas es real y debe erradicarse ya sea con recursos agrícolas propios o emplear otro tipo de estrategias para conseguirlos. Nos llama la atención, con ello, sobre los consumidores, personas que, aunque su país tenga condiciones propias para alcanzar la autosuficiencia alimentaria, no tienen re-

cursos económicos y educativos para hacer frente a sus propias necesidades nutricionales. Recordándonos que en el mundo jurídico el concepto es mucho más amplio que la simple comida; abarca el sustento, la habitación, el vestido y la educación, de tal forma que satisfecha la obligación del Estado de producir alimentos y de los deudores alimentarios de proporcionárcelos a sus acreedores, los individuos puedan aspirar a una vida sana.

Alicia Elena PÉREZ-DUARTE Y N.

FIUMEL, Henryk, "Les problèmes juridiques de la coopération industrielle intergouvernementale Est-Ouest", *Droit Polonais Contemporain*, Varsovia, núm. 12 (45/46), 1980, pp. 39-45.

En los últimos años, ha ido desarrollándose activamente la cooperación entre los países socialistas europeos y los países industrializados de la Europa occidental; esta cooperación actúa como factor estimulante que intensifica los intercambios comerciales entre ambos campos y constituye un elemento nuevo respecto de los intercambios tradicionales de mercancías.

La importancia creciente de la cooperación industrial y comercial resulta del desarrollo de los países del Este miembros del COMECON, así como de la expansión del potencial industrial de los países de la CEE., que buscan nuevos mercados. En estas condiciones, y al ofrecer la posibilidad de intensificar las exportaciones, cada día más rentables, no cabe duda de que la cooperación es muy ventajosa para ambas partes.

Frente a los beneficios evidentes que representa la cooperación industrial para la Europa del Este y la del Oeste, el autor se propone examinar *algunos* de los problemas que surgen con motivo de los acuerdos de cooperación económica, científica y técnica, celebrados entre Estados de sistema socioeconómico diferente.

1. *La cooperación industrial se realiza* entre unidades directamente productoras, es decir entre empresas industriales de dos países. Desde el punto de vista jurídico, este dominio depende del derecho civil.* Ello

* En los Estados del Este, no existe derecho mercantil propiamente dicho, sino que las disposiciones que se dictaron en este dominio se incorporaron en los códigos civiles —como en Polonia— o en leyes especiales (comercio exterior, letra de cambio, etcétera), o bien en textos relativos al derecho económico.

Ver la reseña del artículo de Knapp, Viktor, "La codification du droit civil dans les pays socialistes européens", en *Boletín Mexicano de Derecho Comparado*, México, núm. 42, septiembre-diciembre, 1981, pp. 1309-1313.

no significa —advierte el autor— que este dominio sea “único y suficiente” en las relaciones internacionales, principalmente entre países socialistas y capitalistas, pues lo importante es crear condiciones adecuadas para la realización de la cooperación industrial. Por su parte, los países del Este deben tomar en cuenta el carácter planificado de su economía nacional, así como la existencia del monopolio del Estado en el conjunto de las relaciones exteriores.

2. *En cuanto al carácter jurídico general de las obligaciones* de las partes, contraídas en el marco de acuerdos internacionales de cooperación industrial celebrados entre Estados miembros del COMECON y los de la CEE, es preciso tener en cuenta que podrán dar lugar a ciertos ajustes en la práctica; en efecto, si bien las empresas industriales socialistas gozan de cierta autonomía jurídica, económica y financiera, en cambio tienen que actuar en el marco del plan que rige la actividad económica nacional. Ahora bien, las obligaciones en el dominio de la cooperación se encuentran consagradas jurídicamente en los acuerdos plurianuales (de diez años de cooperación económica, industrial, científica y técnica, celebrados entre los países del COMECON y los de la CEE; estos acuerdos, junto con programas a largo plazo y convenios relativos a problemas sectoriales, constituyen “un complejo de obligaciones internacionales de las partes” en materia de cooperación económica *lato sensu*, más allá del marco de las legislaciones nacionales.

3. *Es de importancia primordial definir con precisión* el concepto de cooperación industrial en las relaciones internacionales, pues, hasta la fecha, no existe aún ninguna elaboración universalmente aceptada. El problema no es únicamente de orden teórico; ya que la cooperación industrial implica efectos jurídicos precisos, es esencial determinar si tal o cual iniciativa puede o no calificarse como cooperación industrial; de ahí la necesidad de que el acuerdo interestatal defina con la mayor precisión posible lo que las partes entienden por “cooperación” industrial o económica.

Si bien los referidos acuerdos internacionales entre miembros del COMECON y los de la CEE establecen que versan sobre la cooperación económica o industrial, en cambio no precisan el mismo concepto de esta cooperación; sino que se limitan a enumerar las formas que ésta reviste. Citemos, entre otras: a) Las entregas mutuas de materias primas, semiproductos y piezas sueltas, y la venta de productos manufacturados; b) La ampliación y modernización de empresas ya existentes, la construcción de nuevos establecimientos, la modernización de los procesos técnicos y tecnológicos, licencias y *savoir-faire*, y c) El suministro de energía y materias primas, semiproductos y piezas sueltas para

la producción normal de unidades económicas del otro Estado parte. Dicho de otro modo, la cooperación industrial se entiende en el sentido amplio, puesto que abarca no solamente la producción, sino también el intercambio de productos manufacturados, así como licencias, *savoir-faire* y documentación técnica.

4. *Surge un problema importante* en materia de acuerdos de cooperación industrial a largo plazo: el de su situación respecto de la reglamentación jurídica de los intercambios comerciales entre las partes interesadas. En efecto, desde fines de 1974, con la instauración de una política comercial común, los órganos del COMECON son competentes para fijar esta reglamentación, si bien los acuerdos de cooperación económica, principalmente los de cooperación industrial, no son acuerdos comerciales *stricto sensu*. Por su parte, y para asegurar la aplicación correcta del artículo 113 del Tratado de Roma, los países miembros de la CEE, Estados firmantes de un acuerdo, tuvieron que declarar expresamente que esta disposición no concernía a los intercambios de artículos o productos que son el fruto de la cooperación industrial.

En los convenios a largo plazo, se encuentra también otra fórmula, a saber, que para realizar las acciones de cooperación concertadas, las partes se otorgan recíprocamente, sin ninguna restricción especial, el tratamiento más favorable posible en el marco de la legislación vigente en ambos países.

5. *De esta obligación de las partes* en materia de cooperación económica e industrial a largo plazo, resulta para el país miembro de la CEE el deber de levantar las restricciones cuantitativas respecto de los artículos que provienen de la cooperación industrial. Este punto de vista está discutido a veces en la doctrina comunitaria occidental: evócase el argumento de que los Estados miembros de la CEE ya no son competentes para fijar los contingentes de importación de países terceros.

Este argumento resulta poco convincente —estima el autor—; en efecto, pese a la existencia de un procedimiento comunitario específico en materia de control de la reglamentación de las importaciones por los países miembros (procedimiento de información y consulta), éstos conservan la facultad de proponer y modificar eventualmente sus contingentes de importación, conforme a la Decisión del Consejo de la CEE, de 27 de marzo de 1975, relativa a los sistemas autónomos de importación a partir de países de comercio de Estado.

6. *Desde los últimos años*, una tendencia general está manifestándose en el seno de la CEE: la de extender progresivamente la competencia de la Comunidad al conjunto de los acuerdos de cooperación económica a largo plazo. Esta tendencia se refleja en la Decisión del Consejo de

la CEE, de 22 de julio de 1974, relativa al procedimiento de consulta en materia de acuerdos de cooperación económica; en efecto, la Decisión establece la obligación para los Estados miembros de informar a la Comisión, y a los demás países miembros, de su intención de celebrar acuerdos de esta categoría, así como de las disposiciones asentadas en los acuerdos ya celebrados. Pero, no se prevé que, en virtud del referido procedimiento de información y consulta, los órganos de la CEE puedan dictar medidas tendentes a anular eventualmente semejantes acuerdos, aunque fuesen contrarios a las obligaciones que consagran el Tratado de Roma y el derecho comunitario derivado.

En suma, pese al control de la Comunidad sobre los acuerdos de cooperación económica e industrial, los Estados miembros siguen conservando entera competencia para negociar y celebrar esta categoría de acuerdos; por otra parte, no parece que esta competencia pueda transferirse a corto plazo a los órganos comunitarios, pues los Estados miembros se muestran poco inclinados a renunciar a este instrumento esencial para su política económica exterior.

7. *Entre las disposiciones fundamentales* de los acuerdos de cooperación económica a largo plazo, es preciso destacar la que institucionaliza la cooperación de las partes al crear comisiones mixtas intergubernamentales, encargadas de velar por la buena ejecución de los acuerdos firmados, así como de orientar la cooperación futura. Asimismo, algunos acuerdos establecen un aparato institucional desarrollado, con varias subcomisiones, grupos de trabajo y grupos de expertos, como por ejemplo los acuerdos franco-soviéticos y los que se celebraron entre la URSS y la RFA.

Estas comisiones son tanto más importantes cuanto que los acuerdos de cooperación económica son *accords-cadres*; es decir que la actividad fundamental de estas comisiones consiste en darles un carácter dinámico, al estudiar formas nuevas de cooperación en el marco general del acuerdo. Por su parte, la práctica no ha dejado de confirmar el papel esencial de las comisiones intergubernamentales, que asegura el éxito de la cooperación y el beneficio mutuo de los Estados firmantes.

CONCLUSIÓN

Pese a los problemas inevitables que surgen con motivo de los acuerdos de cooperación económica, científica y técnica celebrados entre Estados de sistema sociopolítico diferente —concluye el autor—, conviene subrayar nuevamente que los países del COMECON estiman que estos acuerdos constituyen un instrumento importante para su desarrollo eco-

nómico, a la par que una manifestación alentadora de la cooperación económica europea.

Monique LIONS

GLICK, Leslie Alan y Javier MOCTEZUMA BARRAGÁN, "Aspectos jurídicos del Sistema General de Preferencias de Estados Unidos y sus efectos para México", *Comercio Exterior*, México, núm. 10, vol. 31, octubre de 1981, pp. 1119-1128.

El Sistema General de Preferencias (SGP) constituye un sistema de comercio exterior que surge como esquema alternativo al de la cláusula de la nación más favorecida del GATT y que tiene por objeto abrir los mercados de los países industrializados a los productos manufacturados y semimanufacturados originarios de los países en vías de desarrollo, sin que éstos tengan que dar contraprestaciones por ello. Es decir, se trata al decir de Myrdal, de: "equiparar con un trato desigual a los desiguales, pues sería ideal que las naciones fueran iguales; pero de hecho no lo son, y el trato igual resulta inequitativo".

Los SGP surgieron originalmente en el informe de Raúl Prebisch a la primera Conferencia Mundial de Comercio y Desarrollo efectuada en Ginebra en 1964. Sin embargo, la realización plena se logra en la segunda UNCTAD, Nueva Delhi en 1968, y no será hasta octubre de 1971 cuando el GATT, a través de un *Waiver* (resolución interna), legitime dichos sistemas, admitiendo su funcionamiento temporalmente durante 10 años.

Los Estados Unidos fueron los que más postergaron la iniciación de su SGP, pues hubo que aprobar la Ley de Comercio de 1974 para recién en 1976 iniciar su sistema, mismo que los autores del artículo que reseñamos abordan con gran conocimiento del tema.

Las razones que Estados Unidos esgrimió para establecer su SGP se encuentran en un principio básico de su política comercial. La utilización de la cláusula de la nación más favorecida como fundamento jurídico rector, principio que en parte es vulnerado por los SGP; pero que los autores explican con abundancia de detalles técnicos. Para superar dicha situación el gobierno de los Estados Unidos al elegir los países beneficiarios de su sistema, según los autores, condicionó la inclusión a que dichos países no discriminen los productos de origen norteamericano. Es decir, que para ser elegible para el SGP se requiere no tener acuerdos previos con otros países industrializados que marginen o dis-

criminen a los productos norteamericanos. Un buen ejemplo de ello es Portugal, que para ser elegible debió denunciar acuerdos preferenciales que tenía con la Comunidad Económica Europea, hecho lo cual pudo entrar con sus productos, incluyendo algunos agroindustriales, al sistema preferencial norteamericano.

Las características del SGP de los Estados Unidos según los autores, evidencian criterios de pragmatismo. Por ejemplo, en principio se excluyó a los países de la OPEP y a los países "dominados por el comunismo internacional"; pero en ambos sectores el gobierno norteamericano ha variado. Por ejemplo Ecuador y Venezuela son ahora elegibles, en tanto que Yugoslavia y otros países socialistas miembros del GATT también han adquirido tal calidad.

Otra característica, destacada por los autores, tiene relación con las limitaciones conocidas como de la "necesidad competitiva" que produce efectos automáticos. Estas limitaciones operan así: a) Las exportaciones de cierto producto de un país como México, por ejemplo, exceden de 50% del total de las importaciones de ese producto a Estados Unidos, o b) Las importaciones de un producto determinado exceden cierto valor fijado en dólares; esta cantidad se señala en relación con el PNB.

Conviene aclarar que la Ley de Comercio de 1979 añadió una nueva disposición a estas limitaciones que beneficia a los pequeños exportadores. Se trata de la "regla mínima" y autoriza al presidente para permitir que determinado artículo siga exento de impuestos conforme la SGP, aun cuando las exportaciones de un país excedan 50% del total de los requerimientos de Estados Unidos de ese producto. No obstante, dicha discrecionalidad no ha beneficiado a países como México.

En efecto, según afirman los autores de este excelente ensayo, México ha sido uno de los países más afectados por las limitaciones de la necesidad competitiva. Por ejemplo en 1979 se excluyeron del SGP mercancías valoradas en 833'920,144 dólares debido a tales limitaciones. Es decir, el 43% de todas las exportaciones mexicanas elegibles para dicho sistema. Otros países perjudicados han sido Corea y Taiwán, teniendo aún un trato más generoso Hong-Kong.

Las limitaciones que tienden a acentuarse bajo la administración Reagan —dicen los autores—, pueden sin embargo, controlarse en cierta forma. Los exportadores mexicanos deben asesorarse por abogados especialistas, ojalá de origen norteamericano a fin de obtener una información fidedigna de la cantidad y monto monetario de las importaciones anuales, a fin de evitar con exportaciones excesivas e inoportunas, auto-excluirse del SGP. Conviene aclarar que la salida de un producto del SGP es esencialmente temporal y puede de nueva cuenta solicitarse en

el próximo año. (Durante abril la embajada de Estados Unidos entrega a la publicidad la lista de los productos que integran anualmente el SGP de su país.)

Finalmente conviene destacar que los autores incluyen tres anexos que sirven de fundamento a su detallado análisis. En el anexo "A" se nombran los 120 países que son elegibles por el SGP de Estados Unidos; en el anexo "B" se incluyen los productos mexicanos excluidos del SGP, entre los que destacan pepinos, ajo, mango, melones, muelles para automóviles, acumuladores, interruptores, vestiduras para automóviles, piel para calzado, etcétera, etcétera; en el anexo "C" se identifican productos eliminados, pero reincorporados al SGP, entre los que figuran motores para automóviles, muebles de cerámica para baño, instrumentos musicales y sus partes, etcétera.

Se trata de un documentado artículo que ayuda a esclarecer tanto la filosofía como la operatividad de los SGP, mecanismos que ignorados en gran parte por los exportadores mexicanos abren posibilidades concretas para aumentar la penetración de mercados con manufacturas o semimanufacturas. Además su tratamiento jurídico-económico abre ilimitadas posibilidades para posteriores desarrollos conformando un verdadero aporte a los esporádicos trabajos científicos en el contexto del naciente derecho económico internacional.

Jorge WITKER

MARTÍNEZ, Osvaldo, "Comercio mundial y nuevo orden económico internacional", *Comercio Exterior*, México, no. 6, vol. 31, junio de 1981, pp. 649-660.

El articulista comienza este ensayo presentando una panorámica del comercio mundial tanto respecto de su reparto geográfico como de los tipos de productos que lo componen. Previo a dicho esquema se señala que el comercio mundial ha crecido más rápidamente que la producción mundial, fenómeno que en 1979 se expresa en los siguientes indicadores: 1979 la producción mundial fue de 4.0 mientras el comercio mundial fue de 6.0. Respecto a la participación de las diferentes áreas y agrupaciones en el comercio mundial muestra el peso preponderante de las economías capitalistas desarrolladas —que en 1979 absorbían un porcentaje mayor que en 1950—, en contraste con la declinación de los países subdesarrollados en el mismo periodo. Por su parte, los países socialistas mantuvieron su discreto 10%, mientras el mayor dinamismo comercial a

nivel mundial se encuentra en el área de las economías desarrolladas, mismas que intercambiaron entre sí el 72.8% de su comercio. Dicha región intercambió a su vez el 21.9% con los países subdesarrollados incluyendo los países de la OPEP. Por su parte, los países subdesarrollados orientaron en un 71.1% de su comercio hacia los países capitalistas desarrollados intercambiando entre sí sólo el 24%.

La composición del comercio mundial distribuido geográficamente según indicadores señalados por Martínez, fue desagregada así: Productos agrícolas, minerales no combustibles, combustibles y manufacturas, capturando estas últimas el 58% del total de las exportaciones mundiales en 1979.

El dinamismo de las manufacturas se ha intentado explicar por algunos teóricos del capitalismo, afirma Martínez, en el llamado "redespliegue industrial" fenómeno que estaría cambiando el anterior perfil agrario-primario del Tercer Mundo, por una nueva faz industrial manufacturera. Sin embargo, tal fenómeno no es más que una relocalización de industrias intensivas en mano de obra y de baja tecnología (textil especialmente) que opera según precios de transferencia en los llamados mercados cautivos o intraempresas de amplia vigencia en países como Taiwán, Hong-Kong, Corea del Sur, Brasil y México (industrias maquiladoras).

Para aprobar tal aserto, el autor que reseñamos sostiene que en 1979 los países capitalistas desarrollados exportaron 1,035 miles de millones de dólares, de los cuales 74% fue de manufacturas industriales especialmente de los llamados *engineering products*. Por su parte, los subdesarrollados no petroleros exportaron en ese mismo año 199,000 millones, de los cuales el 42% fue de productos primarios y el 40% fue de manufacturas en las que sólo el 13% fue de *engineerin products*, mientras la textil, típica industrial transnacionalizada ocupó el 11%.

Es decir, que pese a la importancia global del comercio de manufacturas, éste sigue siendo importante para los países industrializados por encima de las relocalizaciones industriales que vía subcontratación internacional algunos países avanzados han desplazado en los países periféricos.

Probado lo anterior, el autor señala que las materias primas siguen siendo el factor estratégico para los países en vías de desarrollo, materias primas que en el campo de la circulación o comercialización sigue estando en manos de empresas transnacionales. Es decir, que más allá de postular un legítimo control a nivel de la producción, el área de los productos básicos en la parte de distribución está en manos de consorcios extranjeros que obtienen ingentes recursos sin aportar ni en inver-

siones ni en valor agregado más elemento que su poder ya sea de compra o de venta.

Un ejemplo que pone de manifiesto lo complejo de la comercialización de las materias primas es apuntado textualmente así por Osvaldo Martínez: "Tomando las exportaciones de 27 productos primarios, excluido el petróleo del Tercer Mundo a la OCDE en 1976, los cálculos de la UNCTAD mostraron que 58% era sin procesar, 20% semiprocesados y 22% procesados. El valor de las exportaciones sin procesar era superior a dos tercios del total en los casos de carne, pescado, frutas, café, tabaco, cacao, caucho, lana, hierro, fosfatos, manganeso y zinc."

Lo anterior sirve para probar que las materias primas no elaboradas siguen siendo el principal factor de ingreso para los países en vías de desarrollo y que la meta de llegar al año 2000 con un 30% de la producción mundial en productos manufacturados no es más que una meta difícil de alcanzar.

Por ello, que el autor insiste que las estrategias diseñadas en el Programa Integrado de Productos Básicos y su reciente Fondo para el financiamiento de reservas internacionales para los productos básicos es incompleta, pues si bien su establecimiento intenta estabilizar los ingresos del Tercer Mundo, no apunta a atacar el problema crucial de la comercialización que sigue en manos de transnacionales, las que en muchos casos no se comportan guiadas por intereses nacionales, sino por su propia perspectiva del mercado mundial.

Como podemos observar se trata de un documentado ensayo que si bien inscrito en una concepción determinada de la economía internacional, entrega una amplia información estadística, especialmente en lo relacionado a los productos básicos, en cuyo destino gran parte del Tercer Mundo, incluyendo a México, tienen un enorme interés.

Jorge WITKER

TUSSIE, Diana, "Nuevas rutas en la integración latinoamericana", *Comercio Exterior*, México, Vol. 31. No. 12, 1981, pp. 1397-1403.

El cambio de ALALC por ALADI efectuado en Montevideo por los 10 países latinoamericanos hace dos años no es sólo una mutación formal, sino que responde a un cambio de fondo habido en la economía internacional a consecuencia del impacto petrolero de 1973-1974.

El esquema ALALC se basó en la búsqueda de sustituir importaciones a través de un proceso de industrialización que culminó en 1950 y

que al agotarse el nivel interno, diseñó una división internacional regional protegida por aranceles preferenciales apoyados por los gobiernos y supuestamente aprovechados por la empresa privada regional. Dicho esquema, si bien no propició una integración industrial importante, ayudó a diversificar las exportaciones regionales a nivel no despreciable.

La autora del ensayo que reseñamos expresa textualmente:

Al contrario de lo que suele suponerse, la ALALC no fue una organización totalmente inútil. Se ha otorgado poca importancia al papel del mercado regional como estímulo importante a la diversificación de las exportaciones latinoamericanas. Gracias, sobre todo, a la ALALC los bienes manufacturados representan 43% de las exportaciones internas regionales.

Pese a dicho logro la ALALC fue desmantelada y reemplazada por ALADI, estructura que se aleja del esquema semicerrado que propiciaba el ahorro de divisas y canalizó corrientes comerciales al interior de América Latina.

El objetivo central de ALADI ("facilitar la concurrencia de los productos al Mercado Internacional") radica, según Diana Tussie, en la tendencia "aperturista" de la economía tanto regional como mundial, la que impulsada por una monetarización y amplia liquidez a niveles mundiales, plantea la búsqueda de la eficiencia productiva por sobre modelos proteccionistas tradicionales. Esa apertura es nítida en países como Argentina, Chile y Uruguay, mismos que jugaron un papel decisivo en la desaparición de ALALC y el nacimiento de ALADI.

Otra variable descrita por la autora señala que el aumento de la liquidez y de las divisas instó a romper con ALALC, pues muchos países latinoamericanos lograron acceso crediticio a los eurocréditos, con lo que la restricción monetaria de los sesenta cedió a una abundancia que propició las importaciones fuera de la zona, siendo Chile el país paradigmático al efecto.

La mayor liquidez que sirve para impulsar importaciones va acompañada de una política atractiva para la inversión extranjera, misma que busca no sólo producir para los mercados internos, sino para el mercado internacional. Efecto de dicho fenómeno ha sido el desmantelamiento arancelario que Argentina, Chile, Uruguay y Perú han realizado rompiendo con el esquema proteccionista diseñado en la ALALC. Chile ha impuesto un arancel máximo de un 10%; Argentina intenta llegar en 1984 a un máximo de un 20% y Uruguay a un 35%.

Al respecto señala la autora:

La liberación arancelaria indiscriminada en que se embarcaron las

repúblicas del sur arrazó total o virtualmente el margen de preferencia que protegía a ese intercambio (la diferencia entre los impuestos aplicados a las importaciones provenientes de la ALALC y a las originarias de terceros países). Por consiguiente, ha desaparecido un importante incentivo para comprar dentro de la ALALC. De hecho, si el margen de preferencia se vuelve insignificante, también lo será su efecto en el precio final de los bienes. Al no haber control de divisas y al disminuir las barreras arancelarias, el comercio con terceros países ofrece nuevas oportunidades, puesto que adquieren importancia factores tales como el costo de los fletes, los créditos a la exportación y los servicios posteriores a la venta.

Como vemos, el cambio de ALALC a ALADI no es gratuito: Responde a factores tanto exógenos como endógenos.

Entre los primeros tenemos los principios neoliberales del comercio mundial ratificados en el GATT y la Ronda Tokio.

En cuanto a los internos, los cambios políticos drásticos impulsados por los militares en los países del Cono Sur han influido en toda la región, la que ha encontrado en la actual administración norteamericana un respaldo efectivo que beneficia a las empresas extranjeras en desmedro de las protegidas empresas privadas latinoamericanas amparadas en la fenecida ALALC.

Por su parte ALADI, con precarias aspiraciones y sin un marco jurídico de compromisos cumple dos años de vida sin poder aún hacer operar ni la preferencia arancelaria regional, ni los acuerdos de alcance regional, ni mucho menos los acuerdos de alcance parcial, mecanismos todos inscritos en un contexto aperturista de claro corte neoliberal y transnacional.

Por ser un artículo original que abre amplio campo a la reflexión y que incursiona por una área que no había sido explorada por la crítica latinoamericana, nos parece recomendable para los estudiosos de la integración latinoamericana.

Jorge WITKER

DERECHO FISCAL

ALBI IBÁÑEZ, Emilio, "La teoría económica y la descentralización fiscal", *Trimestre Fiscal*, Guadalajara, año 3, núm. 13, 1982, pp. 11-30.

En los últimos cincuenta años en todos los países se ha dejado sentir un enorme aumento de la importancia y complejidad de los gobiernos centrales. Esto ha producido causas graves y persistentes de descontento que pueden germinar en situaciones serias.