

REVISTA DE REVISTAS

Derecho económico **687**

Madero", encabezado por Joaquín Hernández Galicia "La Quina", y Salvador Barragán Camacho, actual secretario general del Sindicato de Trabajadores Petroleros de la República Mexicana.

Braulio RAMÍREZ REYNOSO

DERECHO ECONÓMICO

ALMUNI, Carlos Alberto, "La autonomía del derecho forestal", *Boletín de la Facultad de Derecho y Ciencias Sociales*, año XLIV, enero-diciembre, 1980, pp. 119-144.

El progreso alcanzado por la humanidad en los últimos años ha traído como consecuencia el inmoderado uso y explotación de los recursos naturales así como un deterioro considerable del medio ambiente. Esto trajo como consecuencia que científicos, juristas y especialistas en general centraran su atención en el problema.

El maestro Almuni no queda al margen de esta problemática y se preocupa también por el estudio de las relaciones que existen entre la tierra, el agua, el aire y los seres vivos en general, así como del equilibrio que debe existir entre éstos a fin de que el ecosistema en el que vivimos y del que formamos parte, pueda mantener su armonía.

Reconoce que los bosques y los suelos son dos elementos fundamentales en el equilibrio ecológico y, por lo mismo, afirma que la humanidad debe adquirir "conciencia forestal". Las normas legales por sí solas son insuficientes —nos dice— y los pueblos nunca deben alejarse de la tierra ni abandonar las actividades forestal y agraria, ya que, según nos muestra la historia, uno de los peligros más graves de la sociedad urbana, es que en cuanto más se alejan sus miembros del cultivo y cuidado de la tierra, más fácilmente se alejan de la realidad porque fundan sus acciones en conceptos e ideales abstractos.

Todos sabemos que el árbol produce riqueza y protege la tierra del desgaste y, sin embargo, todos hemos sido testigos de la devastación arbórea incontrolada que ha originado la eliminación de miles de hectáreas fértiles que fueron afectadas por la erosión. Es de todas estas reflexiones que surge en el autor la inquietud de estructurar un código forestal argentino que regule la actividad forestal especializada; este es el tema central del trabajo que se reseña y la tesis consiste en demostrar la autonomía del derecho forestal y la insuficiencia de los derechos civil y agrario en esta materia.

Concepto del derecho forestal

Existe una actividad forestal propia, diferente de la agraria y la minera; diferente también de la urbana, desconocerlo revela imprecisión científica, tecnológica y jurídica.

El derecho civil regula además de la condición civil de la persona, los modos según los cuales adquieren, conservan y transmiten los bienes considerados en su valor de uso. El derecho agrario regula la propiedad de los yacimientos, exploración minera, adquisición, explotación y beneficio y las relaciones jurídicas consiguientes. En las dos últimas materias, el derecho civil tiene carácter supletorio.

El derecho forestal es una rama que tiene una materia propia: bosques, suelo, explotación, protección. Las normas jurídicas reguladoras de la materia forestal deben estructurarse respondiendo a peculiares y características exigencias técnicas y económicas; cuando esta materia se ha sometido al derecho civil y al agrario, los resultados han sido desastrosos.

Definición

“El derecho forestal es la rama jurídica que contiene las normas reguladoras de la propiedad de los bosques, su explotación, protección de los suelos y relaciones jurídicas consiguientes.”

Para llegar a este concepto el autor analiza cada uno de los conceptos implícitos en la definición; así, nos dice que la explicación forestal tiene que encontrarse sujeta a disposiciones legales específicas debido a la función técnica y social que debe cumplir. Al propietario se le asegura el derecho a la propiedad, pero su ejercicio se encuentra limitado por el tipo de bosque. En materia de explotación, la devastación arbórea debe quedar absoluta y definitivamente eliminada y la explotación debe someterse a un régimen jurídico diferente.

En virtud de que no existe una legislación edafológica completa, la protección de los suelos es cuestión de fundamental importancia para el derecho forestal. Y finalmente, como consecuencia de la explotación forestal, se producen relaciones jurídicas, las cuales deben regirse por un instrumento legal forestal específico sobre propiedad, explotación, limitaciones, derechos, contratos y sistema integrado de cultivos.

Contenido

El derecho forestal comprende:

I. Régimen jurídico de la propiedad forestal. La propiedad de los

bosques constituye un tipo especial de propiedad sometida a una serie de limitaciones y restricciones debido a la función que debe cumplir. En la propiedad forestal no pueden tener existencia legal ni latifundios ni minifundios.

2. Régimen jurídico del usufructo forestal y de la hipoteca forestal. Este régimen deberá someterse a normas legales específicas.

3. Régimen jurídico del sistema integrado de cultivos: es triple, forestal, agrícola y ganadero.

4. Régimen sucesorio forestal. No debe permitirse la división de un bosque sino hasta ciertos límites y los derechos de los herederos deben someterse a la función productora y protectora del bosque. Los viveros deben ser especialmente considerados en el régimen sucesorio.

5. Régimen legal de los contratos. El arrendamiento y la aparcería son contratos autónomos y por su propia naturaleza son diferentes de la aparcería y del arrendamiento agrarios. Reconocer su existencia como contratos autónomos constituirá un gran progreso y permitirá una explotación de los bosques técnicamente correcta.

El autor considera que en su país, el contrato de la mugarsa forestal, daría excelentes resultados.

6. Régimen jurídico de la explotación de los bosques: según sus diferentes clases: protectoras permanentes, experimentales, montes especiales, en regeneración y de producción.

7. Régimen jurídico correspondiente a las maderas duras y blandas.

8. Régimen jurídico de protección de los suelos: erosión, degradación, agotamiento y decapitación.

Conceptos jurídicos básicos

Considera Almuní que los conceptos básicos del derecho forestal son fundamentales para la formación de un cuerpo doctrinario y afirma que éstos son cuatro: 1) Propiedad forestal, "derecho de dominio sobre un inmueble que, por su naturaleza y ubicación, es susceptible de producir seres orgánicos vegetales y constituir un medio de protección, cumpliendo una función determinada, de acuerdo con ciertas limitaciones, y exigiendo un tipo especial de trabajador". 2) Acto forestal, "el que tiene por fin la producción de seres orgánicos vegetales de naturaleza arbórea, o de cosas directamente derivadas de esos seres, utilizando la tierra como medio para su producción y la protección de los suelos". 3) Hacienda forestal, "la combinación fundamental de los medios de producción y protección, uno de los cuales es el fundo forestal, que constituye su base territorial". El cuarto y último concepto es el de productor

forestal: "la persona que se dedica habitualmente a la producción forestal o en otro lugar pero con motivo de esa actividad".

Codificación

Un código es la sistematización de las normas correspondientes a una rama del derecho. Es la forma más perfecta de legislar cuando se trata de una rama autónoma del derecho, porque sus normas legales se encuentran ordenadamente relacionadas entre sí, debido a la concepción sistemática del código.

El derecho forestal está en condiciones de ser codificado y es una tarea que debe cumplirse por ser necesaria para la defensa de los bosques, protección de los suelos y del progreso del país. El código debe contener —nos dice el autor— varios libros, por ejemplo, uno sobre derechos forestales, otro sobre régimen sucesorio forestal, uno más sobre contratos forestales autónomos, también otro sobre clasificación de bosques y regímenes jurídicos de su explotación; también sobre protección de los suelos, un título preliminar de disposiciones generales y un título final de disposiciones transitorias y finales.

Conclusión

El reconocimiento de la autonomía del derecho forestal es esencial para la formación de una conciencia forestal y de suma importancia para la explotación, desarrollo, regeneración, mejoramiento y defensa de los bosques y para una eficaz protección de los suelos.

La propia naturaleza de las cosas y las diversas especies de actividades con características y exigencias muy especiales, nos han impuesto la autonomía de las diferentes ramas del derecho. Así, el progreso científico y técnico nos impone la necesidad de tener formas nuevas del derecho, aunque autonomía jurídica no significa independencia total, porque siempre existen relaciones entre una y otras ramas del derecho. Así, el derecho forestal como rama sustantiva siempre tendrá relaciones con el derecho constitucional, civil, minero, comercial, etcétera; pero, para que una rama del derecho pueda ser totalmente autónoma se requieren tres clases de autonomía que son la didáctica, la legislativa y la jurídica, y las tres las posee el derecho forestal.

La autonomía del derecho forestal es una realidad que debe ser reconocida por todos y su aceptación contribuirá en gran medida al desarrollo de la riqueza forestal y a la verdadera protección de los suelos.

FACIO, Gonzalo J., "El nuevo derecho del mar", *Revista de Ciencias Jurídicas*, San José, Costa Rica, núm. 42, septiembre-diciembre 1980, pp. 163-192.

La III Conferencia sobre Derechos del Mar fue convocada por la Asamblea General de las Naciones Unidas el 17 de septiembre de 1970 para celebrarse en 1973.

La Conferencia se dividió en tres periodos de sesiones; el primero se efectuó en Nueva York y se ocupó del análisis de asuntos procesales; el segundo tendría su sede en Caracas y se tratarían cuestiones de fondo del nuevo derecho del mar y en el tercero o posteriores periodos se ocuparían de elaborar y aprobar una Convención que codificase todo lo relacionado con el derecho del mar y los problemas del espacio oceánico.

Fue en la segunda etapa de la Conferencia, cuando el autor participó representando un doble papel, el primero en calidad de canciller de Costa Rica y presidente de la delegación de su país y el segundo, como presidente del Grupo Latinoamericano de la Conferencia. Bajo esta última representación habló en nombre de todos los jefes de delegación de los países de América Latina, y el contenido de su participación lo resume en el trabajo que se reseña.

Al referirse a Latinoamérica, expresa que la región tomará en cuenta no sólo los intereses nacionales de cada uno de los Estados sino también los intereses de la humanidad entera.

Esta es una nueva era ya que los adelantos científicos presentan a la humanidad como único recurso los territorios que no han sido conquistados y las aguas que los cubren, ya que encierran riquezas biológicas y minerales indispensables para la supervivencia de los seres humanos.

Si la sola explotación de los recursos de la superficie marina conocida produce admiración por sus riquezas, imaginemos el hecho de disponer de las reservas vírgenes que se ocultan, por ejemplo, en las montañas submarinas. La tecnología moderna nos abre nuevos caminos y nos invita a mirar hacia el mar como esperanza del futuro.

En principio, existen posibilidades de explotación de las fuentes de energía marítima, pero también se podría disponer de grandes reservas de minerales y alimentos tan necesarios en estos momentos de lucha por la supervivencia.

Entre los minerales se ha comprobado la existencia de manganeso mezclado con níquel, cobalto, circonio y otros minerales en el suelo marino. Es muy importante destacar que a diferencia de los hidrocarburos, que no son recursos renovables, estos concentrados minerales se están formando continuamente a razón de unos diez millones de toneladas.

ladas por año; tan sólo en el Océano Pacífico se calcula que hay 1.5 trillones de toneladas de estos minerales.

En la actualidad se explotan en los lechos submarinos oro, diamantes y piedras preciosas.

En lo que se refiere a la energía, su importancia aumenta día a día, por ejemplo, el 20% de la producción mundial de petróleo y el 7% de gas provienen de yacimientos submarinos; desde hace varias décadas Francia explora y experimenta las temperaturas y corrientes oceánicas para obtener electricidad.

En materia de alimentos, los mares aportan el 13% del requerimiento mundial de proteínas, pero —según estudios— el mar podría alimentar a 1500 millones de personas aun cuando se extinguieran las especies que habitualmente consumimos.

El reto que se planteó en esta Conferencia fue evitar que se establecieran en los mares sistemas colonialistas semejantes a los que las grandes potencias cerraron para explotar en su beneficio las tierras por ellas dominadas. Se busca que el mar se rijan por un sistema de justicia internacional.

Tras citar algunos antecedentes a la Tercera Conferencia, el autor centra su atención en los aportes que Latinoamérica ha hecho al nuevo derecho del mar y declara que los Estados latinoamericanos han sido precursores en la evolución del pensamiento jurídico internacional sobre el régimen de los mares. Cita la Declaración de Santiago de 1912, la resolución LXXXIV de la Décima Conferencia Internacional Interamericana de 1954, la cual sirvió de antecedente a la resolución de México, aprobada en 1956 por el Consejo Interamericano de Jurisconsultos, en la cual se estableció que: "la extensión de tres millas para delimitar el mar territorial es insuficiente y no constituye una norma general de Derecho Internacional".

En la Conferencia Especializada Interamericana, se definió la plataforma continental; las Declaraciones de Montevideo y Lima, adoptadas en 1970 por un grupo de países latinoamericanos, precisaron el interés económico del Estado ribereño de: "disponer de los recursos naturales del mar adyacente a sus costas y del suelo y subsuelo del mismo mar, para promover el máximo desarrollo de sus economías y elevar el nivel de vida de sus pueblos". En las dos Declaraciones se establecieron 200 millas como anchura máxima de la zona marítima económica o "mar territorial".

De una manera específica, el autor señala la trascendencia de las Declaraciones de Montevideo, Lima y Santo Domingo, las cuales unificaron el criterio de los países latinoamericanos en lo que se refiere a las 200 millas y a la autoridad de la comunidad internacional.

La tesis de las 200 millas nació en América Latina, región donde la desnutrición es causa y efecto del atraso social y para combatirla, es imperativo utilizar al máximo los recursos ictiológicos.

Varios Estados se oponen al establecimiento de la zona económica de las 200 millas por considerar que atentaría contra la libre navegación, y porque si el Estado ribereño carece de elementos técnicos para explotar la zona económica exclusiva los recursos se desaprovecharían; y dichos recursos debidamente explotados por extranjeros, podrían satisfacer las necesidades proteínicas de la mayor parte del mundo.

Continúa el autor reflexionando sobre el contenido de la Conferencia de Ginebra de 1958, en la que el mayor éxito fue aprobar la Convención sobre Plataforma Continental aun cuando considera que la decisión fue injusta para algunos Estados.

Por otra parte, el concepto científico de plataforma, reconoce la soberanía del Estado ribereño en toda su extensión, incluyendo el borde exterior de la emergencia continental, la cual puede encontrarse más allá de las 200 millas y a una profundidad mayor de los 200 metros. Este es el criterio que se adoptó en la Resolución de 9-II-1973, cuando se afirmó: "12. La plataforma continental comprende el lecho del mar y el subsuelo de las zonas submarinas adyacentes a las costas hasta el borde exterior de la inversión continental, límite con la cuenca oceánica o fondos abisales."

Esta tesis podría afectar el principio de que los recursos marinos son beneficio común de la humanidad, pues conforme avanzan los conocimientos técnicos oceanográficos, la explotación de los fondos marinos resultará mayor para las grandes potencias, ya que no habría límite para hacerlo, y tales recursos deben ser patrimonio común de la humanidad.

Existe otro problema que debe resolverse a largo plazo; el de la contaminación que amenaza a la fauna y flora del mar.

Pero no podrá haber un orden jurídico del mar sin la participación de órganos jurisdiccionales especializados en asuntos marinos. La codificación de los principios del derecho del mar deberá establecer un verdadero derecho procesal internacional sobre la materia.

En la parte final de su trabajo, el autor se ocupa en analizar una reforma constitucional sobre el derecho del mar en Costa Rica. Parte del artículo 6º constitucional, en el que se señala que el Estado ejerce la soberanía completa y exclusiva en el espacio aéreo de su territorio y en sus aguas territoriales y plataforma continental, de acuerdo con los principios de derecho internacional y con los tratados vigentes.

En 1974, se sometió a la Asamblea Legislativa un proyecto de reforma al ya citado artículo 6º y el texto que se propuso es el siguiente:

“Artículo 6º El Estado Ejerce la Soberanía completa y exclusiva en el espacio aéreo de su territorio y en sus aguas territoriales comprendidas dentro de un espacio de doscientas millas aguas adentro, a partir de las costas nacionales y sobre la plataforma continental, de acuerdo con los principios de Derecho Internacional y con los tratados vigentes.”

Nuestro autor se opuso a la reforma en virtud de que, a su juicio, la delimitación de las fronteras de un Estado no puede ser un acto unilateral; si se trata de fijar fronteras de un Estado en tierra firme, el acto es generalmente bilateral, pero si lo que se pretende es extender el territorio sobre el mar adyacente a las costas de un Estado el acto compete a toda la comunidad internacional y como esta comunidad no tiene personalidad jurídica para negociar con cada Estado, los límites deben ser las convenciones o en su defecto, los principios de derecho internacional.

De estos razonamientos se desprende que el constituyente de 1949 estuvo en lo cierto al apearse a dichos principios dando ejemplo de su devoción al régimen de derecho. Por lo mismo, el artículo sexto debe confirmarse ya que está de acuerdo a la jurisprudencia de la Corte Internacional de Justicia.

Ante la inexistencia de un régimen de derecho, la ley que se impone es la del más fuerte, pero, mientras más pequeño o subdesarrollado sea un Estado, más necesita el amparo del derecho internacional. Por eso, Costa Rica debe cuidarse de no contravenir el orden internacional, ya que el cumplimiento estricto de ese derecho, le proporciona la fuerza que en lo militar no tiene.

El mar territorial es parte del derecho internacional y en éste no se reconoce el derecho a la libre navegación ni a la investigación científica; por lo mismo extenderlo más allá de las 200 millas implicaría cerrar grandes zonas del mar a la libre navegación.

Para preservar las riquezas del mar, de su suelo y subsuelo adyacentes a las costas de los Estados, basta reconocer una jurisdicción especial del Estado ribereño sobre los recursos naturales renovables o no renovables. El mar territorial sirve para la conservación y defensa del Estado. El mar patrimonial satisfará las necesidades de exploración, conservación y explotación, por parte del Estado ribereño, de las riquezas que se encuentren en sus aguas litorales, en su suelo y en su subsuelo.

La reforma propuesta no es por lo tanto necesaria ni conveniente.

Después de estas argumentaciones, la Comisión Especial encargada de dictaminar emitió su juicio. El doctor González J. Facio no estuvo de acuerdo con la nueva redacción y para exponer sus puntos de vista, envió un memorándum al diputado jefe de la fracción parlamentaria

del Partido Liberación Nacional; ello no obstante poco tiempo después, la Asamblea Legislativa decretó la siguiente redacción del texto:

Artículo 69 El Estado ejerce la Soberanía completa y exclusiva en el espacio aéreo de su territorio, en sus aguas territoriales en una distancia de doce millas a partir de la línea de baja mar a lo largo de su costas, en su plataforma continental y en su zócalo insular de acuerdo con los Principios del Derecho Internacional.

Ejerce además una jurisdicción especial sobre los mares adyacentes a su territorio en una extensión de 200 millas a partir de la misma línea, a fin de proteger, conservar y explotar con exclusividad todos los recursos y riquezas naturales existentes en las aguas, el suelo y subsuelo de esas zonas, de conformidad con aquellos principios.

Como podemos observar, la Asamblea no aceptó del todo la fórmula propuesta por nuestro autor, pero la reforma se decretó respetando los principios del derecho internacional, tesis en las relaciones cotidianas de las diferentes naciones del orbe.

Fanny PINEDA GÓMEZ

HARDOY, Jorge E., "Cooperación Internacional para los asentamientos humanos", *Comercio Exterior*, México, vol. 32, núm. 2, febrero 1982, pp. 131-142.

Los gobiernos de países que están en vías de desarrollo enfrentan un grave problema de asentamientos humanos y aparejado con el de la contaminación ambiental. México se encuentra entre esas naciones y aun cuando desde épocas remotas el problema de la vivienda ya era notorio, no fue sino a partir de 1900* cuando el éxodo de los campesinos vendría a acelerar el problema urbano principalmente el de las ciudades de México, Puebla, Guadalajara, Monterrey y algunas del Estado de México.

Todo esfuerzo gubernamental para resolver el problema ha sido estéril y a la fecha, a pesar de la amplia e importante legislación en materia habitacional, las innumerables disposiciones administrativas y los elevados presupuestos gubernamentales destinados al fomento y mejoramiento de la vivienda, el problema es de tal magnitud que los últimos datos censales nos muestran que para el año 2000 o sea dentro de poco menos

* En 1900 la población urbana era de 19.4% y la rural de 80.6%. En 1970 la población urbana era de 58.7% y la rural de 41.3%.

de 20 años, México para resolver tal problema deberá construir 14 millones de casas, cantidad superior a las que en nuestro país se han construido en toda su historia.

En virtud de ello y el acuerdo con la perspectiva presentada por la Cámara Nacional de la Industria de la Construcción, en el sentido de que será posible la construcción de las 70,000 viviendas anuales requeridas si se adoptan medidas de tipificación, producción masiva de componentes y de prefabricación a través de la racionalización de la industria de la construcción, he optado por reseñar el trabajo anunciado con la esperanza de que aporte algunas ideas a los especialistas de la materia.

El autor es investigador del International Institute of Environment and Development, de Londres, y del Centro de Estudios Urbanos y Regionales de Buenos Aires.

El trabajo sugiere una nueva visión cuya finalidad esencial es la de convencer a los países que están en vías de desarrollo, de que el problema no debe enfocarse parcialmente y que el éxito de los programas depende de la actitud que tomen los gobiernos y las agencias en relación con los diferentes sectores de la sociedad.

Tras referirse a la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Asentamientos Humanos celebrada en Vancouver (1976), en la que los gobiernos participantes realizaron un gran esfuerzo y acordaron 64 recomendaciones de acción nacional y 9 de acción internacional, nuestro autor reconoce que en la realidad, a los gobiernos no les interesa atender los problemas que se comprometieron enfrentar. Este mismo desinterés, continúa diciéndonos se ha manifestado en reuniones posteriores durante los años 1978 y 1979.

Afirma que una de las situaciones más difíciles que deben enfrentar los gobiernos es la de lograr un consenso sobre lo que debe hacerse y dónde hacerlo; consenso fundamental para definir una estrategia amplia y flexible y prever ciertas tendencias y actitudes que afectarán a casi todos los países que están en vías de desarrollo. Y continúa señalando seis de sus problemas fundamentales:

1. La mayor parte de estos países son urbanísticamente inestables y muchos no han alcanzado sus máximas tasas de crecimiento.

2. La escasez de recursos llevará a muchas de estas naciones a enfrentarse a dificultades económicas tan serias que su principal preocupación será la de tratar, por lo menos, de mantener sus actuales niveles de pobreza.

3. Durante el próximo decenio, no se reducirán las diferencias extremas entre pobreza y riqueza reflejadas en la vivienda, ni se atacarán los problemas de desempleo ni el de la calidad del ambiente.

4. Las ciudades de los países que están en vías de desarrollo seguirán

siendo generadas por la autocomposición y esto las llevará a estar fuera de un efectivo control de los planes, códigos y normas oficiales en general.

5. Ocho o diez países contarán con recursos económicos, pero en vez de canalizarlos para satisfacer las necesidades básicas de vivienda y servicios, es posible que opten por invertir en otros renglones.

6. La planeación y construcción oficial de las ciudades en países que están en vías de desarrollo se encuentra desvinculada de la población en general que es, en última instancia, la que forma el cuerpo de constructores y la que menos participa en las decisiones.

Más adelante, analiza los programas vigentes de cooperación internacional, el volumen de los préstamos aprobados por las agencias multinacionales y nos dice que es difícil comparar este volumen con las necesidades reales de inversión en vivienda, urbanización, transporte urbano, agua potable, desagües, pavimentos, materiales de construcción e infraestructura social, etcétera, porque la información es muy vaga y los conocimientos en general son insuficientes.

Insiste en que la vivienda y servicios complementarios no son de carácter prioritario para los gobiernos y las agencias, ya que los primeros consideran a los asentamientos humanos como un problema local y no nacional "y los tratan como si fueran un sector, cuando en la práctica reflejan situaciones concretas que no pueden aislarse de los problemas socioeconómicos y ambientales más generales" y las segundas, o sean las agencias, reparten sus recursos en todos los rincones del planeta, pulverizando así sus efectos.

Para los países del tercer mundo la industria de la construcción está en su infancia, las inversiones públicas y privadas no responden a las necesidades, la urbanización es improvisada, nadie quiere percatarse de la estrecha relación que existe entre el ambiente insalubre y la baja productividad, el ausentismo y los accidentes de trabajo y, por lo mismo, las decisiones que toman los gobiernos en materia de asentamientos humanos generalmente son poco oportunas.

Concluye su trabajo señalando algunos requisitos para una acción eficaz y marca las líneas de acción prioritarias, para tal efecto, nos dice que si los gobiernos del tercer mundo desean mejorar el ambiente humano y reconocen el derecho de la población a una vivienda digna, las líneas de acción a seguir deben ser: reducir el desempleo y aumentar los ingresos sin elevar los costos de alojamiento y servicios; introducir políticas redistributivas señalando superficies mínimas que estarían exentas de impuesto, escrituración gratuita, expropiación de vecindades, reducción de costos de construcción, iniciación de programas de alfabetización y adiestramiento técnico, regularización de la ocupación.

ilegal de terrenos aparejada con el castigo severo a la especulación inmobiliaria y desalentar las subdivisiones innecesarias.

En cuanto a las prioridades, el autor establece como premisa la necesidad de unificar criterios en cuanto a inversiones y gastos de mantenimiento de los asentamientos humanos, a través de un acuerdo entre las agencias y los gobiernos. Así, las inversiones y gastos deberán provenir de recursos nacionales y el apoyo de las agencias podrá especializarse.

Fanny PINEDA GÓMEZ

MALAVÉ MATA, Héctor, "La crisis petrolera internacional y su incidencia en América Latina", *Comercio Exterior*, México, vol. 32, núm. 8, agosto, 1982, pp. 864-875.

La revaluación de los precios del petróleo efectuada en 1973 por la OPEP, terminó en parte con el periodo de consumo irracional de los energéticos en que los países industrializados fincaron su despegue y tránsito de la revolución científico-técnica a la revolución de la informática.

Héctor Malavé Mata, conocido economista venezolano, describe en este artículo tres tipos de problemas que afectaron al petróleo mundial: a) La crisis energética como expresión del capitalismo a nivel planetario; b) La baja en el precio y demanda del petróleo a partir de 1980 y c) El impacto de la crisis (1973-1980) de revaluación en América Latina.

Respecto al primer punto, el autor utiliza el método del materialismo histórico para describir las contradicciones del sistema capitalista, remarcando su ilimitada capacidad de subsistencia y reflotamiento, vía transferencias del centro hacia la periferia, teniendo como ejes tanto en las empresas transnacionales como los organismos financieros internacionales (Fondo Monetario Internacional, GATT, etcétera).

Con relación a la crisis de los ochenta, describe, evalúa y analiza el papel que en la misma ha jugado Arabia Saudita, como aliada de Occidente y en contra de los intereses de la OPEP. Textualmente el autor expresa:

Al respecto resultaba reveladora la actitud adoptada por Arabia Saudita al aumentar sus exportaciones de 8.817.7 millones de barriles diarios en 1979 a 9.223.2 millones en 1980, mientras que los demás países de la OPEP disminuían el total de sus exportaciones de 18.020.8 millones de barriles diarios en aquel año a 13.656.5 millones en este otro.

La tesis que sustentó Arabia Saudita respecto a este incremento se basa en que aumentando las exportaciones era posible bajar un tanto el precio del petróleo, única manera de bajar la factura petrolera para los consumidores, consumidores que no aceptarían un incremento acelerado y que llevados por esa tendencia optarían por buscar sustitutos y terminar con el predominio petrolero como fuente energética del mundo.

Sin embargo, y gracias a la oferta saudita, los países industrializados acumularon grandes reservas, lo que unido a los nuevos países exportadores de petróleo (México, Gran Bretaña), no miembros de la OPEP, la oferta se amplió desencadenando la baja en los precios de los hidrocarburos.

Coincide con la mayor oferta, la recesión con inflación que experimentan los países industrializados que racionalizaron su consumo energético, afectando la demanda de otros productos básicos, fenómeno que ha venido a afectar aún más a los países subdesarrollados (petroleros y no petroleros).

Esta disminución en los ingresos reales, ha debido enfrentarse con crecientes endeudamientos que a fines de 1982 alcanzaron la cifra de 800 mil millones de dólares, y cuyas tasas de interés prácticamente han hecho imposible su eventual servicio.

Con respecto al efecto que esta crisis (en su doble vertiente) ha tenido en América Latina, Héctor Malavé señala que la factura petrolera de la región se aumentó en proporción a la revaluación del precio de los energéticos, y afectó las balanzas comerciales en países como Brasil, Argentina, Chile y otros.

A su vez, los países petroleros, Venezuela, México y Ecuador, luego de obtener cuantiosos ingresos durante los años del "boom" energético enfrentan serios trastornos financieros y monetarios. Esos recursos se han esfumado como consecuencia de las tendencias especulativas de la banca privada internacional, misma que paradójicamente ve peligrar el pago por los países deudores. México es un ejemplo que evidencia la precariedad del petróleo como pivote de un desarrollo independiente. Su cuantiosa deuda es casi proporcional a la holgura de 1978 y 79 que le deparó sus exportaciones de hidrocarburos.

Pese a este sombrío panorama regional, el autor sostiene que América Latina tiene positivas perspectivas energéticas, pues su producción es superior a sus necesidades; necesidades que aún poseen elementos de racionalidad, lejos de los consumos y dispendios de las economías dominantes.

La OLADE ha impulsado, al efecto, la creación de Petro!atin, empresa multinacional formada por México, Venezuela y Brasil, que se apres-

tan a concentrar la demanda y oferta de energéticos a nivel regional, regionalizando sus operaciones y posibilitando un abastecimiento que supere las prácticas monopólicas y especulativas existentes a nivel internacional.

Como vemos, estamos en presencia de un bien elaborado ensayo, que metodológicamente sitúa el problema de los energéticos en su dimensión global y que proyecta elementos de análisis objetivos para el estudio del derecho económico internacional.

Jorge WITKER

NÚÑEZ PEREA, Esteban, "Condiciones y alcances para el desarrollo económico y social de México", *Revista Mexicana de Justicia*, México, núm. 17, vol. III, marzo-abril 1982, pp. 91-99.

La necesidad de racionalizar y organizar con mayor justicia y eficiencia el desarrollo económico y social de nuestro país, promueve el uso de la planificación como instrumento fundamental, a fin de reducir la desigualdad regional, sectorial y socio-cultural.

En un sistema capitalista, las decisiones de inversión privada para la producción, están supeditadas a las posibilidades de obtener mayores beneficios económicos y no a un plan nacional de desarrollo. En un país con tales características, la propiedad privada es reconocida y custodiada por el derecho y por lo mismo, el Estado sólo tiene la posibilidad de valerse de ciertos incentivos que estimulen la inversión privada en sectores que considere prioritarios, y en aquellas ramas que no son socialmente rentables o que impiden la distribución del ingreso y del consumo, el Estado actúa con normas fiscales coercitivas.

La planificación en México, se circunscribe a incorporar criterios de racionalidad y a determinar objetivos y metas que se derivan de políticas definidas.

Así, el Estado instituye un sistema de planeación obligatorio para el sector público e indicativo para el sector privado, por ello la intervención estatal sólo puede llegar hasta donde el derecho lo permita, ya que al reconocer la propiedad privada, el único control se dará a través de mecanismos indirectos.

Nuestro país cuenta con amplias experiencias en materia de planeación, el primer intento data del año de 1930 con la "Ley sobre Planeación General de la República", ley que se encuentra vigente. A partir de entonces se inicia la planeación económica de México con el

"Primer Plan Sexenal" de 1935 y se crean, con el transcurso del tiempo, diversos organismos e instituciones los cuales no han sido suficientemente eficaces ni duraderos.

Casi cincuenta años después de expedida la Ley sobre Planeación General de la República y con el "Plan Básico de Gobierno" se replantearon los lineamientos generales de política económica y social; la culminación de este propósito está representada por el "Plan Global de Desarrollo", que es sin lugar a dudas el esfuerzo más completo y sólido del gobierno federal para planear el desarrollo económico y social de México.

Pero el sistema de planeación carecerá de eficiencia si no se tiene la voluntad suficiente para llevarla a cabo y si no se cuenta con una estructura administrativa congruente que permita el uso racional e inteligente de los recursos humanos, naturales, tecnológicos y financieros disponibles.

Fanny PINEDA GÓMEZ

PORRAS ZÚÑIGA, Anabelle, "Análisis general de la legislación forestal en Costa Rica", *Revista de Ciencias Jurídicas*, San José, Costa Rica, núm. 41, mayo-agosto 1980, pp. 165-215.

La legislación forestal de Costa Rica sólo podrá responder a las necesidades económicas y sociales de ese país si se vincula a las medidas nacionales e internacionales para la protección del medio natural e integradas al nuevo orden económico mundial. La legislación debe proteger los recursos atendiendo a su valor económico y a su elevado valor social.

No se puede hablar de planificación del bosque mientras esto se considere sectorialmente. El uso científico y planificado de los recursos de la biósfera debe ser el contenido fundamental de la legislación forestal la cual podemos definir como: "El régimen jurídico que regula las actividades de las personas físicas o jurídicas en cuanto al uso racional y protección de los recursos forestales y determina los derechos, obligaciones y responsabilidades de éstos".

La autora se formula interrogantes, ¿las estructuras jurídicas-agrarias que rigen en Costa Rica, permiten una utilización racional de los recursos naturales?, o bien, el actual sistema de distribución y regulación de la propiedad de la tierra ¿es incompatible con el uso racional?

Mientras no existan estudios científicos que cuantifiquen los recursos

con que cuenta el país y determinen su calidad, mientras no se reconsideren los regímenes de tenencia y propiedad de la tierra forestal, mientras no existan ordenamientos que señalen su destino final y que establezcan la forma de organización y, mientras no exista una garantía de aplicación de la legislación forestal vigente, difícilmente podrá la legislación nacional, responder a una regulación integral concreta que proteja los recursos naturales renovables y que responda a los complejos intereses ecológicos, económicos y sociales que han de considerarse en la planificación del ambiente dentro de un plan nacional y desarrollo, concordante con las políticas y estrategias universales del desarrollo de los recursos naturales, del ambiente o biósfera en general.

En tal caso, esa legislación sólo beneficiará a los particulares, acaparadores de grandes extensiones de tierra, cuyo único interés es el económico.

Nuestra autora muestra preocupación por el incremento de pastizales y dice que, según los cálculos, dentro de 15 años habrá desaparecido en Costa Rica toda la selva a menos que se adopten medidas drásticas.

En síntesis, el problema del bosque es un problema nacional inserto en la problemática universal de los recursos naturales. Por lo tanto la legislación sobre protección forestal en Costa Rica sirve exclusivamente para retrasar los efectos funestos que resultan de la degradación de los bosques en el ámbito nacional y mundial.

En este trabajo se analiza la "Ley Forestal de Costa Rica", al efecto la autora considera que las grandes directrices forestales están dirigidas hacia una acción estatal cuya tendencia es la satisfacción del bienestar general. El sector forestal se regula desde el punto de vista jurídico-técnico.

El primer capítulo de la ley ordena la política general del Estado de conformidad con el principio de "uso múltiple de los recursos naturales renovables" definido en el reglamento de la Ley Forestal como "administración técnica basada en el aprovechamiento de los diferentes recursos".

Anabelle Porras considera que con tal contenido, la ley sólo legitima el uso irracional de los recursos ya que al no existir una norma que establezca que los recursos naturales renovables son de dominio público, la idea esencial queda en el vacío.

Posteriormente, analiza las funciones y atribuciones de la Dirección General Forestal las cuales están determinadas en la Ley Forestal y el reglamento respectivo. De aquí, pasa a las concesiones y licitaciones forestales. Las concesiones conforme a la ley pueden ser a corto, mediano y largo plazo. Define al Congreso Nacional Forestal, que es ase-

sor del Poder Ejecutivo y funciona dentro del Ministerio de Agricultura y Ganadería; sus funciones se reducen a conocer el informe anual y el programa de trabajo que le presente a principio de cada año, la Dirección General Forestal.

La Ley Forestal dice en su artículo 34 que debe establecerse un Fondo Forestal, que se integra con el conjunto de contribuciones voluntarias, legados, donativos, derechos y contribuciones para el desarrollo de los programas forestales en particular y de los recursos naturales renovables en general. Este fondo es destinado al Ministerio de Agricultura y Ganadería.

Su objeto es garantizar el cumplimiento de los Programas de la Dirección General Forestal.

En un estudio de la FAO se señala que "sólo en parte se han cumplido estas disposiciones legales; por lo que ha venido utilizando el Fondo por parte del Ministerio para resolver los problemas financieros de otras dependencias...".

El director general forestal informa que el Fondo actualmente cuenta con escasos recursos y por lo tanto, no cumple con el objeto para el cual se estableció.

El Departamento de Protección Forestal tiene entre otras funciones la de reforestación, la cual llevará a cabo en tierras cuya capacidad de uso mayor sea forestal, con el empleo de especies apropiadas a la ecología del suelo y acorde con la política establecida por el gobierno.

En Costa Rica el primer antecedente de reforestación data del año 1829, pero incluso la actual Ley Forestal no regula de manera específica a la reforestación ni mucho menos la define. No obstante la importancia de este proceso, sólo se refiere a la reforestación cuando expresa "las inversiones realizadas en los trabajos de forestación y reforestación..." serán considerados como gastos deducibles del impuesto sobre la renta (artículo 67), y el artículo 73 establece "Todo dueño de tierras destinadas a fines agropecuarios y que no sean menores de 5 hectáreas, tiene la obligación de destinar por lo menos un 5% de su terreno a reforestación..."

En 1976 la Comisión de Asuntos Económicos de la Asamblea Legislativa, estudió un Proyecto de Ley de Reforestación.

Lo recomendable —nos dice la autora— sería la inclusión en la Ley Forestal de disposiciones que regulen el proceso de reforestación, que lo definan, que establezca porcentajes adecuados, quiénes tienen obligación de reforestar y cómo deben cumplir. En esta materia, las plantaciones forestales y los viveros son fundamentales; tampoco se debe restar importancia a las reservas forestales que son extensas superficies boscosas de gran capacidad productiva y deben ser inscritas por la Pro-

curaduría General de la República en el Registro Público como fincas individualizadas; la historia jurídica de las reservas se inicia en 1964 con un decreto publicado en la *Gaceta* número 28 de 4 de febrero de 1964. En este año se estableció la primera reserva denominada "Reserva Forestal de Río Macho". También existen las reservas biológicas que se diferencian de las anteriores por el uso a que se destinan, y que se han declarado mediante decretos ejecutivos y son de poca extensión. En la actualidad prosperan 2 de esta categoría. La Ley Forestal vigente, regula las zonas protectoras que son áreas boscosas o terrenos forestales destinados a proteger los suelos y mantener y regular el régimen hidrológico, existen actualmente 7 zonas fundadas en 1976.

La OEA celebró en 1940 una Convención para la Protección de la Flora, la Fauna y de las Bellezas Escénicas Naturales de los Países de América. En los artículos 3º y 4º de la Convención se establece que los gobiernos contratantes se comprometen a no alterar los linderos de los parques nacionales ni enajenar parte alguna de ellos, excepto cuando medie la autorización de la Asamblea Legislativa.

La Ley Forestal de Costa Rica contempla la distribución, por usos, del territorio nacional, incluye a parques nacionales como medio técnico jurídico de conservar los recursos naturales (artículo 2º, inciso b).

Para finalizar analiza la política de protección forestal y concluye que la legislación forestal de Costa Rica es muy desarrollada; sin embargo, los procedimientos coercitivos de la Ley Forestal no son suficientemente estrictos y por lo mismo, el bosque se encuentra desprotegido.

La Ley no incluye normas que prohíban la deforestación ni la tala de árboles, tampoco prohíbe la eliminación del bosque para transferir su uso a ganadería extensiva o a actividades agrícolas.

Por lo que se refiere al artículo 100, opina que se debe agregar al inciso b una norma que prohíba ceder a terceros un contrato de explotación forestal y también, el inciso d deberá prohibir las prácticas nocivas. Es indispensable establecer sanciones al respecto.

Fanny PINEDA GÓMEZ

SAINT PHALLE, Thibaut de, "Elaboración de reglas internacionales de Comercio", *Perspectivas Económicas*, Washington, núm. 38, 1982/2 pp. 7-13.

La elaboración de normas jurídicas a nivel del comercio internacional ha sido una preocupación permanente de la comunidad de naciones y

que tiene su expresión originaria en la creación en 1947 del Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT), código internacional que en su espíritu aún sigue inspirando el derecho del comercio internacional en nuestros días.

Thibaut de Saint Phalle, académico de la Universidad de Georgetown de Washington, entrega en este ensayo, que forma parte de su libro *Comercio, inflación y el dólar* (1981) una panorámica de la evolución histórica de las normas regulatorias de los intercambios entre países que cristaliza en la Ronda Tokio con la aprobación de los seis códigos de conductas complementarios de la Carta del GATT.

La premisa normativa básica que animó a los redactores del GATT, fue la de mantener los aranceles, como instrumentos exclusivos de regulación, mismos que lograron reducirse a instancias de dicho organismo en 1967 a las siguientes tasas: 7,7% a los productos industriales, 9,8% a manufacturas, 8% a las semimanufacturas y 2% a las materias primas.

Dicho esquema funcionó cuando Estados Unidos gozaba de ventajas económicas y comerciales frente a sus socios europeos y japoneses, mismos que al correr los años progresarían en sus industrias hasta transformarse en abiertos competidores de los norteamericanos. Si bien en Estados Unidos los salarios tienen niveles parecidos a los de los países industrializados su productividad ha tendido a la baja, brecha que han aprovechado los japoneses para entrar a desplazar a los productos norteamericanos no sólo en los mercados occidentales sino en su mercado interno.

Dicho fenómeno ha sido enfrentado jurídicamente con las barreras no arancelarias —cuotas, licencias, controles cambiarios, etcétera— que si bien están contempladas en la Carta del GATT, su presencia es sólo transitoria y temporal. Esta filosofía temporal, empero, se ha cotejado con una realidad, no privativa de los países subdesarrollados que protegen sus industrias nacionales de la competencia externa, sino en el seno mismo de los países industrializados, los que han visto en países como Brasil, México, Taiwan, Hong-Kong, Singapur y la República de Corea, formidables competidores no ya de materias primas y productos agrícolas, sino de manufacturas y bienes intermedios. Es decir, "el mundo ha cambiado en otros sentidos. Los aranceles, como medio de desalentar importaciones han sido reemplazados gradualmente desde la Segunda Guerra Mundial por barreras no arancelarias y restricciones cuantitativas de amplia presencia en los mercados internacionales contemporáneos".

Dicha tendencia fue abiertamente discutida en la Ronda Tokio (1973-1979) convocada por el GATT y con presencia informal de la

UNCTAD, foro que logró aprobar los seis códigos de conducta del comercio internacional que complementarios de la Carta del GATT, hoy paulatinamente regulan el 80% del comercio internacional.

Los seis códigos aprobados y ampliamente analizados por el autor que reseñamos, son los siguientes: Código Antidumping, sobre subvenciones y derechos compensatorios, sobre valoración en aduana, sobre licencias de importación, sobre obstáculos técnicos al comercio internacional y sobre compras del sector público.

No es nuestra intención comentar cada uno de estos cuerpos jurídicos que rigen las distintas áreas mencionadas, sino mencionar que la mayoría de ellos forman parte de los sistemas jurídicos nacionales de Estados Unidos, Japón y la Comunidad Económica Europea y que comienzan a alterar no sólo las legislaciones internas de países como México, sino a esquemas de integración como ALADI, propiciando no poca confusión a los encargados de proteger nuestras exportaciones.

La filosofía que inspira a dichos cuerpos normativos, empero, es de un corte neoliberal que intenta legitimar la situación asimétrica del comercio internacional surgido de la posguerra y que no contempla las aspiraciones de los países en desarrollo que desde la creación de la UNCTAD en 1964 han pugnado por equilibrar el comercio entre las materias primas y las manufacturas. Esa inspiración neoliberal es evidente en el caso del código de valoración aduanera que se propone terminar con la Definición del Valor de Bruselas y legitimar de paso el comercio intraempresa basado en los precios de transferencia con que las empresas trasnacionales operan a escala planetaria. Es decir, omitir toda referencia a la subfacturación o sobrefacturación con que operan dichas empresas al momento de fijar las cuotas arancelarias en las aduanas, expediente que les permite burlar disposiciones tributarias y fiscales, especialmente en los países en vías de desarrollo.

Como podemos apreciar, las normas jurídicas surgidas de la Ronda Tokio, si bien desde el punto de vista formal conforman un paso hacia la estructuración de un moderno derecho del comercio entre países, su funcionalidad no se ajusta a las demandas de un nuevo orden económico internacional por el que están pugnando los países del Tercer Mundo, ratificados en el Diálogo Norte-Sur efectuado recientemente en Cancún.

El articulista no disimula la defensa de dichos cuerpos normativos con argumentos que ubicados en la realidad de Estados Unidos, ostenta un lógica que debe ser analizada por los especialistas de los países atrasados.

SPIVACK, Gordon, "Monopolization under Sherman Act, section 2", *Antitrust Law Journal*, Chicago, vol. 50, núm. 2, 1982, pp. 285 a 318.

Desde 1890, Estados Unidos ha tratado de reglamentar las actividades restrictivas del comercio con el fin de garantizar uno de los aspectos fundamentales de su política económica: la libre concurrencia en el mercado. Leyes como la Sherman (1890), Clayton (1914), de la Comisión Federal de Comercio (1914) y la Robinson-Patman (1936) han pretendido corregir las imperfecciones del sistema capitalista en Estados Unidos.

Gordon Spivack, de la Barra de Abogados de Nueva York, comenta los precedentes judiciales de relevancia que han sido fallados a partir de 1980, relativos a la interpretación de uno de los principales artículos, el segundo, de la Ley Sherman.¹

El entendimiento del significado de monopolio ha sido tan complejo que en la jurisprudencia estadounidense, a pesar de su larga trayectoria de casos al respecto, no ha habido un acuerdo unánime. Por ello el análisis de las últimas sentencias judiciales resulta de inmediato interés. Ciertamente, monopolio es un concepto ligado al entendimiento de las circunstancias económicas de un país y de un tiempo determinados. La misma Ley Sherman que se confeccionó en base a los modelos clásicos de monopolios de principios de siglo, como de la Standard Oil y la Northern Securities, está sujeta a reinterpretación al aplicarse con nuevos y más sofisticados métodos de monopolización.

De su artículo, Spivack concluye que los fallos judiciales de 1980 a la fecha, muestran tres interesantes tendencias: 1) Que aun las compañías monopolísticas deben ser permitidas si compiten en el mercado de manera agresiva, puesto que el artículo 2º de la Ley Sherman no debe ser interpretado como un freno a la eficiencia o innovación; 2) Los tribunales han enfatizado el análisis de consideraciones económicas a corto plazo en lugar de los objetivos no económicos de los monopolios; 3) Los tribunales han sujetado las determinaciones de ilegalidad por el jurado a un escrutinio estricto y han rechazado sus exageradas de-

¹ La Ley Sherman fue la mayor ley sobre monopolios expedida en los Estados Unidos. Su artículo segundo penaliza las actividades monopolísticas en los siguientes términos: "Cualquier persona que monopolice, o intente monopolizar, o se asocie o conspire con otra persona o personas para monopolizar cualquier sección del comercio entre los distintos Estados o con naciones extranjeras, será considerado culpable de una infracción, y si recayere convicción será penalizado con una multa no mayor de cincuenta mil dólares o con prisión por no más de un año, o bien ambas sanciones a discreción del tribunal."

cisiones sobre reparación de daños, especialmente en los casos en que el actor y el demandado son competidores en el mercado.

El autor del artículo resume que los últimos fallos sugieren la tendencia a considerar que el éxito de una empresa en el mercado, no implica violación a las leyes antimonopólicas. Esta afirmación se identifica plenamente con el patrón de conducta norteamericano del culto al éxito.

Previo al análisis de las decisiones judiciales de la década de los 80, Spivack repasa algunos casos decididos con anterioridad. De ellos destaca el caso *United States v. Grinnell Corp.* (384 U.S. 563) resuelto en 1966, en el que se estableció el criterio de que para que una situación monopólica se considere como ofensa en los términos de la Ley Sherman, debe acompañarse con una voluntaria adquisición o conservación de su poder monopólico, sin confundirlo con el natural desarrollo o crecimiento de la empresa a causa de la superioridad del producto ofrecido. Jueces tan reconocidos en la Unión Americana, como Learned Hand y Wyzanski habían dictado precedentes en el sentido de que virtuales poderes monopólicos de empresas surgen por el solo hecho de su superior habilidad, previsión e industria, cuya situación privilegiada en el mercado es enteramente conforme a la ley, ya que el "competidor exitoso, al ser forzado a competir, no debe ser culpado cuando gana".²

Este criterio que, en cierta medida, es congruente con el ideal de libre competencia fue aplicado en dos juicios en forma tal que lo trastocaron. Ambos juicios versan sobre prácticas monopólicas desarrolladas por la International Business Machine Corporation (IBM). El deslumbramiento del éxito no debe obstaculizar el análisis de los medios que determinada empresa lleve a cabo para examinar si hubo o no intento de monopolización.

Telex Corp v. IBM Corp. (423 U.S. 802, 1976) y *California Computer Products Inc. v. IBM Corp.* (613 F. 2d. 727, 9th. Cir. 1979) confirmaron que, dentro del mercado de libre competencia, es legal la práctica de una reducción substancial de precios en los productos ofrecido por una empresa, aunque mediante esa práctica desplace del mercado a otras empresas y con ellas la competencia, ya que en todo caso, debe preferirse el ofrecimiento de productos mejores y más baratos al público que la preservación de la competencia por sí misma.

Otro caso decidido en 1980 (*Berkey Photo Inc. v. Eastman Kodak Co.* 444 U.S. 1093) resumió la tendencia de los casos IBM. Según la

² *United States v. United Shoe Machinery Corp.* 110 F Supp 295 (D. Mass. 1953) confirmado por unanimidad en 347 U.S. 521 (1954).

interpretación del artículo 2º de la Ley Sherman, los virtuales monopolistas están autorizados para competir agresivamente en el mercado, sea a través de métodos de mercadotecnia, ofreciendo mejores y más baratos productos de propiedad industrial, reservándose patentes de invención e innovación para su beneficio.

Así pues, esta década se inicia con el rechazo de interpretar la Ley Sherman como sancionadora de toda situación monopólica sin antes tomar en cuenta la forma en que fue adquirida o es mantenida. Desde este punto de vista, los resultados prejuzgan sobre la legalidad de prácticas monopólicas.

Es opinión de quien reseña este artículo que esta tesis está igualmente equivocada. Tomemos como ejemplo el supuesto de que en ocasiones, para garantizar un ambiente favorable a la inventiva e innovación de productos es necesaria la tolerancia de prácticas monopólicas.

En los Estados Unidos se ha comprobado que las grandes compañías, que son las que gozan la condición de virtuales monopolios, tienen pocos incentivos de idear procedimientos de invención e innovación. Si una corporación domina monopólicamente a un mercado, no tiene ningún incentivo en dedicar parte de sus ganancias, ya sea en inventar nuevos mecanismos o en innovar mejores procedimientos en la producción, a menos que haya efectiva competencia que represente un peligro para su preponderancia.³

Uno de los casos que comenta Spivack confirma nuestro punto de vista. En *S.C.M. Corp. v. Xerox Corp.*⁴ 463 F. Supp. 983 (D. Conn. 1978), 645 F. 2d. 1195 (2d. Cir. 1981), actualmente ventilado ante la Suprema Corte estadounidense, se encuentran antecedentes curiosos. La compañía Xerox basó su éxito comercial en el proceso de xerografía que, como muchos otros casos, no fue desarrollado por ninguna corporación grande como Kodak, 3M o Apeco.

El proceso de xerografía fue desarrollado a fines de la década de los 30 por Chester Carlson. Precisamente la falta de apoyo comercial retardó la aplicación de su invento en el mercado. Sin ningún apoyo corporativo, Carlson asignó en 1944 sus derechos de explotación de patente a una institución no lucrativa de investigación: el Battelle Memorial Institute. La incipiente compañía Xerox entró en escena cuatro años después y, para 1956, llegó a un acuerdo con Battelle, por

³ Al respecto es especialmente ilustrativa la obra de Mark Green y Robert Massie, Jr. *The big business reader, essays on corporate America*. The Pilgrim Press, N. Y. 1980; que recopila interesantes ensayos sobre el comportamiento pasivo y monopólico de las grandes corporaciones de Estados Unidos.

⁴ Este es el primer caso de importancia que el autor comenta en detalle.

el cual se subrogaba en los derechos de explotación de todas las patentes relativas a los sistemas de fotocopiadoras para oficina utilizando papel simple.⁵

Para 1956, la industria de fotocopiadoras no había llamado la atención a las grandes corporaciones. Fue hasta principios de la década de los 70 que empresas, como la IBM, reconociendo la potencialidad mercantil del producto, se interesaron en compartir ganancias en el mercado de fotocopiadoras de papel simple. Pero tal participación competitiva no era posible ya que desde 1956 la Xerox, en base a la adquisición de patentes referida, era la única compañía legalmente autorizada para la explotación del producto.

El reto legal provino de la compañía S.C.M. que a su vez es la empresa más importante en el fotocopiado a base de papel especial. Durante el litigio, el *quid* de la controversia estuvo centrado en la cuestión sobre si Xerox en 1956, al adquirir todas las patentes de un procedimiento no comercializado, actuó con un afán monopólico penalizado según el artículo 2º de la Ley Sherman.

Xerox ha argumentado que la adquisición de 1956 fue legal en virtud de que tales patentes no le otorgaron en esa fecha ningún poder monopólico inmediato sobre un mercado. Sin embargo, S.C.M. se ha apoyado en el precedente del caso *United States v. E.I. duPont de Nemours & Co.* (353 US 586, 1957), en el cual se determinó que una adquisición legal de patentes puede transformarse en ilegal cuando sus efectos anticompetitivos ocurren en una fecha posterior.

La Corte de Apelaciones del Segundo Circuito decidió en favor de Xerox; sin embargo, la decisión final está todavía *sub-judice* y precisamente Spivack es el abogado promotor del *certiorari* por parte de S.C.M. ante la Suprema Corte. Este interesante caso presenta la encrucijada entre la tesis de la "competencia agresiva" y el respeto de la explotación de patentes de invención.

Otros casos considerados por el artículo, muestran la tendencia de sostener el género de competencia agresiva como compatible con la Ley Sherman. En *Northeastern Telephone Co. v. American Telephone & Telegraph Co.* (497 F. Supp. 230, D. Conn 1980) se sustanció la decisión que un producto a un precio considerablemente bajo respecto de los producidos por otras compañías, si no muestran ser más bajos a los promedios o marginales costos variables, son entonces prácticas de mercado aceptables.

Esta tesis ha sido igualmente confirmada por la propia Comisión

⁵ Había otros sistemas de copiadoras pero utilizando un papel especial (*coated paper*).

Federal de Comercio, organismo administrativo descentralizado encargado de aplicar las leyes antimonopólicas, la cual comentando sobre un caso en contra de la Compañía duPont determinó:

La política antimonopólica inhibe atinadamente a los monopolios, pero también busca promover una conducta vigorosamente competitiva. En realidad, la esencia del proceso competitivo es el inducir a las empresas a transformarse en más eficientes y en pasar los beneficios de esa eficiencia a todos los consumidores. Ese proceso sería contraproducente si se usaran (las medidas) antimonopólicas para obstaculizar la fuerte y agresiva competencia que está sólidamente basada en oportunidades de eficiencia y crecimiento, aun a pesar de que el monopolio sea una posible consecuencia. Consideramos que este punto de vista es enteramente consistente con la excepción de la "superior habilidad, previsión e industria" de *Alcoa* y los casos subsecuentes, ya que aquellas decisiones indican claramente que los monopolios pueden ser legalmente creados por una superior habilidad competitiva.⁶

Este criterio tecnócrata es no sólo cuestionable, por lo que se ha explicado en relación al caso Xerox, sino que es la aplicación indiscriminada de una especie de "selección natural" en la existencia de empresas. Sin embargo, esta es la tendencia observada en la conservadora política económica llevada a cabo por la administración de Ronald Reagan en Estados Unidos, aplaudida por las grandes corporaciones.

El problema de la legislación antimonopólica es, en opinión de quien reseña, encontrar el justo medio. En nombre de la libre competencia pueden implementarse todo tipo de políticas, incluso aquellas que son excluyentes entre sí. En nombre del consumidor también pueden justificarse múltiples prácticas comerciales, aun las más contrarias. ¿Hasta dónde termina la competencia y empiezan las prácticas monopólicas? Ciertamente no es una pregunta de fácil contestación a través de legislación.

Spivack explica que aunque deseables, las disposiciones rígidas de una ley no se acomodan al casuismo prevaleciente de la materia antimonopólica y que debe versar sobre el juicio de si una conducta determinada favorece o excluye la competencia en el mercado. A este criterio se le ha denominado "criterio de lo razonable".

Pero la determinación de cuándo una práctica comercial es razonable y no restringe la competencia en el mercado, está sujeta a la discrecionalidad de las autoridades administrativas y judiciales.

⁶ *Trade Regulation Report* 21, 985.

El artículo de Spivack trata, no obstante, de definir el criterio de lo razonable a través de la historia legislativa de la Ley Sherman. Los objetivos de la ley fueron evitar las funestas consecuencias económicas de un monopolio: a) producción restringida, b) aumento de precios y c) baja calidad del producto. Spivack reconoce que la *legis ratio* no fue el condenar a los monopolios que surgen a raíz de su eficiencia superior.

Por otro lado, los debates de la Ley Sherman también demuestran que ésta trató de evitar la desaparición de los comerciantes independientes y pequeños. De esta manera, la ley está dirigida contra las grandes empresas que concentran poder económico. La concentración del poder económico es como la del poder estatal: el absolutismo en ambos es incompatible con un régimen democrático.

En esta parte se aprecia que los objetivos de la Ley Sherman no son estrictamente medidos en términos cuantitativos de economía, sino que subyacen criterios de igualdad y justicia. Así por ejemplo, el criterio de ofrecer un producto a un precio más bajo a los existentes en el mercado, puede tener un efecto inequitativo al hacer desaparecer competidores y al lograr consolidar un control del consumidor que a largo plazo puede ser negativo.

Spivack concluye que la interpretación del artículo 2º de la Ley Sherman puede hacerse con la concepción histórica del criterio de lo razonable, teniendo en consideración que la acumulación del poder económico en una corporación, representa un inmediato o potencial peligro para una economía de libre mercado y las autoridades encargadas de aplicar las leyes deben analizar las consecuencias de las prácticas comerciales y su impacto en la libre competencia.

Manuel GONZÁLEZ OROPEZA

URENCIO, Claudio F. y David TLAIYE, "El programa económico de Estados Unidos y sus efectos en la economía mexicana", *Comercio Exterior*, México, vol. 32, núm. 10, octubre 1982, pp. 1084-1092.

La economía mexicana tradicionalmente ha estado volcada en forma unidireccional a la economía norteamericana. Desde 1942 en que se suscribe el tratado bilateral de comercio hasta 1960 año en que México suscribe el Tratado de Montevideo que establece la ALALC, hoy ALADI, la totalidad de los intercambios se han centrado en la economía de su vecino del norte.

Esta dependencia o interdependencia es analizada en forma crítica y objetiva, por los autores que reseñamos quienes centran su análisis en las consecuencias que el programa económico del presidente Reagan tiene y tendrá para la economía nacional.

La presencia de una tendencia conservadora en la Casa Blanca implica una ruptura con la evolución de la sociedad americana iniciada en la década de los treinta con el "New Deal" del presidente Roosevelt.

Esta ruptura se centra en una libertad de empresa como motor de la innovación, la eficiencia y el crecimiento de la economía, además, como prerequisite indispensable de la libertad individual y ubicando el mercado de libre competencia como mecanismo autorregulador por excelencia de la actividad económica y la soberanía del individuo para disponer de los frutos de su trabajo, "en vez de ser castigado por onerosos impuestos".

Esta "reaganomía" postula, para reactivar tanto la economía como el poderío de Estados Unidos, una política económica fundada en un monetarismo militante y en la llamada "economía de la oferta".

Estas vertientes se basan en lograr simultáneamente un crecimiento económico, vía estabilidad de precios y empleo y en un equilibrio financiero, objetivos todos que buscan reducir la infracción, flagelo que se había enraizado en la sociedad estadounidense desde hace varios años.

Para el logro de tales ambiguas metas la Casa Blanca ha implementado una política económica que se orienta a:

1. Reducir los gastos del gobierno.
2. Reducir los impuestos a individuos y empresas.
3. Restricción monetaria.
4. Reducción de reglamentaciones a empresas.
5. Racionalizar el empleo a niveles reales.
6. Retener sobre el circulante monetario y elevar las tasas de interés.

Estos instrumentos manejados desde 1980, han logrado en parte reducir el ritmo inflacionario, pero con la consecuencia de elevar el desempleo a cerca de un 20% de la población económicamente activa.

Para los autores que reseñamos, esta política económica ha afectado a la economía mexicana de los siguientes aspectos.

- a) Menor demanda de productos exportados por México debido a la recesión persistente en el mercado de Estados Unidos;
- b) Mayores conflictos en materia de trabajadores migratorios. (A mayor desempleo mayor restricción a la presencia de trabajadores mexicanos.)

- c) Caída de la liquidez en la economía estadounidense.
- d) Ampliación en la lucha inflacionaria que se refleja en los intercambios entre ambos países.
- e) Altas tasas de interés, que por la vecindad alteran el sistema financiero mexicano.
- f) Crecientes presiones para abrir el mercado mexicano a la importación masiva de productos americanos. eventual ingreso de México al GATT.)
- g) Aumento del proteccionismo a los productos mexicanos y uso extensivo de impuestos compensatorios y aplicación del principio de gradualidad en el Sistema Generalizado de Preferencias.

Como vemos estos factores han precipitado la crisis financiera mexicana y han obligado al gobierno federal a medidas tan profundas como las del 19 de septiembre de 1982 en las que se nacionaliza la banca privada y se establece el control integral de cambios.

Es fácil, entonces advertir, que nos encontramos frente a un documentado ensayo que sustentado en una sólida información da cuenta de las consecuencias que la política económica de la Administración Reagan están teniendo en la interdependiente economía nacional.

Jorge WITKER

MENSBRUGGHE Y. van der, "Les codes de conduite pour sociétés multinationales. Quelques réflexions", *Revue de Droit International et de Droit Comparé*, Bruselas, vol. LIX, núms. 1-2, 1982, pp. 17 a 29.

El desarrollo y expansión de las empresas transnacionales ha revolucionado el esquema de relaciones internacionales. La fuerza y dominio de dichas unidades productivas ha puesto en entredicho la soberanía de los Estados, especialmente, en los países del llamado Tercer Mundo.

El autor de este interesante artículo pasa revista a los diversos intentos jurídicos por disciplinar el comportamiento a nivel internacional de dichas empresas. En efecto, menciona tres cuerpos normativos en la materia: 1) la Declaración de principios de la OCDE de 1976; 2) la Declaración de principios tripartita sobre empresas multinacionales y política social de 1977 del Buró Internacional del Trabajo, y 3) las reglas Sobre Control de Prácticas Comerciales restrictivas, adoptadas por la Asamblea General de Naciones Unidas de 1980.

El artículo se refiere exclusivamente al Código de la OCDE y se

desglosa en los siguientes acápites: contenido-carácter voluntario de los códigos-naturaleza jurídica-efectividad y perspectivas.

Respecto al contenido del Código de la OCDE, éste se refiere a tópicos tales como: publicación de información sobre la estructura de la empresa, sociedades afiliadas, zonas y actividades de operación; competencia (proveedores y destino de sus productos); financiamiento en relación al *input-output* en los países en que operan (balanza de pagos); precios de transferencia o intraempresa; política de empleo y relaciones laborales; dirección y nacionalidad de los directores; ciencia y tecnología (tipos de relaciones tecnológicas), etcétera.

Con relación a la obligatoriedad, el autor señala que estos principios se ubican a nivel de recomendaciones que carecen de fuerza coactiva. Este punto es esencial, por cuanto los países originarios de estas empresas se niegan a aprobar sanciones a sus propias unidades, muchas veces generadores de ingentes recursos a sus propias balanzas de pagos.

Su naturaleza jurídica de este código emerge de la falta de coacción y sus propias expresiones escritas en verbos condicionales, denota su orientación persuasivo-ético, y poco operativo en el plano del derecho.

La efectividad de los principios del código en los países de la OCDE, se ha centrado más en el plano de la persuasión política que en el campo de las legislaciones internas. El autor señala que el principio de no dar protección diplomática a empresas que involucran las soberanías de otros Estados, se ha observado con frecuencia.

En cuanto al futuro, el autor sostiene que mientras las empresas transnacionales no sean sujetos de derecho internacional será muy difícil regular imperativamente el comportamiento de dichas empresas.

Finalmente, creemos que ante la recesión económica mundial, la posibilidad de estructurar reglas jurídicas observables a nivel internacional, está cada vez más distante.

En resumen, el artículo es un excelente reencuentro de los problemas jurídicos que plantean los nuevos códigos de conducta internacional que en forma prolifera han emergido de la comunidad internacional, esfuerzos que sólo serían efectivos en el contexto de nuevo orden económico internacional.

Jorge WITKER

VILLARREAL, René, "Monetarismo e ideología", *Comercio Exterior*, México, vol. 32, núm. 10, octubre, 1982, pp. 1059-1070.

El monetarismo es una escuela de pensamiento económico que ha venido

a reemplazar tanto a los neoclásicos (Keynes) como al estructuralismo cepalino en el contexto del capitalismo contemporáneo.

René Villarreal explica con una alta calidad académica, cómo esta escuela, más que paradigma económico, es un enfoque político-ideológico que tiene exponentes en el thatcherismo inglés, en la reaganomía norteamericana y en los regímenes autoritarios de Chile, Argentina y Uruguay.

Se trata de una contrarrevolución monetarista, que presentada como un modelo científico de teoría económica, encubre en realidad todo un programa ideológico-político basado en el liberalismo económico clásico del *laissez faire, laissez passer*, y en el "liberalismo político". Su filosofía se funda en un ataque directo al intervencionismo estatal y las conquistas sociales, y es contrario tanto del Estado benefactor como al Estado planificador y promotor del desarrollo.

Esta postura, además de ser instrumentada por organismos como el Fondo Monetario Internacional, tiene su expresión real en la política económica del presidente Reagan que sostiene los siguientes principios:

- 1) Reducir las elevadas tasas de impuestos, particularmente las que gravan a los ricos, es decir, reducir el Estado impositivo.
- 2) Disminuir los gastos sociales, esto es, eliminar el Estado benefactor.
- 3) Suprimir todos los controles y regulaciones del mercado, esto es, eliminar el Estado regulador.

En resumen, se busca eliminar la presencia "maléfica" del Estado, generador de las crisis, y plantear como solución a ellas el liberalismo clásico en todos los sectores de la economía.

Acto seguido, el autor señala que este programa político-ideológico tiene como ingredientes los siguientes:

- En lo político, la llamada "elección pública".
- En lo social, las teorías del capital humano.
- En lo político, la llamada "elección pública".

Estos principios se encuentran, por lo demás, en los libros de Milton Friedman *Capitalismo y libertad* y *Libertad de elegir* que conforman el llamado "neoliberalismo económico".

La experiencia del monetarismo en América Latina, según Villarreal, ha significado el fin de las democracias y el advenimiento de los regímenes autoritarios y fascistas. Es decir, mercados libres, Estados policia-cos, supresión de partidos, clausura de congresos, cancelación de las libertades de pensamiento y de reunión, desocupación masiva, en síntesis, una economía de guerra.

La gran contradicción que se observa en este continente es que la ley

del mercado exige para su funcionamiento la ley marcial; es decir, como afirma el autor, de la mano invisible del mercado a la mano militar del autoritarismo. En otras palabras, no puede hablarse de libertad económica, sin su correlato: la libertad política.

En síntesis, se trata de un excelente análisis crítico, fundado en argumentos impecables que alimentan la conciencia del estudioso a rechazar de plano un monetarismo que sólo sirve de antesala al autoritarismo militar en los países en vías de desarrollo.

Jorge WITKER

WELLER, Don, "Contratos y licencias de fabricación", *Fórum de Comercio Internacional*, Ginebra, vol. XVII, núm. 4, oct-dic. 1981, pp. 18-25.

Entre los instrumentos jurídicos para promover exportaciones, especialmente de los países subdesarrollados a los centros industrializados, Don Weller describe en este ensayo los contratos más usuales; convenciones que han dado un fuerte impulso al proceso conocido como de subcontratación internacional (industria maquiladora).

En efecto, su análisis se circunscribe a cuatro figuras jurídicas contractuales: licencias de comercialización, contratos de gestión, contratos de fabricación y licencias de fabricación.

En las licencias de comercialización, el que la concede proporciona un bloque uniforme de productos, sistemas y servicios de gestión y el concesionario de la misma aporta su conocimiento del mercado, capital y medios de gestión. Estas licencias de comercialización son una de las tantas formas que utilizan las empresas transnacionales y que ofrecen en forma subsidiaria.

En los contratos de gestión, la empresa receptora se hace cargo de administrar un giro industrial, suministrado totalmente por la empresa propietaria de una marca o procesos industriales.

Por tal gestión, dicha empresa cobra derechos o logra una proporción de los beneficios de toda la actividad empresarial.

Los contratos de fabricación, por su parte son convenciones por las cuales el fabricante se compromete a suministrar un volumen estipulado de productos terminados en función de especificaciones —tipos y diseños—, dados por el adquirente por un tiempo convenido y a un precio previamente negociado. El uso de licencias de fabricación, extensamente utilizadas, implica que una empresa con recursos propios fabrica un

producto con marca registrada y por utilizar dicha marca debe pagar derechos por cada producto que elabore.

Aquí conviene señalar que el otorgante de la licencia impone las condiciones y un estricto control de calidad sobre la empresa peticionaria de la licencia y en muchas ocasiones se imponen dos tipos de limitaciones: a) Restricciones a la exportación a terceros mercados, y b) Ceder al otorgante o de la licencia todos los progresos técnicos e innovaciones que el peticionario efectúe en el producto elaborado bajo licencia.

Conviene precisar que el autor del artículo que reseñamos omite mencionar que estas figuras jurídicas, si bien en apariencia coadyuvan a las exportaciones, implican fuertes cargos en la balanza de pagos de los países subdesarrollados, y que para limitar un tanto dichos inconvenientes, se han promulgado leyes que regulan los traspasos tecnológicos.

En este mismo contexto conviene mencionar los esfuerzos que la UNCTAD hace por negociar un código internacional sobre transferencia de tecnología, como una forma de atemperar el carácter monopólico del mercado tecnológico, que genera una gran erosión financiera a los países en vías de desarrollo.

De ahí que habría que ser muy cuidadoso para utilizar en forma indiscriminada los contratos analizados en este artículo, pues puede que a nivel microeconómico sean convenientes, pero que en el ámbito de la balanza de pagos resulte poco eficiente.

Como vemos el autor de "Contratos y licencias de fabricación", entrega una visión parcial del fenómeno carente de una base jurídica sólida, por lo que debería matizar y evaluar más objetivamente el uso de dichos contratos en los países subdesarrollados.

Jorge WITKER

DERECHO INTERNACIONAL

BRUCAN, Silviu, "The State and the World System", *International Social Science Journal*, París, vol. XXXII, núm. 4, 1980, pp. 752-769.

Profesor de ciencias sociales en la Universidad de Bucarest, Rumania, exembajador de su país ante Estados Unidos y en las Naciones Unidas, prestigioso experto en el estudio de las relaciones internacionales, Silviu Brucan se propone en este artículo reexaminar la teoría del Estado de Marx desde una perspectiva contemporánea. En el Este como en el Oeste, la teoría del Estado ha sido ajustada a las conveniencias de la política.