

REVISTA DE REVISTAS

Derecho económico 1121

mo, los jueces de paz, por idéntica razón a la mencionada para descalificar al jurado.

Sin duda alguna, este es un importante, novedoso, y, al parecer, exclusivo principio de la Constitución española, que resumiendo, podemos indicar cómo en realidad pretende el establecimiento de un conjunto de condiciones favorables a los tribunales ordinarios, con el propósito de que éstos cuenten con una garantía en cuanto a su funcionamiento independiente y a su autogobierno, y, correlativamente, para que estén en mejores posibilidades de otorgar la protección a los judiciables. Además, al establecer la propia Constitución el número limitado de tribunales especiales que pueden tener existencia, sujeta a todo tribunal creado con posterioridad a su entrada en vigor, al estatuto único, o bien fuerza a promover una reforma de carácter constitucional con toda la problemática que el artículo 167 implica. Ingeniosa y práctica respuesta a un problema bien actual.

José Ramón Cossío D.

DERECHO ECONÓMICO

DOMÍNGUEZ, Jorge Efrén, "Los recursos humanos y el desarrollo del sur", *Le Monde Diplomatique en Español*, México, año VI, núm. 80, agosto 1985, p. 31.

Desde los años 1950 y 1960 al presente, los estudios sobre el desarrollo se desplazaron, de un énfasis en el carácter fundamental del avance en recursos humanos como importante factor histórico —objetivos de pleno empleo, educación y formación profesional—, a un énfasis en la economía probélica. Los programas y recursos para la promoción del factor humano en países avanzados y periféricos, se volvieron subsidiarios y dependientes, rehenes de una economía de guerra. La política pugnada actualmente por el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial inhibe el proceso de formación de capital humano en los países en desarrollo, y daña el surgimiento de una capacidad autosostenida para el futuro. ¿Cómo proteger los esfuerzos de capital humano de la erosión que experimentan actualmente los países periféricos?

A partir de este planteo problemático, el autor examina la posición de los grandes bloques comerciales del mundo. Ante todo, la evolución de la participación relativa de los incrementos de las exportaciones

entre el bloque de los países industriales y el conjunto de los países en desarrollo. La estructura del incremento de las importaciones no varió mucho en los últimos veinte años. Los mayores cambios se observaron en los incrementos de las exportaciones de los países industriales y los países en desarrollo. Los países industriales se desplazaron cada vez más del "intra-comercio" hacia el "inter-comercio", especialmente en manufacturas. Estos países importan cada vez más manufacturas capital-intensivas por transacciones entre ellos mismos. La supuesta competitividad de los países en desarrollo ha desempeñado un papel insignificante en el crecimiento de este tipo de exportaciones hacia los mercados de los países industriales. Los aumentos de las importaciones de los países en desarrollo han provenído de países industriales.

...La producción de bienes intensivos de capital no ha desempeñado el papel que debería haber jugado, para habilitar a los países en desarrollo, a penetrar los mercados de los países industrializados, como se esperaba que fuese el resultado de la continuación del proceso de división internacional del trabajo.

La situación ha sido opuesta en las exportaciones. Los países industriales se han vuelto más dependientes de los mercados de los países en desarrollo, para sus exportaciones de bienes intensivos de capital, de mano de obra, de bienes en cuya producción los países en desarrollo tenían mayores ventajas comparativas. La participación del incremento de las exportaciones intensivas en capital y en mano de obra de los países en desarrollo hacia los países industriales decrecieron en ambos casos, pero más marcadamente las de bienes de capital. Los países en desarrollo, que se han convertido en exportadores crecientes de manufacturas, han fomentado sus exportaciones hacia otros países en desarrollo, mediante el favorecimiento de las importaciones de éstos. Los países en desarrollo tienen un creciente potencial para construir progresivamente un proceso comercial antorreforzante Sur-Sur, como respuesta directa a la renuencia de los países desarrollados a modificar sus patrones de comercio. La promulgación de las tendencias Norte-Sur del comercio mundial conducirá a un empeoramiento de las balanzas comerciales de los países en desarrollo.

Durante los últimos veinte años, los países socialistas disminuyeron su importancia relativa para las exportaciones de los países como mercados para las exportaciones de bienes de capital de los países industriales y mantuvieron su participación en la absorción de exportaciones intensivas de mano de obra de los países en desarrollo.

A pesar del bajo crecimiento de las economías industriales, las circunstancias los obligaron a buscar una creciente apertura hacia el exterior. El valor de las exportaciones como parte del PIB aumentó en Estados Unidos, Japón y la Comunidad Económica Europea. Al mismo tiempo, la competencia por ganar mercados de exportación exacerbó el proteccionismo y el desempleo en los países europeos. El mercado del empleo se afectó seriamente y, aunque varios países trataron de mantener su competitividad deprimiendo salarios, sólo ciertas combinaciones de salarios relativamente bajos y alta eficiencia tecnológica lograron los mejores resultados.

Los datos disponibles indicarían que, en los países de la OCDE, se dedica más porcentaje del PIB a la reinversión productiva que a la inversión de recursos humanos, y aumenta el interés por las inversiones especulativas de corto y mediano plazo. Además, junto con el trabajo asalariado dependiente de un empleador, debe considerarse el creciente peso del trabajo independiente y del trabajo familiar que pueden llegar a ser fundamentales en la producción final industrial.

Dentro de este contexto se avizora ya una nueva prueba para los nuevos países exportadores de manufacturas, cuando se intensifique la competencia entre países con bajos salarios. El mercado requerirá productos nuevos con mayor densidad de capital y de calificaciones de la mano de obra. El imperativo de desarrollo de los recursos humanos es incuestionable, pero es tarea cuyos resultados son esperables en el mediano plazo. Los países abandonan la inversión en sus recursos humanos, relegando la educación básica, la formación profesional, el impulso a la ciencia y la tecnología, tendrán muchas dificultades para enfrentar con éxito el desafío económico internacional a fines de siglo.

En un ejercicio de anticipación sobre perspectivas del empleo, el trabajo y la economía en las próximas décadas, el autor trata por separado la situación de los países industriales, y la de los países del Sur y China (esta última con 80% de la población mundial).

I. *La economía de los países avanzados* requeriría cada vez un menor volumen y tiempo de trabajo, para producir los satisfactores que la sociedad demande efectivamente en el mercado. El volumen global de trabajo necesario tenderá a producirse, por el efecto conjunto del avance tecnológico y a la reducción de la jornada laboral. Los altos niveles de desempleo se consolidarán como componente estructural de las economías posindustriales. El modelo de expansión económica deberá asumir el costo implícito y forzoso de un 10 al 15% de la fuerza de trabajo

mantenida en ociosidad y subsidiada con su familia por una base activa de trabajadores gradualmente menor.

El sector de los servicios sufrirá crecientemente los efectos de la extensión de la mecanización y de la automatización. Se consolidará la "economía de autoservicio", poniendo a disposición de la población una parte creciente del consumo final de productos y servicios, sin la intervención de intermediarios y proveedores, y reduciendo aún más las posibilidades de generación de empleos.

Se evolucionaría hacia una sociedad económica fincada primordialmente en determinados sectores hiperproductivos y supercapitalizados, y una población laboral de base relativamente reducida y de muy alta calificación técnica. Ésta absorbería crecientemente el peso y responsabilidades de la producción global de satisfactores.

La población inactiva acentuaría su tendencia a la marginación relativa y continuaría requiriendo satisfactores y servicios básicos de consumo necesario, cuya producción sin embargo, se considerará cada vez menos activa para los esquemas predominantes de rentabilidad de las inversiones.

Se consumará definitivamente el abandono del objeto político y social prioritario del pleno empleo. Se tendrá que pactar un nuevo esquema del bienestar y del progreso social. El problema esencial de este modelo de crecimiento será cómo asegurar la ampliación del consumo agregado, y cómo actuar frente a la aparición reactiva de nuevas y variadas formas atípicas del empleo, de la empresa y de la propiedad.

II. *Países del Sur y China* serán vasto potencial productivo y de mercado. Sus necesidades y demandas económicas reales, y su relativo avance tecnológico y el desarrollo de su capital humano, proveerán los ingredientes esenciales para una expansión económica planetaria. Las interrelaciones Sur-Sur se habrán acercado a la autosuficiencia colectiva. La asimetría de la actual interdependencia Norte-Sur se revertiría por las enormes diferencias de potencial de los respectivos mercados. El Norte consolidaría su autarquía hemisférica y su insularidad, pero, por efectos de la demografía, se transformaría en una minoría poblacional y económica, rica en bienes pero insuficiente en recursos humanos, cuya condición de supervivencia histórica será su reintegración al conglomerado mundial y al orden económico internacional del siglo XXI.

Marcos KAPLAN

FAJNZYLBER, Fernando, "Reflexiones sobre el futuro de los países de industrialización reciente", *Foro Internacional*, México, vol. XXV, núm. 3, enero-marzo 1985, pp. 243-261.

Los países de industrialización reciente (PIR) constituyen un fenómeno especial en la evolución de las relaciones económicas contemporáneas. El grupo de los llamados (PIR) se integra, a juicio del Fondo Monetario Internacional, con Brasil, Grecia, Hong-Kong, Corea, Singapur, Taiwan, México, España y Yugoslavia, países que de heterogéneas características se han presentado como exportadores netos de manufacturas a tal punto que participan en la producción mundial de manufacturas con cerca del 15%, penetrando los mercados de los países industrializados.

A describir los factores que han determinado su emergencia Fernando Fajnzylber dedica este interesante y sugestivo artículo que pasamos con agrado a reseñar.

En efecto, el autor efectúa una tipología de los PIR y al respecto señala: 1) Hong-Kong y Singapur, ciudades-Estados sin recursos naturales que centran su desarrollo en la explotación intensiva de su mano de obra; 2) Taiwan y Corea del Sur, países de tamaño mediano con escasos recursos naturales y cuya industrialización se encuentra volcada a la comercialización internacional, y 3) Brasil y México, países de gran tamaño con elevada dotación de recursos naturales, pero con una industrialización volcada a los mercados internos sin vocación exportadora.

Pese a dicha tipología que da cuenta de especificidades nacionales evidentes, el conjunto de dichos países logró capturar parte del crecimiento económico sostenido que tuvo lugar en los centros industrializados, entre 1975 y 1978, momento éste que les permitió pasar a ocupar lugares significativos en los mercados de manufacturas. Sin embargo, a partir de 1978 se observa un declinar de los PIR en todos los aspectos, fenómeno éste que según el autor responde a las siguientes causas:

1) El excedente generado en los países exportadores de petróleo a partir de 1979 se refleja en un déficit de magnitud comparable en los países en desarrollo no petroleros. Los países industrializados (excepto en 1980, cuando su déficit en cuenta corriente alcanzó 45,000 millones de dólares), logran posteriormente equilibrar su cuenta corriente.

2) Los principales exportadores de manufacturas originan más de un tercio del déficit de cuenta corriente en los países en desarrollo no petroleros. Se verifica que a partir de 1978 los términos de intercambio para los países exportadores de manufacturas han sido sistemáticamente nega-

tivos, como resultado de la combinación del incremento de los precios del petróleo en 1979 y del deterioro de los precios de un conjunto de productos agrícolas y mineros.

3) Se observa asimismo cómo el volumen de exportaciones pierde dinamismo a partir de 1978, como reflejo de la caída en el ritmo de crecimiento del comercio internacional y de la intensificación del proteccionismo en los países industrializados, y cómo, a partir de 1980, las importaciones de esos países experimentan un ritmo de crecimiento extraordinariamente lento que refleja la restricción externa.

4) Entre 1977 y 1982 la deuda externa de los "principales exportadores de manufacturas" pasó de 83,000 millones de dólares a 194,000 millones, y como proporción del PNB se elevó de 19.5 a 24.9 por ciento.

5) El servicio de la deuda en relación con la exportación de bienes y servicios se elevó de 13.1% en 1977 a 20.1% en 1982 y, lo que es más importante, el pago de intereses como proporción de las exportaciones prácticamente se duplicó y pasó de 4.2 a 8.0 por ciento, fenómeno en buena medida atribuible a la duplicación de las tasas de interés entre 1978 y 1981.

6) Un rasgo particular de este grupo de países en desarrollo es el hecho de que adquieren sus recursos financieros principalmente en la banca privada internacional; en 1973, 5.4% venía de esa fuente, y en 1982, 69 por ciento.

7) La creciente gravitación de la banca privada como fuente de financiamiento del déficit de los países en desarrollo estuvo acompañada por una reducción de los plazos de las tasas de interés difícilmente compatible con los plazos de maduración y la rentabilidad de las inversiones frecuentemente requeridas en los países en desarrollo. A título ilustrativo, baste mencionar que 70% de la deuda bancaria que los países importadores de petróleo tenían en 1979, que alcanzaba casi 200,000 millones de dólares, se debía a compromisos que no pasaban de 1982.

8) Al prolongarse la recesión internacional, los préstamos se utilizan en proporciones crecientes para cubrir importaciones de emergencia de petróleo o alimentos, para financiar los déficit presupuestarios y, sobre todo, para pagar préstamos adquiridos con anterioridad. Se estima que en 1985 dos de cada tres dólares obtenidos en préstamos servirán para cubrir compromisos contraídos previamente.

En estas condiciones, resulta claro que el mercado internacional, desde el punto de vista de expansión comercial como del apoyo financiero, en los últimos años ha dejado de ser factor decisivo de apoyo al crecimiento de los llamados PIR y ha pasado a convertirse en una restric-

ción importante para el crecimiento de éstos, para las transformaciones requeridas en la estructura económica y para la satisfacción de las carencias postergadas, acumuladas y a veces olvidadas en el periodo anterior de rápido crecimiento.

Jorge WITKER

SILARD, A., Stephen, "Aspectos jurídicos del financiamiento del desarrollo en el decenio de 1980: La función del Fondo Monetario Internacional", *Juridica*, México, núm. 16, pp. 93-103.

El Fondo Monetario Internacional (FMI) es una organización intergubernamental de carácter universal que sirve a los países industrializados y a los países en desarrollo como ente disciplinario en el complejo ámbito de los pagos y monedas internacionales. En tal tesitura dicho organismo supervigila el sistema monetario internacional promoviendo lineamientos que "faciliten el intercambio de bienes, servicios y capitales entre los países fomentando con ello una base para el crecimiento económico mundial".

Con tales expresiones Stephen A. Silard, consejero jurídico del Fondo, inicia este ensayo enmarcado en un lenguaje técnico, pero que omite consideraciones que irremediablemente lo inscriben en un apologista y defensor de este discutido organismo internacional.

El Fondo, según el autor, no es un organismo de desarrollo, sino un mecanismo internacional que busca proteger y equilibrar las balanzas de pagos de los 146 países miembros, y su finalidad es:

infundir confianza a los países miembros poniendo a su disposición temporalmente y con las garantías adecuadas, los recursos generales del Fondo, dándoles así oportunidad de que corrijan los desequilibrios de sus balanzas de pagos sin necesidad de recurrir a medidas perniciosas para la prosperidad nacional e internacional.

Para lograr los objetivos señalados el Fondo actúa, según el autor de este ensayo que reseñamos, en tres direcciones:

a) Como institución financiera el Fondo usa sus propios recursos y obtiene recursos adicionales de los países con balanzas de pagos y posición de reservas fuertes (o de sus bancos centrales o, indirectamente a

través del Banco de Pagos Internacionales) y pone estos recursos a disposición de los países con necesidades de balanza de pagos.

b) Como institución monetaria, el Fondo facilita estos recursos en apoyo de las políticas de ajuste en un sistema con un amplio contenido de política económica. Esta práctica diferencia la recirculación del Fondo de la de los bancos comerciales.

c) El Fondo, aunque no es un organismo de desarrollo, trata de que éste sea posible y eficiente. A fin de alcanzar esta meta, el Fondo proporciona asesoramiento y financiamiento para apoyar las políticas de los países en desarrollo que buscan limitar los déficit externos a aquellos que puedan ser servidos, en forma sostenible, por medio de un ingreso creciente. Esto requiere políticas económicas eficaces e implica con frecuencia la necesidad de un sólido plan de desarrollo o un programa de inversiones con financiamiento adecuado, como parte del programa de presupuesto y balanza de pagos. Promoviendo este proceso no proporciona ayuda de desarrollo, como tal, sino más bien apoya un sistema financieramente sólido para la toma de decisiones de política económica. Las políticas de desarrollo son parte integrante de todo sistema financiero. Más aún, un sistema financieramente sólido puede ser la base para atraer financiamiento de inversión.

Otro aspecto destacado por el autor es el referente a la estructura de toma de decisiones del organismo que siendo similar al del Banco Mundial se funda en el principio de voto ponderado integrado por un sesenta por ciento de votos para los países industrializados y un cuarenta por ciento para los que están en proceso de desarrollo incluyendo los exportadores de petróleo. Las decisiones sobre el uso de los recursos del Fondo en casos particulares, incluso las cantidades específicas de éstos, tienen que ser tomadas por mayoría de votos emitidos. Pese a ello, sostiene el autor, siempre se busca más allá de las formalidades encontrar un consenso que equilibre los diversos intereses.

El marco institucional del Fondo se bifurca en el director ejecutivo y la Junta de Gobernadores. El primero es la autoridad decisoria central que funciona en forma permanente y lo forman veintidós miembros. Estados Unidos, Reino Unido, Alemania, Francia y Japón más Arabia Saudita tienen su director junto a otros dieciséis que representan diversos grupos de países miembros. La Junta de Gobernadores es el pináculo de la estructura decisoria del Fondo integrado por los ministros de finanzas de los países miembros, que, dado su número, se organiza en un comité provisional para dar asesoría al directorio ejecutivo.

Respecto a los recursos del Fondo, éstos pueden ser recursos suscritos

y los obtenidos en préstamos. Los primeros son las cuotas pagadas efectivamente por cada país (parte en divisas, oro, derechos especiales de giros y parte en moneda nacional de cada país). Al respecto sobre la base de criterios económicos en el contexto de los presupuestos operacionales trimestrales, el Fondo decide qué monedas usar (vender) o aceptar en la recompras (repagos). En cuanto a los empréstitos, la suficiencia de los recursos líquidos del Fondo es considerable en relación con los niveles de uso previstos. De ser necesario, el Fondo puede recurrir a préstamos, incluso privados para cubrir sus necesidades. Generalmente lo hace con bancos centrales como el caso de los 8.000 millones de DEG (Derechos especiales de giros) que el Instituto Monetario de Arabia Saudita concedió al Fondo.

La tipología de los créditos que utiliza el Fondo para con sus miembros es ya ampliamente conocida: los créditos compensatorios, para cubrir desequilibrios temporales en las balanzas de pagos por baja de productos primarios; los créditos de tramo intermedio, que implican negociaciones respecto a desequilibrios por exceso de gasto público y decaimiento del comercio exterior y, finalmente, el servicio ampliado del Fondo, que supone un estado financiero crítico de alguno de sus miembros y para los cuales el Fondo exige políticas económicas integrales drásticas y restrictivas.

La descripción y análisis que el autor elabora en torno a las prácticas jurídicas vividas al interior del Fondo nos parecen unilaterales y parciales. El consenso para la toma de decisión respecto a los financiamientos que concede el Fondo es falaz, pues ha demostrado parcialidad e injerencia abierta, respecto a los diversos tipos de gobiernos que en turno dirigen a sus miembros. La experiencia chilena con Salvador Allende y su actual apoyo al dictador Pinochet, echan por tierra toda neutralidad o tecnicismo que insinúa el autor.

Pero donde a nuestro entender el Fondo exhibe su carácter de protector de los intereses privados internacionales, es en el área del endeudamiento externo de los países en vías de desarrollo. Ahora dicho organismo es el aval y abogado de los acreedores, pero nada hizo cuando esos mismos bancos privados entregaron cuantiosos capitales sin tasa ni medida a gobiernos castrenses, a los cuales no se les exigió disciplina ni austeridad. Por ello es por lo que nos parece que el autor deja sin mencionar estas y otras "lagunas jurídicas" que sugestivamente benefician a los centros financieros internacionales y aplican fuertes políticas restrictivas a pueblos y países que nada tuvieron que ver con el dispendio y despilfarro de los años setenta.

Por ello es por lo que una restructuración de dicho organismo cons-

tituye una aspiración fundamental a fin de diseñar un mecanismo institucional equilibrado y neutro, que tanto vigile las deudas como los empréstitos en una esquina de cooperación y solidaridad internacionales.

Jorge WITKER V.

SISTEMA ECONÓMICO LATINOAMERICANO, "América Latina y la Ley de Comercio y Aranceles de Estados Unidos", *Comercio Exterior*, México, vol. 35, núm. 7, 1985.

A fines de 1984, el gobierno de los Estados Unidos promulgó su nueva Ley de Comercio y Aranceles (LCA) que constituye una verdadero código de política exterior, pues supera con creces los aspectos esencialmente comerciales de su anterior prolifera y dispersa legislación mercantil internacional. Dicha Ley establece los principales objetivos de política comercial para los próximos años y se propone ser el marco de negociaciones multilaterales y bilaterales tendente a liberalizar el comercio no sólo de mercancías, sino de servicios, bienes de alta tecnología y expandir las inversiones norteamericanas a lo ancho del mundo occidental.

Lo primero que salta a la vista en esta ley es su carácter restringido y condicionador respecto a las importaciones que la Unión Americana realice desde terceros países a los que somete a un estricto marco de reciprocidad, no sólo en la arena comercial, sino en el ámbito de las inversiones extranjeras, de los traspasos tecnológicos y de los servicios en general. Al respecto el documento del SELA que nos permitimos comentar señala:

En un sentido general el objetivo de la LCA parece ser el lograr el máximo grado de libertad de operación para las empresas transnacionales de Estados Unidos que participan en la producción y comercio de servicios. Estas empresas pueden operar en cualquier parte del mundo si se les otorga: *a*) una presencia en el mercado extranjero (derecho de establecimiento); *b*) la capacidad de competir con las empresas locales (trato nacional), y *c*) flujo libre de datos desde y hacia la sede (libertad para las corrientes transfronterizas de datos y para la ubicación de instalaciones de procedimiento de datos).

Es decir, un conjunto de prerequisites que superan los límites de toda negociación comercial sensata y equilibrada.

Para alcanzar dichas metas, la ley establece diversos procedimientos y mecanismos: negociaciones bilaterales en caso de que la iniciativa para efectuar una nueva serie de negociaciones comerciales multilaterales (NCM) no prospere; negociaciones sectoriales en materia de servicios; utilización del SGP, para lograr concesiones de los países en desarrollo beneficiarios, y mayor discrecionalidad del Ejecutivo para aplicar represalias comerciales. Sobre estas últimas es interesante señalar las modificaciones a la sección 301 de la Ley de Comercio de 1974, por las cuales se faculta a la Oficina de Representantes de Comercio de Estados Unidos (USTR) para aumentar unilateralmente los aranceles o aplicar otras restricciones al acceso al mercado norteamericano de productos originarios de países "conflictivos".

En cuanto al Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) de Estados Unidos, la ley introduce elementos que desnaturalizan los beneficios y ventajas que allí se establecen en favor de los países en vías de desarrollo, prolongando su vigencia por ocho años y medio más. En efecto, la LCA introduce la reciprocidad en el esquema SGP mediante dos modificaciones destinadas a estimular a los países beneficiarios a que liberalicen su comercio con Estados Unidos: un nivel más bajo de la "cláusula de la necesidad competitiva" y una autorización para suspender la aplicación de ésta en algunos productos.

El manejo de ambos criterios, que implican una condicionalidad extraña al espíritu del SGP por parte del presidente, pueden atemperarse cuando:

los Estados Unidos encuentran un acceso equitativo y razonable a sus capitales y productos y medios adecuados y efectivos, conforme a sus leyes, para que los extranjeros aseguren, ejerzan y hagan valer derechos exclusivos en propiedad intelectual, incluyendo patentes, marcas de fábricas y derechos de propiedad intelectual registrada.

Como podemos observar, la LCA expresa en parte la tendencia proteccionista que los Estados Unidos despliegan para cubrir en parte su enorme déficit en la balanza comercial que para fines de 1985 alcanzará la suma de 45 mil millones de dólares, circunstancia ésta que afectará a México y América Latina.

En este contexto, organismos como el GATT y la UNCTAD constituyen foros esenciales para limar en parte los efectos que esta ley tendrá en el comercio exterior tanto de México como de América Latina. De

allí que el posible ingreso de México al GATT conforma una herramienta multilateral fundamental, pues los principios de la ICA violan abiertamente los derechos de libre comercio que por largos años los 87 países miembros del GATT han negociado arduamente. Por ello es por lo que sólo una negociación multilateral apoyada en un consenso comercial uniforme al interior del GATT podría limitar y alterar los criterios señalados en la LCA, comprometiendo a Estados Unidos a dejar dicho esquema proteccionista y casi neocolonialista con que pretende enfrentar su déficit comercial ya vuelto estructural.

Jorge WITKER V.

SUÁREZ VILLA, Luis, "Los esclavos industriales para la exportación y el cambio en las manufacturas", *Comercio Exterior*, México, vol. 35, núm. 5, 1985, pp. 466-480.

La división internacional del trabajo que distribuye a los países en relación a materias primas y manufacturas, encuentra en los llamados enclaves industriales un desafío no despreciable y que en los últimos años ha venido a replantear los marcos teóricos de la economía y comercio internacionales.

Luis Suárez Villa nos entrega en este ensayo un análisis teórico y empírico de tal fenómeno, cuyo nudo gordiano está en cambiar el énfasis "producto" por el proceso o procesos productivos. El estudio de los enclaves industriales para la exportación ofrece un campo de investigación de gran importancia potencial, poco aprovechado hasta ahora. Debido a la creciente internacionalización del capital y de las economías industriales de Occidente, esas zonas, así como los cierres y reubicaciones de plantas de las naciones avanzadas, se han vuelto una preocupación de nuestro tiempo. En efecto, ciertas industrias, que hace menos de tres decenios se concentraban casi exclusivamente en los países más desarrollados, son ahora un fenómeno común en la mayoría de los enclaves para la exportación situados en Asia, África y América Latina.

Esa traslación geográfica ha obedecido en parte a dos causas concatenadas. Por una parte, los intercambios tecnológicos cautivos que efectúan las empresas transnacionales en sus esquemas de racionalización productiva y que se orientan a regiones con recursos naturales abundantes; y por la otra, el diferencial salarial existente entre los centros industrializados y los países en vías de desarrollo, con lo que se estimula

un aumento en la tasa de utilidades para las empresas de los países centrales.

Dichos fenómenos sociopolíticos encuentran además un fundamento en la teoría económica, cuestión que Suárez Villa describe textualmente así:

Este ciclo se centra en los procesos productivos, más que en los productos, considerándoles como destacados vehículos del cambio en la actividad manufacturera. Tal punto de vista se basa en la bien conocida distinción de Shumpeter entre innovaciones referentes a los productos y referentes a los procesos y por tanto, considera que el cambio constituye la naturaleza de estos últimos.

La innovación en los procesos productivos supone nuevas formas de organización empresarial y nuevos métodos productivos, cuestiones ambas que van más allá de los productos finales, centros éstos de imputación de las teorías clásicas de las ventajas comparativas provenientes de los clásicos. Una creciente conciencia sobre los inconvenientes del ciclo del producto ha conducido a formular una variante significativa. Según Magee, el ciclo de la tecnología de la industria se basa en la edad de ésta, en la inversión destinada a la investigación y desarrollo, así como en el número acumulativo de innovaciones. El impulso evolutivo se relaciona así con la capacidad innovadora de la industria y su capacidad para generar nuevas patentes, muchas de las cuales no necesariamente expresadas en productos finales.

Las premisas señaladas tienen íntima relación con la localización industrial y su inserción en concreto en los países en vías de desarrollo, algunos de los cuales, en los últimos quince años, han logrado un adiestramiento en procesos industriales complejos con importante efecto en el resto de las economías nacionales.

Estos enclaves industriales para la exportación de manufacturas asumen diversas formas jurídicas que van de la simple subcontratación industrial a la existencia de plantas maquiladoras que gozan de diversos tipos de apoyos gubernamentales. Se trata de ubicar una región geoeconómica, dotada de economías externas diversas, y allí concentrar procesos productivos simples que utilicen mano de obra a costo reducido con relación a los precios-horas-hombres existentes en los países industrializados. Con ello es posible crear bases exportadoras, que primariamente son enclaves, pero que con posteriores regulaciones pueden llegar a integrarse al resto de las economías de los países huéspedes.

De estas experiencias dan cuenta países como Hong-Kong, Singapur,

Corea del Sur y Taiwán, regiones que han logrado alcanzar niveles de exportación en el campo de las manufacturas no despreciables.

Como vemos, estamos en presencia de un sugestivo ensayo que replantea el problema presente de cambiar el carácter primario exportador que ha asignado la vida económica de los países en vías de desarrollo. Aprovechar la tecnología y capitales en regiones apropiadas constituye una herramienta que puede variar un tanto la tendencia negativa de las economías subdesarrolladas.

Jorge WITKER V.

UNGER, Kurt, "El comercio exterior de manufacturas modernas en México: el papel de las empresas extranjeras", *Comercio Exterior*, México, vol. 35, núm. 5, 1985, pp. 431-443.

La crisis económica que afecta a México sitúa al comercio exterior en un lugar estratégico en la ingente tarea de captar divisas para cubrir el servicio de la deuda externa y poder adquirir los insumos y materias primas que el país requiere para su propio desarrollo económico y social.

Kurt Unger nos entrega en este documentado ensayo un conjunto de reflexiones y datos empíricos acerca del comportamiento que las empresas extranjeras tienen en México y su incidencia positiva y negativa en la balanza comercial y de pago.

Una premisa metodológica inicial del ensayo está referida al agotamiento del modelo de crecimiento seguido por México (1945-1976) conocido como sustitutivo de importaciones en el que se plasma una estructura productiva y empresarial exclusivamente volcada al mercado nacional, produciendo artículos de calidad deficiente y precios no competitivos a nivel de mercados externos. Para ello, el Estado concedió dos tipos de apoyos fundamentales: a) Protección cuantitativa y cualitativa vía aranceles y permisos de importación, con lo cual la producción nacional se alejó de los patrones tecnológicos y financieros internacionales, y b) Suministró graciosamente las divisas para importar insumos y materias primas que en un porcentaje promedio de un 30% aún requieren las empresas para producir para el consumo exclusivamente nacional.

El cierre de los suministros de divisas que comienza a fines de los setenta, derivados de la baja del precio del petróleo y el agotamiento

del endeudamiento externo, plantea a la industria nacional un desafío frontal. Las industrias deben estar en condiciones de proveerse de las divisas que necesitan para sus escalas productivas, como única forma de poder subsistir, y para ello deben comenzar a pensar en términos competitivos de mercados externos.

Dicho esquema afectó también a las empresas extranjeras, mismas que siguieron la tendencia de importar más que lo exportable, con lo cual afectaron tanto la balanza comercial como la de pago. Un ejemplo paradigmático señalado por el autor es el de la industria automotriz que consume más divisas y que vuelca sus producciones a un mercado interno sobreprotegido, pero que le permite acumular grandes utilidades, sin contribuir a generar las divisas que por lo menos ellos mismos utilizan.

Otra rama inscrita en los programas de maquila con características semejante es la electrónica, que muy pocas divisas genera y que constituye otra industria moderna potencialmente exportadora, pero que su régimen de subcontratación fronteriza la aleja de los intereses nacionales de desarrollo.

Para enfrentar este problema que comienza en 1976, el gobierno federal, aún sin dejar de lado el suministro de divisas al apartado productivo descrito por el autor, como de "parásito sin vocación exportadora", plantea una posible apertura a los mercados externos, como una manera de motivar y replantear la eficiencia productiva de nuestras empresas. Los últimos años de la década de los setenta terminan con un amplio debate nacional, respecto a la necesidad de incorporarse al GATT (Acuerdo General de Aranceles y Comercio), decisión que fue finalmente pospuesta para mejor ocasión.

Ahora, según el autor, el problema vuelve a plantearse, pero en términos angustiosos e imperativos. La escasez de divisas para cubrir los compromisos del servicio de la deuda externa hacen inviable que el Estado pueda suministrar las divisas para el funcionamiento mínimo de nuestro parque industrial, de tal suerte que la generación de divisas se ha trasladado a un nivel microeconómico obligando a las empresas a contemplar planes de exportación, como única manera de continuar en el mercado. Paralelo a ello se ha iniciado una apertura real a la importación externa de insumos y materias primas, como un impulso más a bajar costos productivos e incentivar la renovación tecnológica y organizativa de las empresas, con lo cual se crean las condiciones reales para una modernización total de la industria nacional.

En este contexto y bajo los lineamientos del Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior (FRONAFICE), nuestro país

está dedicado a una reconversión industrial fundamental. Es el cambio estructural que se inicia como un instrumento que con un alto costo social se orienta a hacer de México un país moderno y eficiente. Para ello el autor menciona algunas experiencias que demuestran el fracaso de algunos estímulos que el gobierno federal estableció, sin éxito. Los Cedis (Certificados de devolución de impuestos) y los créditos FOMEX (Fondo para el financiamiento de las manufacturas mexicanas) fueron estímulos que al actuar sobre la comercialización exportable no indujeron *per se* al empresario a volcar sus producciones hacia los mercados externos. Al respecto Unger demuestra con datos empíricos el poco interés demostrado por la industria manufacturera con relación a aprovechar dichos estímulos para aumentar sus exportaciones.

La nueva política económica para enfrentar el estrangulamiento externo apunta a abrir el mercado nacional a la competencia externa, protegiendo a la industria nacional con aranceles y eliminando los permisos de importación, fuente de ineficiencia y corruptelas. La protección arancelaria, cuyos promedios más altos con relación a los mercados externos, orientase a disminuir niveles en materias primas e insumos y elevarlos a productos acabados o terminados. A esta medida radical se suma una política cambiaria realista y flexible, junto a programas como los DIMEX (Derechos de importación provenientes de exportaciones) y los programas para importar temporalmente para la exportación. Es decir, estamos frente a un conjunto coherente de medidas que apuntan a provocar el cambio y reconversión industrial en una coyuntura social, no alejada de nubarrones y conflictos.

Dichas medidas anunciadas por el articulista y en actual ejecución abren el camino para la incorporación de México al GATT, como una forma de aprovechar en parte las posibles exportaciones que seguramente deberán generarse en un periodo no lejano.

Como vemos, estamos frente a un ensayo serio y sugestivo y que al analizar asuntos cruciales para México, lo recomendamos ampliamente a los estudiosos de los problemas nacionales.

Jorge WITKER V.

VALADÉS, Diego, "El capítulo económico en la Constitución", *Las ciencias sociales y El Colegio Nacional*, México, El Colegio Nacional, 1985, pp. 177-192.

Es un artículo leído con ocasión de una mesa redonda celebrada el día

23 de agosto de 1983 con motivo del cuadragésimo aniversario de El Colegio Nacional. En este artículo, Diego Valadés estudia las recientes reformas a la Constitución, para incorporar, como ha dicho la doctrina, el capítulo económico, según reza el título de este trabajo que reseñamos.

Diego Valadés comienza haciendo hincapié en que el sistema constitucional mexicano se ha caracterizado por su permanente evolución, para, acto seguido, resaltar el mensaje social de la Constitución de 1917, sobre todo en materia de propiedad, citando algunos antecedentes liberales del siglo pasado, como los testimonios de Luis Mora y Justo Sierra.

A continuación, el autor, antes de ocuparse propiamente del tema objeto de su trabajo, hace un interesante repaso, de carácter de derecho comparado, para poner de relieve cómo el constitucionalismo moderno ha incorporado la materia económica a las constituciones recientes, tal como ocurre en la Constitución española de 1978, la portuguesa, la italiana, la argentina, la brasileña, la ecuatoriana, la de Guatemala de 1965, la de Haití, la de Honduras, la de Panamá, la de Perú, la de Paraguay, la salvadoreña y la de Venezuela. Así pues, la reforma de 1982 que introduce el capítulo económico en la Constitución mexicana debe situarse no sólo en ese contexto de preocupación por actualizar el texto fundamental a las necesidades de la sociedad, sino también en ese contexto de la doctrina constitucional.

El artículo de Diego Valadés aparece un poco desordenado, ya que en la página 190 habla de que "el tercer punto de la reforma económica" es el concerniente a la planeación, pero no nos dice cuál es o debe ser el segundo y el primer punto, si bien es cierto que, antes de hablar de ese tercer punto, Diego analiza el tema del desarrollo integral (¿segundo punto?) y el tema de la rectoría del Estado (¿primer punto?). De todas formas, si prescindimos del formalismo de lo primero, segundo y tercero y nada más le seguimos el desarrollo de los temas, ciertamente resulta fluido.

Diego Valadés es un hombre muy culto, y al referirse al principio de la rectoría del Estado nos recuerda cómo el desarrollo del constitucionalismo ha dado diferentes configuraciones del Estado, dando a entender que una cosa es el Estado en la Edad Media y otro, muy diferente, el Estado liberal de los siglos XVIII y XIX y que el Estado de las constituciones sociales debe tener también su propia caracterización.

Según parece desprenderse del texto, corresponde al Estado mexicano, organizado de acuerdo con una Constitución social, como es la vigente de 1917, la siguiente caracterización, hecho fundamentalmente sobre los principios de la reforma mencionada de 1982: el establecimiento

de la rectoría del Estado; el establecimiento del principio del desarrollo integral y el principio de la planeación.

En cuanto a la rectoría del Estado, Diego Valadés habla de que una "reafirmación de la rectoría del Estado" consistiría en la idea de que corresponde al Estado planear, conducir, coordinar, y orientar la actividad económica nacional y que llevará a cabo dicho Estado las actividades de regulación y fomento que demande el interés general.

Corresponde también a la rectoría del Estado el tener a su cargo, de manera exclusiva, la prestación de ciertos servicios, que son enumerados uno a uno en el artículo 28 constitucional, sin perjuicio de que, en otras materias, el Estado pueda participar con los otros sectores de la economía, el social y el privado. Y formaría parte de ese mismo principio de la rectoría del Estado, la idea de que éste debe impulsar a las empresas de los sectores sociales y privados de la economía, bajo criterios de equidad y productividad.

Mediante el desarrollo integral se pretende, según el autor, el fortalecimiento de la soberanía de la nación y del régimen democrático, tanto como el crecimiento económico y la más justa distribución del ingreso y de la riqueza, vinculando esta materia con esa otra idea de impulsar este desarrollo integral precisamente mediante el impulso del llamado sector social, constituido por los campesinos y por los obreros, así como por sus respectivas organizaciones; y se vincula este mismo desarrollo integral con otra idea, la de que el Estado regule la transferencia de tecnología.

Mediante la planeación, además de insistirse en los principios de independencia política, social y cultural de la nación, se pretende subrayar la necesidad de que todos los sectores participen realmente en esa tarea que se le ha encomendado al Estado. Por eso se dice, y Diego Valadés lo destaca, que la planeación ha de ser democrática, lo cual es diferente a la planeación sin la participación mencionada, propia de regímenes autoritarios.

José BARRAGÁN BARRAGÁN

WALLERSTEIN, Immanuel, "The French Revolution and Capitalism: An Explanatory Schema", *Praxis International, A Philosophical Journal*, Oxford, vol. 5, núm. 1, April 1985, pp. 1-22.

Historiador norteamericano, vastamente conocido por su obra de gran

envergadura sobre el sistema mundial moderno, de la cual los dos primeros volúmenes están disponibles en castellano, edición Siglo XXI de México, Immanuel Wallerstein se ocupa en discutir el problema de la explicación de la Revolución francesa. Comienza por afirmar la inoperancia de una explicación por una secuencia de acontecimientos, y por procesos de larga duración. Un gran acontecimiento es el resultado de una coyuntura (punto de conjunción) de coyunturas (fases cíclicas de duración media), y puede ser llamado un gran acontecimiento por sus consecuencias más que por sus causas, como lo es la Revolución francesa.

Se reconoce el papel de dos coyunturas objetivas: la económica, y el ciente déficit en las finanzas del Estado. El autor le da sin embargo más importancia a la centralidad de la lucha franco-británica por la hegemonía en la economía mundial. La Revolución francesa tiene lugar en la estela de y como consecuencia de la sensación de Francia que dicha lucha puede llevar a una derrota, como efectivamente terminó por ocurrir.

Wallerstein mira a la historia de la Revolución francesa sobre todo en términos de sus consecuencias, más que de sus causas imputadas. Se pregunta, ante todo, cuáles fueron las políticas económicas efectivas de los primeros gobiernos revolucionarios en dos dominios clave: la estructura de la producción agraria, y el papel del Estado con relación a la producción industrial.

La Revolución francesa no representa la caída del gran dominio agrícola, ni una reforma agraria radical. Su legislación fue sobre todo un compromiso, a su vez resultante de una feroz lucha de clases entre los que estaban ganando con el desarrollo de la economía mundial capitalista y los que perdían con ella.

Los logros de la Revolución en la promoción estatal de la producción industrial fueron aún más significativos que los cumplidos en el terreno de la reforma agraria (regreso al proteccionismo, abolición de tarifas internas, abolición de las corporaciones, ley de navegación de 1793).

El principal problema de la Revolución francesa era para muchos el de la expansión del papel del Estado. El Estado moderno dentro de un sistema mundial interestatal es el campo de batalla de una tensión interminable entre la voluntad general y la voluntad de todos (Rousseau), es decir, el interés común contra la suma de voluntades particulares. El fortalecimiento del Estado significa la reducción (no eliminación) de la capacidad de voluntades particulares para prevalecer sobre una voluntad más general que busca optimar las ventajas del Estado y sus ciudadanos beneficiarios (no todos los ciudadanos) en la economía mundial, respecto a los ciudadanos-beneficiarios de otros Estados.

El Estado puede así volverse el mecanismo por el cual los intereses colectivos de los burgueses ubicados en un Estado dado prevalecen (cuando lo hacen) sobre los intereses particulares de burgueses particulares. El problema se agudiza y obliga a movilizarse cuando uno o más Estados amenazan con adelantarse en su posición relativa respecto al primero. Tal es el dilema de Francia en los años 1780.

Entonces, todas las tendencias "progresivas" ponen sus esperanzas en un "despotismo ilustrado", que será proporcionado por la Revolución francesa y Napoleón, en términos de una estructura administrativa del Estado. La ruptura de la estabilidad política y del consenso político en Francia, toman dos formas diferentes: quiebra entre los estratos privilegiados; conflicto entre ellos y los estratos no privilegiados. El esclarecimiento de estas cuestiones ha dado lugar a tres debates cruciales: 1) ¿Cuál era la relación entre "aristocracia" y "burguesía" en este periodo? 2) ¿Cuáles eran el papel y los objetivos de las "fuerzas populares" (urbanas y rurales) en la Revolución francesa? 3) ¿Quiénes eran los jacobinos?

En cuanto a la primera cuestión, Wallerstein sostiene que las categorías sociojurídicas no dicen mucho sobre los papeles económicos de estos grupos desde la emergencia de una economía capitalista mundial en el siglo xvi. Los miembros de ambas categorías se superponen como empresarios capitalistas de hecho. El triunfo de la "burguesía" sobre la "aristocracia" en la Revolución francesa no es el prerrequisito, ni el correlativo, ni la consecuencia, de una transición del feudalismo al capitalismo en Francia, sino la expresión de una aguda lucha intrá-élite sobre la constitución y las políticas básicas del Estado. La Revolución empieza como una querrela del estrato superior.

En cuanto a la segunda cuestión, del papel y objetivos de las "fuerzas populares", el "Cuarto Estado" (Albert Mathiez), predominantemente rurales, despliegan desde el comienzo una acción independiente, a las cuales los estratos capitalistas, cualesquiera que sea su ubicación en la lucha política, responden con diferentes grados de ferocidad y miedo. Las luchas campesinas en la Revolución francesa son parte de una acción defensiva secular contra la "ofensiva capitalista" por la destrucción o disminución de los derechos colectivos de los campesinos franceses, a lo que se agrega una aguda crisis alimenticia. Para las masas revolucionarias, el miedo a la proletarianización y la demanda de pan eran tan importantes como los derechos políticos. El "Gran Miedo" de julio de 1789 lleva a la noche de 4 de agosto en que se decreta la abolición de los restos del feudalismo, tratándose de hecho de limitar el alcance de esta transformación institucional. Es un caso más de la repetida

historia en los cuatro siguientes, durante los cuales gobierno y legislatura toman acciones radicales sólo bajo presión directa de las masas populares. Esta historia rural se repite en la historia urbana, en la cual trabajadores oprimidos pero no indigentes, luchan contra una aristocracia compuesta de nobles, ricos y ociosos. Ello explica la frecuencia de los conflictos entre los descamisados y el gobierno revolucionario, sin que dejen de ser aliados. El término o categoría "descamisados" (*sans culottes*) abarca pequeños comerciantes, artesanos, trabajadores, desclasados, pobres urbanos, con los artesanos como su núcleo central.

La tercera cuestión que Wallerstein considera es la de la naturaleza y papel de los jacobinos. El debate se ha dividido entre quienes creen que aquéllos han sido algo radicalmente diferentes de los grupos previamente en el poder (*Ancien Régime*, girondinos), y los que creen que han sido solamente una variante más del mismo grupo dirigente. El autor se inclina más por la segunda posición.

En conclusión, Wallerstein dice que la Revolución francesa ha sido tres cosas muy diferentes pero interrelacionadas. Ha sido un intento relativamente consciente por un grupo diversificado de los estratos capitalistas dominantes para forzar, a través de reformas urgentemente necesarias del Estado francés, las medidas requeridas para contrarrestar el salto hacia adelante de Inglaterra en el *status* hegemónico dentro de la economía mundial. Como tal, se continúa bajo Napoleón I. Las reformas se cumplieron pero no se impidió la hegemonía británica, probablemente se la favoreció.

En segundo lugar, la Revolución creó las circunstancias de ruptura del orden público que generaron los primeros movimientos antisistémicos significativos en la historia moderna, las bases espirituales de todos los movimientos antisistémicos subsiguientes.

En tercer lugar, la Revolución francesa dio el golpe y el impacto al moderno sistema mundial que ajustó la esfera cultural-ideológica a las realidades económicas y políticas, derrumbando la ideología feudal, y marcando así el momento de plena maduración de la era burguesa-capitalista.

MARCOS KAPLAN