

## DERECHO ECONÓMICO

SAU AGUAYO, Julio, "Deuda externa y democracia", *Congreso Internacional sobre la Paz*, México, UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas, 1987, t. I, pp. 509-517.

El Congreso Internacional sobre la Paz, de marzo de 1986, organizado por el Instituto de Investigaciones Jurídicas, tuvo el mérito de agrupar, interdisciplinariamente, a especialistas de distinta procedencia académica y geográfica, en torno a las múltiples dimensiones de la paz.

El ensayo que comento puso el acento en los problemas políticos (la democracia) y la deuda externa de América Latina. El autor, investigador y profesor de la ENEP-Acatlán, destaca los aspectos sociopolíticos del problema, planteando la necesidad de participación de las mayorías nacionales en el proceso de renegociación de la deuda, en la perspectiva del consenso social que requieren los compromisos financieros internacionales, por cuanto atañen y se refieren directamente a la soberanía política y económica de nuestros países.

La explosiva deuda de los países del Tercer Mundo, que pasa de 80 mil millones de dólares en 1971 a 474 mil en 1980, obliga a reflexionar sobre la capacidad de endeudamiento y las limitaciones que pueden imponerse a los Estados latinoamericanos:

Al producirse la crisis de pagos de 1982, que abarcó a la mayoría de los deudores de América Latina, el FMI salió de su letargo para convertirse en el núcleo central o gran coordinador del proceso de renegociaciones. Para ello, adoptó algunas medidas necesarias: *a)* aumentó sustancialmente su capacidad financiera, gracias a la deliberadamente oportuna contribución de los países capitalistas desarrollados; *b)* dicho incremento, aunque irrisorio para los requerimientos del Tercer Mundo, le sirvió para otorgar créditos-puente que permitían a los deudores seguir pagando intereses mientras se completaba el proceso de renegociación; *c)* suscribió un compromiso "informal" con la banca transnacional en virtud del cual se comprometería a adoptar las medidas indispensables para que la economía de los países deudores funcionara prioritariamente para pagar la deuda externa; *d)* se comprometió con los deudores a que si éstos adoptaban los programas de ajuste, el FMI obtendría de los bancos el que no suspendiera totalmente el flujo de créditos (p. 514).

En efecto, el FMI ha tenido una activa participación en el manejo y renegociación de la deuda latinoamericana. El problema de las tasas

de interés flotantes, como la suscripción de préstamos sin proyectos específicos (no destinados a inversión productiva, por ejemplo), ha planteado la reflexión acerca del destino de los créditos otorgados.

La propia renegociación de la deuda ha posibilitado la sujeción a normas de control de las políticas económicas de nuestros gobiernos, por parte de los organismos financieros internacionales, en desmedro de la calidad de la vida de nuestros habitantes (programas de ajuste, libertad de precios, contracción de salarios, devaluaciones, alzas en las tasas de interés).

El caso de las cartas de intención constituye un excelente ejemplo de lo antedicho. En la tesis de los bancos no estamos en presencia de un tratado internacional sino ante "un acuerdo de crédito contingente de índole jurídica sui generis". En opinión del autor, como este instrumento jurídico internacional obliga a sujetos del derecho internacional, creando derechos y deberes para ambos, debe regirse por el derecho internacional, y respetarse el procedimiento de aprobación y conclusión de los tratados.

Si a esto se agrega que la renegociación borró la diferencia entre deuda pública y deuda privada, ya que se exigió que en ambas estuviera presente el aval del Estado solicitante del crédito, podemos observar una serie de efectos negativos del proceso renegociador.

Es más, creemos que la óptica de análisis del autor perfectamente puede complementarse con el estudio de la deuda ante la doctrina del derecho internacional, como su respeto a los pactos internacionales en materia de derechos humanos.

El proceso político de la deuda, aún pendiente, requiere un enfoque multidisciplinario de las distintas opciones y efectos de la deuda (intereses, *verbi gratia*), como su vinculación al modelo económico que se ha venido sosteniendo en Latinoamérica.

Luis DÍAZ MÜLLER

VAITSOS, Constantino, "Prestación transnacional de servicios, desarrollo nacional y papel de las empresas transnacionales", *Integración Latinoamericana*, Buenos Aires, año 12, núm. 124, junio de 1987, pp. 3-20.

En el centro del debate, la investigación y las iniciativas sobre el sector servicios, surgen tres temas: la nueva división internacional del

trabajo, en la cual se conjuntan la "terciarización" de los sectores manufacturero y primario, y la industrialización del sector terciario; segundo, las modificaciones en las actividades de producción y comercio, como consecuencia de las innovaciones tecnológicas; tercero, los cambios en la distribución y el contenido de las inversiones extranjeras y en las relaciones comerciales internacionales, provocados por los dos anteriores órdenes de factores.

En cuanto a la cambiante *división internacional del trabajo*, el autor otorga especial atención a los profundos cambios en la tecnología y el uso de la microelectrónica, como factor dominante en la reestructuración y el crecimiento exponencial de ciertos segmentos del sector servicios, en el desarrollo de importantes actividades económicas en los sectores de la informática y las telecomunicaciones, y en ciertos cambios que afectan en diversos grados el núcleo de todas las demás actividades (manufactureras, primarias, comerciales) en todo el mundo. Colocada esta cuestión en perspectiva histórica, se afirma que la revolución de la electrónica cambiará la faz de las sociedades industriales avanzadas hacia fines del siglo XX, convirtiéndose en su principal polo de reorganización de estructuras productivas, sociales y cultural-políticas.

El autor desarrolla, además, algunas consideraciones cruciales para los países en desarrollo, y su posible estrategia de largo plazo en servicios, especialmente en industrias relacionadas con la información. Los países en desarrollo son considerados como consumidores, y como productores, en el mercado de la información.

En la segunda dimensión se analiza la cambiante estructura de los negocios mundiales y el papel de las empresas transnacionales en los servicios, se afirma que los cambios fundamentales producidos en las actividades relacionadas con la informática inciden en todas las operaciones sectoriales (primarias, secundarias, terciarias), las cuales a su vez intercambian entre sí, se superponen y entrelazan, lo que requiere pensar utilizando paradigmas más complejos y superar viejos estereotipos. Ha surgido así un paquete económico más complejo, que es el medio del cambio. Los países que captan una proporción mayor de ese creciente mercado mundial promovieron significativamente su desarrollo y su posición y poder económico relativos en el mundo.

La información, como instrumento de poder y/o como producto, tiene propiedades económicas fundamentales: no se agota por su uso y consumo; no es apropiable (salvo limitaciones legales y tecnológicas a su uso); no es entidad física; es entidad pero no proceso; es almace-

nable y no precedera. Información y conocimientos son utilizados económicamente incorporados a otros bienes y servicios. El principal insumo en producción de información o conocimiento es otra información o conocimiento, relación entre insumo y producto importante para el proceso de protección, control y uso de recursos de información, lo que confiere a ésta un significativo valor intrínseco. Esta relación entre insumo y producto, magnificada espectacularmente por los adelantos tecnológicos en la microelectrónica, tiene efectos en la transportabilidad de la información. El costo del insumo información es casi independiente a la distancia a la que se transporta. A la virtual desaparición de la distancia como factor de costo en la transportabilidad de la información, se une la extraordinaria reducción del tiempo requerido para procesar la información. La revolución microelectrónica altera espectacularmente las condiciones de tiempo y espacio para el entendimiento humano como facultad de conocimiento y como insumo central de las relaciones de producción e intercambio.

Las características y propiedades de la información están en relación directa con el funcionamiento y la estructura del comercio mundial en el contexto de sociedades cada vez más informatizadas. La revolución tecnológica no trae aparejado un aumento en la comerciabilidad de los servicios, sino en su transportabilidad. Las oportunidades comerciales se materializan o no, según otros factores, como las estrategias empresariales de las transnacionales y las resultantes estructuras de mercados, así como las medidas y regulaciones oficiales (o su ausencia).

La reducción en tiempo, distancia y costos por el procesamiento masivo de la información y la retransmisión de señales en las respectivas actividades económicas implica también un inmenso mejoramiento de la productividad; efectos multiplicadores que desplazan hacia afuera la frontera de la producción; importantes efectos de reestructuración y mayores posibilidades de crecimiento.

El autor examina las consecuencias de la revolución económica por cambios en la tecnología de información en subsectores de servicios, en todas ellas con las empresas transnacionales con un papel de actor central. Tales consecuencias son, sobre todo, las siguientes: *a)* aumentos en las economías de escala en actividades estructurales básicas; *b)* espectacular aumento de la capacidad de centralización; *c)* múltiples vinculaciones y estructuras de mercados condicionados; *d)* acortamiento de la duración de vida de los productos.

El protagonista clave que domina el nuevo entorno económico internacional en emergencia es la empresa transnacional. Para el autor, la eficacia y las repercusiones de la liberalización de los flujos de información, y el significado que las regulaciones y las prácticas oficiales asignan a ciertos conceptos cruciales (tratamiento nacional a empresas extranjeras, acceso al mercado, derecho al establecimiento), están entrelazados con consideraciones análogas sobre las estructuras de los mercados y las conductas comerciales. Estas últimas plantean cuestiones sobre: el tratamiento de posiciones dominantes; el acceso a la tecnología y a las instalaciones infraestructurales; las asimetrías por experiencia del pasado y la internacionalización de conocimientos; el control; las relaciones de poder; las cuestiones culturales y políticas. La comprensión del papel de las transnacionales en el nuevo orden de condiciones impuestas por la revolución tecnológica en los servicios es indispensable en las negociaciones intergubernamentales.

El autor destaca la creciente importancia de los *flujos transfronterizos de datos*. Estos transforman las estructuras de mercados y la división internacional del trabajo; suscitan preocupaciones en cuanto a las relaciones de poder, a la soberanía y la vulnerabilidad nacionales, los derechos del ciudadano y el riesgo de manipulación, especialmente a nivel nacional e internacional. Ha hecho su aparición un nuevo mercado de datos, planteando cuestiones sobre fabricación de equipos; construcción de bases de datos centralizadas; uso transfronterizo de datos legibles por máquina para la adopción de decisiones. En todas estas cuestiones tienen competencia las empresas transnacionales con sede en las economías de mercado desarrolladas. Este mercado tiene un tamaño y una tasa de crecimiento enormes. Su efecto global se refiere, por una parte, a la mayor especialización de las filiales extranjeras junto con la más estrecha integración de aquéllas en el sistema de casas matrices; se dan un movimiento ascendente de control dentro de la jerarquía empresarial, una mayor utilización de las facultades de control central de la gerencia de sede. Por otra parte, disminuyen la autonomía en la toma de decisiones de las filiales, y su capacidad para responder directamente a determinados objetivos y necesidades de los países de radicación, y aumenta la dependencia de las unidades del sistema transnacional del flujo transfronterizo de datos ininterrumpidos relativamente baratos y confiables. Para los países de radicación, se dan preocupaciones estratégicas en cuanto al relativo poder de negociación del gobierno y de las instituciones no gubernamentales (*v.gr.* los sindicatos) ante las empresas transnacionales. Se profundizan los desequilibrios en-

tre "naciones ricas en información" y "pobres en información". Se da la "migración de funciones" clave en la adopción de decisiones.

La prestación transnacional de servicios se realiza según una serie de *modalidades clave*: 1) Inversiones extranjeras directas en actividades de servicios; 2) operaciones intraempresariales; 3) desplazamiento de servicios de persona a persona, por bienes comerciales internacionalmente; 4) servicios propios o adquiridos incorporados a bienes; 5) comercio internacional de servicios como tal; 6) servicios prestados mediante mano de obra internacional o movimiento de otros factores (*v.gr.* tecnología).

Este profundo y riguroso análisis se cierra con un nuevo recordatorio sobre la cuantía y profundidad de los cambios fundamentales en los asuntos económicos mundiales, producidos por la revolución tecnológica en informática, y sus implicaciones para las políticas económicas y relaciones internacionales de países como los latinoamericanos.

MARCOS KAPLAN

## DERECHO FISCAL

GUILLÉN GUTIÉRREZ, Flor de María, "Tratamiento fiscal a los sujetos de bajos ingresos del sector agropecuario", *Revista del Tribunal Fiscal del Estado de México*, año X, núm. 27, mayo-agosto de 1986, pp. 43-57.

La autora parte para su análisis de que el sector agropecuario identificado como de bajos ingresos —ejidatarios, comuneros, colonos y pequeños propietarios—, recibe un tratamiento fiscal paternalista y benévolo.

Por lo que respecta al impuesto predial, el tributo no puede exceder del 5% —calculado sobre la base de su precio rural— del valor de la parte de la cosecha que sea comercializada; y por lo que toca al impuesto sobre la renta, no se paga el gravamen por los ingresos obtenidos por los ejidatarios y los comuneros por la producción agropecuaria, silvícola o pesquera; ni sobre los que perciban los miembros de asociaciones, cooperativas, sociedades, uniones o mutualidades, y otros organismos en los términos de la Ley Federal de la Reforma Agraria,