Derecho económico 286

americana careció de cultura política. No en el sentido de que hayan faltado las grandes concepciones jurídicas, sociales y políticas, sino que, a pesar de la acción de algunos intelectuales distinguidos, en el mismo contexto social sólo se encontraban los reflejos de escepticismo heredado de muchos años de inestabilidad, de un proceso de acumulación del poder y de prácticas, más o menos ostensibles, de corrupción política. De ahí, durante todo el siglo XIX y, en grado menor, en lo que va del siglo XX, la desaprensión para los asuntos públicos, a la par que una forma de inhibición frente a la necesaria participación en esos mismos asuntos. Así fue como la falta de cultura política se convirtió, a su vez, en una nueva causa de concentración del poder en manos de los titulares del Ejecutivo.

Estos diez elementos fundamentales que acabamos de examinar —concluye el autor—, han dado origen al presidencialismo latinoamericano del siglo XIX. Cabría investigar ahora “hasta qué punto algunos de estos elementos subsisten en el siglo XX y cuáles son los que han aparecido en nuestro siglo, que no tienen una correlación directa con el que nos precedió”.

Monique LIONS

DERECHO ECONÓMICO

AGUINIS, Ana María M. de, “Los contratos de dominación entre empresas integradas y el derecho económico”, *Revista del Derecho Industrial*, Buenos Aires, año 8, núm. 24, septiembre-diciembre de 1986, pp. 409-415.

Es incuestionable que el fenómeno económico es muy dinámico y como tal frecuentemente esquivo al derecho. Sin embargo, en ciertas ocasiones la óptica económica propicia un enfoque interdisciplinario, donde lo jurídico pone en juego gran parte de su diversidad.

De ello, es nuestra palmaria el asunto que aquí reseñamos.

Desde luego que la *integración* en la actividad económica es una constante de nuestro tiempo. En efecto, las empresas que concurren coordinadamente en la producción, comercialización y distribución de productos, celebran acuerdos de complementación e integración, bajo una aparente igualdad jurídica, pues del contenido de las cláusulas pactadas se infiere una relación de supremacía de una de las partes.

La concesión, la agencia, el *franchising*, el suministro, la distribución, la *soustraitance*, son entre otros, algunos convenios que configuran la categoría de *contratos de dominación*.

Todos ellos son pactos de colaboración o cooperación en el sentido de que hay complementación y descentralización de la actividad económica.

Peculiarizanse por ser contratos de cambio o negocios parciarios; de adhesión; *intuitu personae*; de duración; entre empresas; existe indefectiblemente dominación económica de una de las partes (rasgo singular, tipificante); la independencia jurídica de las partes se mantiene; hay la integración, en tanto convenga a un mismo proceso de fabricación y distribución.

La subordinación y dominación económicas se proyectan en estipulaciones contractuales como: el pacto de exclusiva ha de pesar sobre el concesionario, agente o distribuidor; la subordinación técnica y económica se impone al sujeto débil de la relación; el principal fija al débil el margen de ganancia; es de esperarse por parte del contratante la terminación repentina, arbitraria y unilateral del contrato, sin que medie indemnización o renovación contractual; la prohibición de competir resulta ser un gravamen más.

Estos interesantes fenómenos hallan regulación en la legislación argentina: en materia de responsabilidades contractuales (artículos 511, 512, 1198 del Código Civil); en la ley societaria 19.550 (artículo 33, incisos 2 y 54); en la ley 22.262 de defensa de la Competencia (artículo 1), y en la ley concursal 19.551 (artículo 151).

Concluye este sugerente ensayo con una recomendación muy encomiable a la cual nos adherimos: la realización de un estudio sistemático de esta categoría contractual en el derecho civil, comercial, concursal, societario, fiscal y de la competencia desde la óptica económica, uniendo y relacionando sus efectos en forma interdisciplinaria. Yo añadiría, para redondear dicho análisis, no desdeñar el dicho del derecho internacional (empresas transnacionales) y de la legislación comparada.

Pedro Alfonso LABARIEGA VILLANUEVA

BECERRA, Javier F., "El control de cambios y el pago de la deuda externa de las empresas", *Revista de Investigaciones Jurídicas*, México, año 7, núm. 7, 1983, pp. 145-160.

El autor divide su artículo en doce puntos: Introducción; Decreto de Control de Cambios; Registro de adeudos en favor de proveedores ex-

tranjeros; Registros de adeudos en favor de instituciones financieras del exterior; Adeudos sin derecho a divisas controladas; Mecanismos para el pago de intereses sobre adeudos a instituciones financieras del exterior; Programa para el Pago de Adeudos Vencidos a favor de Proveedores del Extranjero; Fideicomiso para la Cobertura de Riesgos Cambiarios (FICORCA); Programa para la Cobertura de Riesgos Cambiarios Derivados de Endeudamientos Externos; Reestructuración de adeudos; Estipulación en favor de tercero; Posición del deudor frente al acreedor, y uno relativo a conclusiones.

Analiza uno de los problemas que surgieron al establecerse el sistema de control de cambios, que a su vez fue una medida ante la crisis económica de México: el relativo al pago de compromisos adquiridos por empresas mexicanas con proveedores extranjeros, con instituciones financieras del exterior y con bancos mexicanos por crédito en moneda extranjera pagaderos fuera del país, créditos que se adquirieron con base en la política gubernamental de desarrollo acelerado.

La situación, asevera el autor en su parte introductoria, es la resultante de los ambiciosos proyectos que tanto a nivel gubernamental como privado se dieron ante el espejismo del petróleo en la década pasada, siendo una de las causas de la actual crisis económica financiera. Enuncia de manera clara los factores que alentaron a dichos compromisos y denuncia la ausencia de un control eficiente por parte del gobierno sobre los niveles de endeudamiento público y privado. Se dedica al estudio de diversos mecanismos establecidos por el gobierno federal para aliviar esta situación, planteando interesantes observaciones sobre los mismos.

Analiza en el segundo apartado de su artículo, en primer término, el Decreto del Control de Cambios, publicado en el *Diario Oficial* del 13 de diciembre de 1982, y que entró en vigor a partir del 20 de los mismos mes y año, exponiendo la problemática derivada de éste y enfatizando la falta de sistematización de las disposiciones legales aplicables a esta materia; así como la falta de técnica jurídica por parte de las autoridades en esta reglamentación.

Hace referencia a los conceptos que conforme a este instrumento quedan sujetos al mercado controlado de divisas, aclarando que la suerte de aquellos que no lo están, deberá ser determinada por las partes contratantes.

El autor dirige especial atención a los artículos cuarto y quinto transitorios del decreto antes aludido, toda vez que es en ellos en los que se establece la suerte de los adeudos contraídos con anterioridad al Decreto, derivados del Programa Especial del Financiamiento del

Banco de México, así como la forma en que esta institución deberá ejercer las facultades que para tal finalidad se le confieren. Asimismo, se prevé el establecimiento de un sistema de cobertura de riesgo cambiario y los requisitos que deben guardar los créditos para formar parte de dicho sistema. El artículo quinto faculta al Banco de México para la venta de divisas a empresas, a fin de que estas últimas solventen sus adeudos vencidos, estableciendo los conceptos a los que deban corresponder.

En la parte tercera de su estudio, alude al Registro de adeudos en favor de proveedores extranjeros, establecido por decreto del 20 de diciembre de 1982, para adeudos derivados de la adquisición de mercancías que se hubieren contraído hasta el 19 de diciembre de 1982.

En el cuarto apartado enfoca su atención a las reglas complementarias del control de cambios aplicables al registro de créditos en divisas a cargo de empresas privadas establecidas en el país a favor de entidades financieras del exterior, publicadas en el *Diario Oficial* del 24 de marzo de 1983, en las que se establecen los requisitos que deben satisfacerse para obtener la inscripción de los adeudos contraídos con anterioridad al 20 de diciembre de 1982, así como a las operaciones de crédito contratadas o de las cuales se disponga a partir de esa misma fecha.

Ahora bien, de estas últimas el autor hace notar que el Decreto del Control de Cambios no contempla su registro. Ejemplo, nos dice, de la falta de técnica jurídica que aqueja al sistema del control de cambios. Manifiesta que por primera vez se reconoce conforme a la regla segunda el derecho a favor de los titulares de los créditos objeto del registro a los beneficios que otorga el Decreto como si éstos fueran, indica, "ajenos a los cambios sobre las acciones de tipo legal frente a sus deudores".

Por otra parte, la regla séptima preceptúa que cuando se trate de renovaciones de crédito se debería actualizar la constancia de registro respectiva dentro de un plazo de quince días hábiles a partir de la fecha de vencimiento y renovación en su caso. La regla octava establece como requisito para tramitar las solicitudes, que la entidad financiera del exterior acreedora del adeudo cuente con la inscripción en el registro de instituciones extranjeras domiciliadas fuera de la república, que es llevado por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, haciendo notar el autor que los créditos del país o por agencias o sucursales domiciliadas en el exterior a residentes en México, pagaderos dentro o fuera de la república, no requieren de registro ante Hacienda.

Del análisis de estas disposiciones se desprende, señala el autor en el punto número cinco de su trabajo, la exclusión del mercado de divisas de obligaciones pagaderas en moneda extranjera derivadas de obligaciones realizadas con anterioridad a la vigencia del decreto; aquellas contraídas con instituciones financieras no registradas y con accionistas extranjeros o las resultantes de la prestación de servicios por parte de empresas extranjeras, dejando a los deudores de tales créditos expuestos al impacto de las devaluaciones de la moneda.

En el punto seis de su trabajo, detalla aquellos mecanismos de intereses sobre adeudos a instituciones financieras del exterior, enunciando las bases para efectuar tales pagos.

En el punto siete se refiere al programa para el pago de adeudos vencidos en favor de proveedores del extranjero, a que se refiere el inciso *b* del artículo quinto transitorio del Decreto de Control de Cambios, enunciando las características de este programa.

En la octava parte de su exposición se ocupa del Fideicomiso para la Cobertura de Riesgos Cambiarios (FICORCA), cuya constitución fue autorizada por acuerdo de la Secretaría de Programación y Presupuesto publicado en el *Diario Oficial* del 11 de marzo de 1983; con la finalidad de efectuar operaciones que liberen de riesgos cambiarios a las dependencias y entidades de la administración pública federal y a las empresas establecidas en el país, respecto de adeudos en moneda extranjera a su cargo a través de programas que tiendan a evitar el otorgamiento de subsidios, enunciando sus características.

En el rubro noveno aborda lo referente al Programa para la Cobertura de Riesgos Cambiarios Derivados de Endeudamientos Externos —publicado en los principales diarios del país el 6 de abril de 1983—, que es administrado por FICORCA, y que comprende cuatro sistemas: que cubre el principal del adeudo mediante el pago al contado de la cobertura; que cubre el principal del adeudo proporcionando al deudor crédito en moneda nacional; que cubre el principal e intereses por vencer del adeudo, mediante el pago de contado de la cobertura; y que cubre el principal e intereses por vencer del adeudo proporcionando al deudor crédito en moneda nacional. Indica que el requisito indispensable para participar en el Programa es que el adeudo sea a largo plazo o que se reestructure para que venza a largo plazo, y describe las características principales de cada uno de los sistemas; además, señala que el deudor podrá participar respecto de un mismo adeudo en dos o más de los sistemas mencionados, pero nos aclara que no podrán participar en este Programa y en el Programa para el Pago de Adeudos Vencidos a Favor de Proveedores del Extranjero.

Se excluyen del Programa, nos participa, los pagos derivados de obligaciones a favor de proveedores de países de América Latina, los cuales podrán efectuarse de inmediato a través de los convenios de pagos y créditos recíprocos celebrados entre el Banco de México y los bancos centrales de tales países.

Finalmente, anota, se establece un depósito de cobertura transitoria, anticipando la posibilidad de participar en forma definitiva del Programa.

Posteriormente, en el apartado décimo, se refiere a la reestructuración del adeudo, requisito fundamental para participar en el Programa de Cobertura de Riesgos Cambiarios cuando éstos no reúnan las características señaladas por el Banco de México. Lo que significa que deudor y acreedor deberán otorgar un contrato dependiendo del sistema o sistemas seleccionados por el deudor. En la mayoría de los casos, indica, esto implica un contrato de novación, extinguiéndose el adeudo original y sustituyéndose por un nuevo, debiendo tener el acreedor, aconseja, el cuidado suficiente para preservar y/u obtener garantías específicas que aseguren el cumplimiento de las obligaciones por parte del deudor; algunos acreedores pueden aprovechar la oportunidad para regularizar los instrumentos en los que consten las obligaciones.

Resalta el tratadista uno de los factores más importantes de la reestructuración a la determinación de las demás obligaciones del deudor, evitando con ello ventajas injustas entre acreedores, que sean adicionales a aquellas existentes con anterioridad a la crisis. Denuncia la necesidad de que los acreedores mexicanos colaboren para hacer posible esta reestructuración de adeudos, para lo cual deben estar dispuestos a reestructura sus propios créditos, tanto en dólares como en moneda nacional, en términos similares a aquellos que acepten los acreedores extranjeros, clasificando de indispensable la cooperación y coordinación de acreedores y deudores para lograr este objetivo.

Otro rubro importante de su exposición es el señalado con el número once, tocante a la "estipulación en favor de tercero", en el que se describe lo que, de acuerdo con lo preceptuado por los artículos 1869, 1870, 1871 y 1872 del Código Civil para el Distrito Federal, implica este término y cómo funciona esta figura con base en las características del Programa de Cobertura de Riesgos Cambiarios y las estipulaciones contenidas en las formas de contrato que ha dado a conocer el FICORCA para poder participar en cada uno de los sistemas que plantea el Programa antes aludido.

El apartado doce sirve el autor para plantear tres interrogantes, a

saber: *a*) una vez que el adeudo ha quedado cubierto por uno o varios de los sistemas del Programa, ¿cuál es la posición del deudor?; *b*) ¿la cobertura de riesgos cambiarios impedirá al acreedor exigir del deudor el incumplimiento de las obligaciones contraídas en el contrato de reestructuración del deudor?, y finalmente *c*) ¿el pago del préstamo en pesos por parte del deudor (en los sistemas 1 y 3) debe interpretarse como cumplimiento del contrato de reestructuración del adeudo?, expresando al respecto sus personales consideraciones.

Concluye su artículo tildando de insuficientes los esfuerzos llevados a cabo por el gobierno federal sobre este punto, revelando la imposibilidad con la que muchas empresas se enfrentan para ingresar a los programas, debido a las condiciones actuales de la economía nacional y cuestiona el cumplimiento por parte del FICORCA de diversas disposiciones legales.

Elvia Arcelia QUINTANA ADRIANO

CLAIRMONTE, Frederick F. y CAVANAGH, John H., "Las empresas transnacionales y los servicios: la última frontera", *Comercio Exterior*, México, vol. 36, núm. 4, abril de 1986, pp. 291-306.

La producción y comercialización de servicios es un fenómeno inédito en la economía internacional que ha venido a replantear tanto la teoría económica como las teorías del comercio internacional. Los servicios, cuya concepción aún no está decantada, son aquellos intangibles que vinculados a la producción de mercancías generan ingresos y empleos en toda economía. Se distinguen en servicios al productor y servicios a los consumidores.

A este importante tema se refieren los autores de este ensayo, centrandó su análisis en las diferentes concepciones que tienen los países industrializados y sus empresas transnacionales y los países en vías de desarrollo. En efecto, desde la óptica de los países industrializados el elenco de los servicios se integra por telecomunicaciones, procesos de información y datos, bancos y financiamientos, seguros, transportes, ingeniería y construcción, publicidad, películas y programas televisivos, turismo, servicios profesionales (legales, médicos y contables), propiedad intelectual, maquila y subcontratación internacional e inversiones extranjeras, etcétera.

El conjunto de estas actividades, según los autores, ha impactado a economías industrializadas, alcanzando en Estados Unidos a generar el

69% del PIB, el 86% de los empleos y cerca del 37% del total de ingresos por exportaciones. Su dinámico crecimiento anual, en los ochenta, los sitúa 25% lejos del crecimiento de la producción de manufacturas.

De los tres principales sectores de la economía mundial, acaso sea el de servicios el menos internacionalizado; sin embargo, esta afirmación debe evaluarse considerando el conjunto de las actividades. En el decenio de los setenta se elevó la participación de las exportaciones en el PIB mundial de 16% a 27%; este aumento fue consecuencia del ingreso de cuantiosas producciones de la industria, la minería y la agricultura en el mercado mundial a través de las redes de mercado y promoción de las ET. Durante el decenio también hubo avances significativos, aunque menores, en la internacionalización de los servicios, y las exportaciones de éstos subieron de 7% a 11% del PIB de dicho sector; las ventas de productos agrícolas en el exterior se elevaron de 32% a 45%, y las de la minería y de la industria de 30% a 55% de los PIB de los sectores respectivos.

La internacionalización de los distintos sectores y subsectores se realizó con diferentes pautas, tal como se observa en los datos de Estados Unidos. En los 14 principales sectores de servicios de ese país, los ingresos provenientes del exterior, como porcentaje del total de ingresos, variaron de menos de 1% en el caso de los de salud, a más de un tercio en el caso del transporte marítimo.

Si en vez de considerar el panorama mundial se examina la importancia particular de los servicios en las exportaciones de algunos países escogidos, se perciben ciertas tendencias muy sugerentes.

De un total estimado de 585 000 millones de dólares correspondientes a las exportaciones de servicios en 1981, más de la mitad perteneció a las cinco primeras economías desarrolladas de mercado, de las cuales solo Estados Unidos dispuso de una quinta parte.

Algunos países registran enormes excedentes en sus balanzas por concepto de comercio de servicios (Estados Unidos y el Reino Unido) y otros, cuantiosos déficit (Japón, la República Federal de Alemania y Arabia Saudita).

En general, las economías desarrolladas de mercado tienen superávit en sus cuentas de servicios, en tanto que las economías en desarrollo acumulan crecientes déficit. Según las previsiones de Leontief, realizadas en el segundo lustro del decenio de los setenta, estas últimas economías tendrían déficit en sus cuentas de servicios del orden de 30 000 millones de dólares en el año 2000. Tal como se afirma en un estudio

de la Secretaría de la UNCTAD, sin embargo, dicha cifra se ha sobrepasado con facilidad: el déficit neto del comercio de servicios de los países en desarrollo se elevó de 14 000 millones de dólares a 80 000 millones de 1967 a 1980, con una tasa media anual de 25%. Al parecer, no existe razón alguna para que continúe este ininterrumpido ascenso.

No es fortuito que los países que disponen de los mayores excedentes por su comercio de servicios, sean precisamente los que más vociferan en favor de la liberación de dicho comercio.

En Estados Unidos el enorme déficit en la cuenta de mercancías se compensa con los cuantiosos ingresos provenientes de la exportación de servicios y, en menor medida, con los que se obtienen gracias a la venta de productos agrícolas en el exterior.

Debería ser obvio que de liberarse el comercio internacional de servicios, los colosales déficit de los países en desarrollo por este concepto se elevarían aún más, para beneficio fundamental de las economías desarrolladas de mercado. En un régimen de liberación comercial, los países en desarrollo estarían obligados a incrementar sus importaciones de servicios, mientras que sólo podrían obtener ventajas marginales de sus casi nulas exportaciones de ese tipo.

La trascendencia del comercio de servicios se manifiesta también en el excedente per cápita de ciertos países, sobre todo Singapur (1917 dólares en 1981) y Suiza (1 087 dólares), en la balanza respectiva.

La participación de los servicios en las exportaciones totales también varía con amplitud y va desde 3% en Arabia Saudita hasta 78% en Grecia.

Las empresas trasnacionales juegan, según los autores, un papel fundamental en la captación de divisas a través precisamente de la venta y suministros de servicios en los cuales los servicios informáticos juegan un papel fundamental.

Como vemos estamos en presencia de un completo ensayo sobre una temática de suyo interesante, sobre la cual existe, lamentablemente, poca bibliografía, por lo cual recomendamos ampliamente este ensayo.

Jorge WITKER

FONTANALS, Jorge, "Desarrollo, endeudamiento y crisis en América Latina", *Revista del Centro de Estudios Sociales*, Buenos Aires, núm. especial, 1986, pp. 1-20.

Este número especial del Centro de Estudios Sociales del Servicio de

Justicia y Paz de Buenos Aires, tres problemas centrales de este fenómeno: la evolución del endeudamiento; el caso argentino, y la situación actual.

Me referiré exclusivamente al desarrollo, endeudamiento y crisis en América Latina, a cargo de Jorge Fontanals. El autor postula, no sin razón, que la generación de la deuda externa latinoamericana encuentra su explicación en el conjunto de crisis que venían arrastrándose en toda la fase del capitalismo monopolístico después de la Segunda Guerra Mundial.

La crisis de la deuda comienza cuando los países que conforman la periferia capitalista empezaron a tener acceso al financiamiento crediticio por parte de los grandes bancos privados internacionales. La inversión directa, durante este periodo, fue realizada por empresas transnacionales, que se encargaban de conseguir su propio financiamiento para inversiones. El otro mecanismo de entrada de capitales fueron los créditos de fuentes oficiales, a través del Banco Mundial o del Banco Interamericano de Desarrollo, que tenían la característica de financiar programas de desarrollo de infraestructura, comunicaciones, energía, transporte, puertos, etcétera. Estos mecanismos de transferencia eran asumidos por el Estado, que se endeudaba progresivamente, y generaba las condiciones para abastecer de servicios al sector privado.

A partir de los años sesenta, se empieza a manifestar una diferencia fundamental: la irrupción de los bancos privados transnacionales (Argentina, con Knieger Vasena; Brasil, luego del golpe de 1964), que generaron una nueva dinámica de producción y consumo.

La expansión de la liquidez, por esos años, hizo que algunos bancos transnacionales se lanzaran a abrir nuevos mercados para la colocación de sus excedentes financieros (p. 8). En la actualidad, se da el fenómeno contrario, en que las corporaciones transnacionales arriesgan cada vez menos capital propio en sus inversiones. "Lo que hacen es colocar sus utilidades como activos financieros en los mercados financieros internacionales y endeudarse por sus operaciones productivas, ya sean éstas de expansión, de reconversión o de absorción o de fusión con otras empresas."

El "endeudamiento explosivo" se originó, entre otros factores, por la ruptura del equilibrio entre el crecimiento de las exportaciones, el crecimiento de la deuda y el crecimiento de las importaciones. Estos antecedentes, sumados a la internacionalización de los sistemas financieros nacionales, pasando al sector privado, y fue así como el capital internacional (y no el Estado) se transformó en el principal apoyo del sector privado.

Esto permitió que los empresarios privados produjeran no sólo para el mercado interno protegido, sino que buscaran entrar en la dinámica de la actualización tecnológica, exigiendo una mayor apertura de los sistemas económicos, mayor facilidad para la importación de equipos e insumos estratégicos, así como la reversión de los pagos por tecnología y remisión de utilidades.

Este análisis global lleva al autor a plantear que a través del ejercicio del poder político, ya sea dictaduras militares como en América del Sur, o a través de la alteración en el poder, se fueron gestando las condiciones para hacer irreversibles los procesos de concentración del capital. Siempre me asiste la duda, que le escuché a Fernando H. Cardoso, acerca de si es necesaria, obligatoria, la existencia de dictaduras militares para proteger el proceso de concentración planteado por las corporaciones transnacionales.

En lo que sí concuerdo con el autor, es en que la "crisis del endeudamiento" no es sino "la punta del *iceberg*" del agotamiento del modelo de sustitución de importaciones, del atraso tecnológico y del despilfarro de los recursos financieros contraídos por la vía del endeudamiento. Así es.

Luis DÍAZ MÜLLER

LICHTENSZTEJN, Samuel, "Crisis de endeudamiento y primeras redefiniciones respecto al tratamiento del capital extranjero en América Latina", *Economía de América Latina*, México, vol. 14, 1986, pp. 121-132.

El Centro de Economía Transnacional del CIDE, viene realizando una serie de aportes al estudio y comportamiento de las corporaciones transnacionales. El presente ensayo, del actual rector de la Universidad de la República en Montevideo, analiza y explora el fenómeno del endeudamiento latinoamericano en relación a las tendencias actuales de la inversión extranjera.

El autor coincide con la mayoría de los autores en situar la "crisis de la deuda" a partir de 1982. Los principales rasgos del comportamiento de la inversión extranjera son de largo plazo, apoyada por el reforzamiento de la tendencia aperturista respecto del ingreso y funcionamiento de las empresas transnacionales.

En cuanto a la deuda, señala que para la región, continúa subsistiendo "la lógica teórica y práctica que pretende seguir subordinando los

procesos económicos nacionales a la dinámica y condiciones impuestas por las fuentes de financiamiento externo" (p. 121). Se ha generalizado la tendencia a liberar las barreras a la inversión extranjera, con el objeto de aumentar el ingreso de divisas en el corto plazo y robustecer la formación de capital a futuro.

Lichtensztein plantea una hipótesis polémica: debido a numerosos factores (problemas de balanza de pagos, inestabilidad política, pagos de la deuda, etcétera), son previsibles bajas expectativas de los virtuales inversionistas extranjeros, aun en los países más desarrollados de la región. Lo que significaría que, a pesar de las políticas aperturistas, no aumentaría proporcionalmente el flujo de capitales foráneos.

Un Informe del Council of the Americas, con base en respuestas de 52 empresas estadounidenses, confirma esta apreciación. Las fuentes empresariales estiman que sus ventas en América Latina respecto al total de sus ventas mundiales descendió del 7.5% al 3.8%. El autor plantea que las perspectivas de inversión de las grandes corporaciones transnacionales han disminuido en la región, concentrándose en los países desarrollados y en los Estados Unidos.

En relación con el capital extranjero ya realizado en la región, se percibe la tendencia de las casas matrices de no mantener la presencia en mercados nacionales reducidos (p. 123). En los países de mayor envergadura, en cambio, se ha producido la tendencia contraria: acorde con lo sucedido repetidamente en coyunturas recesivas, es dable suponer que se produzcan intentos parciales de ciertas filiales de aumentar su participación o ampliar su gama de actividades mediante la adquisición de paquetes accionarios de empresas locales endeudadas.

Ahora bien, los nuevos proyectos de inversión extranjera reflejan una línea de tendencia descendente, que coincide con la crisis del endeudamiento de 1982.

El interés por nuevas inversiones se da más selectivamente y en dos direcciones: a) hacia el aprovechamiento de recursos nacionales con miras a la exportación, en procesos de relocalización de industrias tradicionales; b) la penetración en áreas hasta ahora reservadas o monopolizadas por el Estado.

En el primer caso, destacan las inversiones en la industria automotriz, que por su carácter fundamentalmente exportador requieren de estatutos amplios para el capital extranjero. En el segundo caso, la característica central de las nuevas inversiones se da en torno a áreas que históricamente han sido consideradas como de explotación nacional. Incluso, se piensa en la posibilidad de crear *joint-ventures* o fon-

dos de coinversión para explotar sectores económicos que tradicionalmente han sido reservados al Estado.

Además, como tendencia principal de la nueva o actual inversión extranjera, se registra la alta expectativa de esta inversión en áreas dinámicas de la industria (informática), y de los servicios (ingeniería, comercialización y banca). En el fondo, se trata de la disputa por el control del mercado interno: a diferencia de los recursos naturales, en estos nuevos y dinámicos sectores de la economía de los países latinoamericanos, el conflicto se produce entre los sectores oligopólicos, afirma el autor, con las corporaciones.

Las nuevas reglas del juego frente a los capitales extranjeros en Latinoamérica, expresan una despreocupación considerable por el control de la inversión. Lo que está a la orden del día son mecanismos para evitar la descapitalización de nuestros países; tal es el caso de los incentivos para convertir deuda en participación patrimonial, o evitar el dominio monopólico extranjero (p. 130).

El fomento selectivo de la inversión extranjera, como línea tendencial en la región, se ubica en aquellos sectores destinados a la exportación, en zonas económicas que requieren aceleradas transformaciones tecnológicas, y en proyectos públicos que requieren de alta inversión. El ensayo que analizo resulta valioso e interesante no sólo porque destaca los rasgos principales de la inversión extranjera, sino, además, porque plantea alternativas futuras ante la crisis de las economías latinoamericanas.

Luis DÍAZ MÜLLER

SOLDEVILLA GARCÍA, Emilio, "La valoración económica de los proyectos públicos y el medio ambiente", *Revista Vasca de Administración Pública*, Onati, España, núm. 5, enero-abril de 1983, pp. 31-72.

Los economistas tradicionalmente se han dedicado al estudio de los proyectos de inversión a partir de los precios de mercado de los factores de la inversión y de los bienes producidos por el consumo. Sin embargo, ante nuevos problemas estos factores no bastan para decidir los proyectos de inversión pública.

Las llamadas "externalidades" son ahora una nueva preocupación en el campo de la economía. Dentro de ellas destacan los efectos externos al mercado que inciden en el medio ambiente; tales como las moles-

tias externas provocadas por el hacinamiento de la gente, la superación de los límites de servicio de los recursos con capacidad física de oferta y la contaminación.

Normalmente estos factores se ignoran en los análisis y modelos económicos debido a su dificultad de valoración; sin embargo, estos elementos cada vez se convierten en factores primordiales que en ocasiones determinan la inversión misma o el flujo de recursos públicos financieros.

El medio ambiente tiene un contenido socioeconómico; según el autor "el movimiento del medio ambiente puede interpretarse hoy como una corriente social o política, un conjunto de ideas basadas en la ecología o una actitud de retorno a la naturaleza... es un movimiento que empieza a institucionalizarse en órganos gubernamentales y a regularse por leyes".

Soldevilla García afirma que la valoración de los proyectos de inversión en relación con el medio ambiente requiere estimar valores humanos y ecológicos, valores que se descubren mediante análisis de impacto sobre el medio ambiente. Para ello es necesario la aplicación y combinación de la metodología analítica de la economía a través de las externalidades y de nuevas posturas frente a la economía de mercado.

Los métodos más característicos de la aplicación actual son: análisis de beneficios y costos (ABC); análisis costo-eficiencia (ACE); métodos pragmáticos de valoración: *a*) Planing Balance-Shut (PBS), *b*) Goals Achievement Matrix (GAM); legislación sobre medio ambiente: *a*. Environmental Impact Statement (EIS); *b*. Environmental Impact Analysis (EIA); y valoración tecnológica.

El autor hace una revisión exhaustiva de cada uno de estos métodos que están siendo usados por las comisiones gubernamentales de los países democráticos, a fin de enjuiciar y justificar muchas de sus decisiones públicas ante la opinión pública.

En los supuestos del ABC, los impactos en el medio ambiente son medidos en términos no técnicos aunque se estiman por métodos científicos de carácter objetivo, la característica fundamental de este método es que la valoración de los impactos se realiza en valores monetarios.

El método de ABC es un proceso con varias fases: la determinación de los impactos y sus efectos sobre el medio ambiente; la valoración económica de los beneficios —costos y riesgos—, y la elección del criterio comparativo.

El método ACE es una forma particular del ABC en que los costos en dinero son comparados con las unidades de producción en lugar

de hacerlo con los beneficios en dinero; es decir, los impuestos se miden en unidades monetarias y los *outputs* en unidades físicas.

Los métodos pragmáticos de valoración reconocen que la estructura teórica del ABC es más coherente y racional, no puede resolver el problema de cuantificación de daños en el medio ambiente. Algunos de estos métodos se basan en la simple obtención de un *ranking* de prioridad y otros más complicados se orientan a construir una matriz de "realización de objetivos" (*goals achievement*).

El método PBS ha sido diseñado por Lichfield en Gran Bretaña y tiene como supuesto básico el reforzar la importancia de la información de los impactos, tengan o no la posibilidad de valoración en términos monetarios, y analizar la distribución de los impactos entre los diferentes grupos de población o comunidad ciudadana.

El método GAM se basa en la planificación con valoración de costos y beneficios; encuentra su antecedente en la valoración de los planes urbanísticos en Gran Bretaña.

Los métodos propuestos en la legislación ambiental americana tienen como fundamento la National Environmental Policy Act del año 1969, que se promulgó para todos los principales planes federales que pudieran afectar el medio ambiente.

Los métodos de valoración tecnológica surgieron como respuesta del Banco Mundial a consecuencias adversas en la presa de Aswan y de otros proyectos; la base es tomar en cuenta la salud humana y la ecología en los proyectos técnicos del desarrollo económico.

Los métodos de valoración de impacto ambiental son herramientas que permiten la toma de decisiones pensando en un futuro verdadero; representan una práctica que tiende a generalizarse en cualquier proyecto de inversión, debido a que los problemas ambientales, las llamadas externalidades, son en realidad objetivos a seguir. El binomio ecología-economía tiende a hacerse unidad.

María del Carmen CARMONA LARA

DERECHO FISCAL

FELDSTEIN, Martín, "Sobre la teoría de la reforma fiscal", *Trimestre Fiscal*, Guadalajara, México, año 7, núm. 27, abril-junio de 1986, pp. 47-80.

El propósito del trabajo es contribuir a una teoría de la reforma fiscal