

REVISTA DE REVISTAS

| | |
|-------------------------|-----|
| Derecho económico | 721 |
|-------------------------|-----|

DERECHO ECONÓMICO

CASANOVA, Ramón Vicente, "El mercadeo de los productos agrícolas", *Derecho y Reforma Agraria*, Mérida, Venezuela, núm. 17, 1987, pp. 85-92.

Inicia su estudio el maestro Ramón Vicente Casanova señalando que la agricultura latinoamericana confronta muchos problemas pese al acelerado proceso de modernización que experimenta en la actualidad. Su contribución al producto interno bruto ha bajado hasta el 11% en 1980; su participación en el comercio exterior descendió también considerablemente en los últimos tiempos, pues en términos generales el continente se ha convertido de exportador en importador de productos agrícolas y ya no es la gran fuente de empleo que fue en el pasado, debido al crecimiento desbordado del éxodo rural.

Destaca el autor como problema de la agricultura latinoamericana la concentración de la propiedad territorial, la distribución desigual de los ingresos al interior del mundo rural y sobre todo el deficiente mercadeo de los productos agrícolas.

La colocación de las cosechas en los centros de consumo es una operación difícil para los agricultores. Su falta de información, la periodicidad de las producciones y la competencia de los intermediarios se añaden a los fenómenos meteorológicos para hacer de la agricultura una actividad sumamente riesgosa. En los Andes venezolanos la dificultad es particularmente grave. La medianía de las propiedades, las grandes distancias que hay que recorrer hasta los centros de consumo, el rápido perecer de sus frutos y el desconocimiento de los precios, convierten a los productores en víctimas de los intermediarios. Entonces, se hace necesario acoplar la información de mercados con el transporte de productos agrícolas, el almacenaje y los precios para asegurar la remuneración de su trabajo. Esto constituye precisamente el mercadeo.

Expresa el articulista que para atender las labores que demanda el mercadeo se han ideado dos sistemas, que valen a un mismo tiempo como políticas. Una demanda la intervención del Estado para organizar el mercadeo y la otra estima que han de ser los mismos productores quienes se ocupen de la colocación de las cosechas.

Sobre el sistema de intervención del Estado existe toda una doctrina que va desde el establecimiento de precios de garantía hasta la recepción, clasificación y adquisición de los productos agrícolas.

Varios países han ensayado con éxito un sistema de mercadeo que descansa en la intervención del Estado y que se orienta hacia la regulación de los precios de estos productos.

El Estado, por intermedio de un instituto especializado, abre la compra de los frutos al precio preelaborado, con el compromiso de adquirir todos los que no consigan uno igual o mejor en el mercado.

El Estado compra para vender, pero porque su política es de regulación de precios, no comercial, no persigue el lucro, para los productores declara un precio mínimo, y en bien de los consumidores pone otro máximo. Entre estos dos extremos se mueve el comerciante cuya gestión de mercado es casi intransferible.

En este sistema el Estado juega un papel decisivo. Es su intervención la que lo configura. Para implantarla debe contar con un instituto especializado.

En relación con el segundo sistema de mercadeo que presupone la intervención directa de los propios productores en la colocación de las cosechas, afirma el autor que éste se apoya en los llamados centros de acopio, que son organizaciones de pequeños y medianos productores, adscritas a las cooperativas o constituidas con personalidad jurídica propia bajo la forma de sociedades civiles.

El centro de acopio, así estructurado, con apoyo oficial que se expresa en la construcción de las instalaciones y en la acreditación del capital de trabajo, compra las cosechas de sus socios, de contado o con plazos de días, y luego la vende y recupera el dinero para continuar su tarea.

Al confrontar el maestro Casanova los dos sistemas sobre mercadeo de productos agrícolas, expresa que la solución está en la integración de ambas; sustenta su afirmación con la experiencia venezolana. Señala que a partir de la Ley de Mercadeo Agrícola, promulgada el 21 de agosto de 1970, Venezuela contó con un instituto oficial llamado Corporación de Mercadeo Agrícola, como respuesta a una previsión del artículo 129 de la Ley de Reforma Agraria. Dicha corporación fue suspendida porque degeneró en comerciante, ya que además de fijar precios mínimos y adquirir los productos se ocupaba de los casos de escasez.

Al desaparecer la Corporación de Mercadeo Agrícola y los centros de acopio, las ganancias que produce el juego de los precios se las llevan los intermediarios.

Propone el autor la rehabilitación de la Corporación de Mercadeo Agrícola o la creación de cualquier otro instituto que llene sus funcio-

nes; es imprescindible para resolver el problema en cuestión. Porque por las fluctuaciones de los precios hay que sostenerles a los campesinos el de garantía, para cubrir aquellos casos en que la ley de la oferta y la demanda los haga bajar más allá de los costos y esto sólo puede hacerlo el Estado, tenemos que disponernos a aplicar la fórmula y a consolidarla en defensa de nuestros agricultores.

Luis M. PONCE DE LEÓN ARMENTA

JANIN, Jacques, "La colocación en el mercado de la producción agrícola en Suiza", *Derecho y Reforma Agraria*, Mérida, Venezuela, núm. 17, 1987, pp. 24-44.

Expone el autor las características de la agricultura en Suiza, señalando el desarrollo histórico de las formas de colocación en el mercado de los productos agrícolas, el funcionamiento de la economía agroalimentaria, así como las diferentes formas de organización para la producción y comercialización agropecuaria y sus problemas.

Señala el articulista que la superficie agrícola suiza, encerrada por el Arco Alpino y la Cadena del Jura, abarca la cuarta parte de la superficie nacional total, ubicada sobre un terreno muy accidentado de altitud media elevada, más apto para la cría que para la labranza. En estas condiciones la agricultura en Suiza no se concibe sin una organización de mercado.

La Confederación Helvética es un mosaico de comunidades de importancia muy desigual, provenientes de etnias diferentes, que escribe en cuatro idiomas y habla en muchos más. Para mantener la cohesión entre las piezas de este rompecabezas se ha optado por el federalismo.

Sobre el desarrollo histórico de las formas de colocación en el mercado, expresa Jacques Janin que a partir de mediados del siglo XIX, Suiza entra de manera resuelta en una etapa industrial que incide en su prosperidad.

Hacia 1880 la agricultura llega a la era de la economía del intercambio, en el momento en el cual triunfan las ideas liberales y libre-cambistas.

De 1880 a 1919 toda una red de cooperativas se teje de manera rápida, cuya trama es fácilmente discernible incluso hoy en día. A fin de procurarse pastos o abonos y luego semillas y forrajes de buena

calidad en condiciones mejores, se constituyen "sindicatos de compra", desde mucho antes agrupados en federaciones de aprovisionamiento.

Las sociedades lecheras y queseras pueblerinas se agrupan en federaciones regionales.

La agricultura suiza, forzada, al igual que otras ramas de la economía, a ejercer la función más rentable dentro de la caja-cruzada del mercado mundial, se consagra, casi unilateralmente, a la cría del ganado lechero.

En vísperas de la Primera Guerra Mundial, más de un tercio de la producción lechera helvética es exportada, en tanto que la cosecha local de cereales planificables no es suficiente, sino durante dos meses sobre doce.

Se admite de una vez por todas que, bajo cualquier circunstancia, los intereses del comercio exterior deben ceder paso a los imperativos del autoabastecimiento, en previsión de periodos de crisis. Desde entonces, el Estado va a verse obligado a dictar medidas permanentes de sostén a favor de la agricultura, que toma la forma de un proteccionismo en las fronteras y de intervencionismo sobre el mercado interior.

Desde los inicios de la Segunda Guerra Mundial fue obligatorio pasar de un solo golpe de la administración de los excedentes a la organización del racionamiento.

Desde 1950, y durante un cuarto de siglo, la agricultura vive un crecimiento agitado: mecanización, concentración.

La agricultura no es más que un eslabón de la cadena de la alimentación, que comienza en la fábrica de fertilizantes o en la fábrica de alimentos para el ganado y termina en la mesa del consumidor.

A partir de 1975 la demanda de productos alimenticios marca el paso.

Como los malos patrones, la Confederación no sabe delegar. Imitando a los países con planificación soviética, su administración reglamenta todo por medio de ordenanzas. Pasa así por encima de la profesión.

Ante la omnipotencia estatal se intensifican los acuerdos interprofesionales.

Afirma el autor que la economía agroalimentaria funciona con una competencia monopolística en la que intervienen los proveedores y clientes de los productos agrícolas, los agricultores y el Estado (la Confederación).

Entre los aspectos relevantes en la organización de la agricultura, destaca el autor la producción bajo contrato o colaboración contractual entre explotaciones agrícolas y otras empresas situadas por encima

o por debajo de la cadena económica con el fin de producir y darle salida a los productos agrícolas; los contratos más comunes son los de producción y de entrega, y los contratos de cultivo o de engorde.

En el rubro de organización, el autor hace referencia a las organizaciones profesionales y los acuerdos interprofesionales que tienen, sobre los contratos individuales, la ventaja de ser colectivos.

Expresa Jacques Janin que en la organización de la agricultura deben evitarse la tentación centralizadora, la tentación mercantil, la desviación tecnocrática y la tentación capitalista.

En el mundo occidental, Suiza pasa por ser un país liberal, libre-cambista en política económica exterior y vinculado a la economía de mercado en política interior; el dominio de la Confederación sobre la agricultura crece.

Ante la interrogante de por qué tanto Estado agrícola en una economía liberal, el autor sugiere dos hipótesis: En la primera señala que los responsables profesionales agrícolas no parecen manifestar desconfianza o reservas frente al Estado; la profesión agrícola propone y la Confederación dispone, existe gran convivencia entre los cuadros más altos de las organizaciones profesionales (Unión Suiza de Campesinos y Unión Central de Productores Suizos de Leche) y los funcionarios de la Oficina Federal de la Agricultura. En la segunda hipótesis expone el articulista que el agricultor, cada vez más especializado y habituado a la comodidad que da un buen nivel de vida, busca la seguridad y desdeña la libertad.

Concluye el articulista afirmando que en una economía es sano que coexistan varias fórmulas en competencia, pues por comparación esto hará resurgir los méritos de las unas y de las otras, la producción bajo contrato ejerce un contrapeso frente a la intervención del Estado, y los acuerdos interprofesionales serían un buen medio para redistribuir las tareas entre la Confederación y la profesión.

Los poderes públicos deben liberarse de una intervención constante y general en la economía agrícola a fin de estar todavía más disponibles para arbitrar los conflictos entre compañeros sociales, proveedores y clientes, productores y consumidores.

Luis M. PONCE DE LEÓN ARMENTA

ROCHELLE, Fandel A., "The Response of 'Escape Clause' of GATT and Section 201 of the Tariff and Trade Act of 1974 to the Needs of Developing Community", *California Western International Law Journal*, vol. 17, núm. 1, invierno de 1987, pp. 208-229.

Este artículo analiza comparativamente el funcionamiento de la "cláusula de escape" que contempla el artículo XVIII del Acuerdo General de Aranceles y Comercio con la señalada en la sección 201 de la Ley de Comercio de 1974 estadounidense vigente en 1988 y que tiene enorme importancia para México.

En efecto, la "cláusula de escape" es un recurso que otorga el Acuerdo a aquellos países que por acatar las disposiciones del GATT incurran en problemas o daños sufridos en su economía. Consiste en que el país en cuestión pueda ser relevado de algunas o todas las obligaciones que acordó con el GATT en forma temporal, pero éstas sólo pueden ser aplicadas sobre productos específicos.

Para poder ser sujeto de esta cláusula, el país tendrá que demostrar que por las disposiciones del GATT hay un aumento no previsto de las importaciones, que por lo mismo hay una amenaza sobre la planta productiva y que estas importaciones adicionales tienen costos en términos de empleo y planta productiva.

Los problemas que en su aplicación práctica se dan se refieren básicamente a la definición y medición de los conceptos de aumento no previsto, daño y amenaza de daño. Esto hace que cada caso sea *sui generis* y esto favorece a los países en desarrollo, pues varias cláusulas del GATT estipulan en forma concreta el carácter preferencial que deben tener los países en desarrollo, ya que el fin último de esta cláusula es otorgar la protección en forma temporal para que ese país pueda después participar con más fuerza en el comercio internacional.

La sección 201 de la Ley de Comercio de Estados Unidos debe ser aplicada en forma consistente en los lineamientos del GATT por ser Estados Unidos un país miembro.

A diferencia del GATT, que es un acuerdo multilateral internacional, la sección 201 es una protección que dan a su industria doméstica los Estados Unidos, en la cual el sector que pide la protección acude al gobierno, que en forma de Comité desarrolla una serie de requisitos similares a los de la cláusula de escape y posteriormente pasa al presidente su determinación, el cual, de acuerdo con factores políticos y, sobre todo, de consistencia con los lineamientos del GATT, tomará una determinación.

Así, la cláusula de escape tiene como objetivo proteger a los países en desarrollo en el proceso de apertura comercial, mientras que la sección 201 plantea como objetivo la protección de un sector de la economía estadounidense.

Estos objetivos pueden ser completamente opuestos al considerar que la principal ventaja de los países en desarrollo coincide con la principal desventaja de Estados Unidos: el costo de la mano de obra.

De esta manera, el gobierno de los Estados Unidos se ve presionado a aplicar la sección 201 por aquellos sectores afectados, pero por la filosofía del GATT de dar un trato preferencial a los países en desarrollo, habrá múltiples ocasiones que la sección 201 no podrá ser aplicada por estar en contraposición a los lineamientos del GATT, aun cuando los objetivos de la sección 201 —proteger momentáneamente a la industria en lo que ésta se prepara para la liberación— sean similares a los del GATT.

La inclusión de México en el GATT, viene a constituirse en una protección que cuenta el país contra medidas proteccionistas unilaterales que podrían tomar los Estados Unidos bajo la forma de la sección 201 para proteger algún sector de su industria.

Al estar México catalogado como un país en desarrollo, contará con un trato preferencial en aquellas disputas que se ventilen en el GATT, por tanto podrá superar aquellas presiones políticas que se susciten en el seno de Estados Unidos para la implantación de una medida proteccionista al amparo de la sección 201 y que antes de la entrada de México al GATT tenían que ser negociados en forma de tratados, mientras la protección seguía vigente.

Al inicio del artículo, el autor menciona que tres de los objetivos del gobierno de los Estados Unidos, relacionados con el comercio exterior, son: promover el comercio internacional; promover el crecimiento económico de los países en desarrollo, y proteger la industria doméstica del país.

En los últimos tiempos estos objetivos se han presentado antepuestos en varias ocasiones, y cuando el daño que argumentaban los sectores provenían de países no incluidos en el GATT, la aplicación de la sección 201 dependía de las fuerzas políticas de los inmiscuidos: sector y país afectado.

Al tener una traba en el GATT, esta decisión ya no podrá ser unilateral y tendrá que ser consistente con el Acuerdo, lo cual favorece a México, cuyo principal mercado son los Estados Unidos y cuya principal ventaja es la mano de obra barata.

En resumen, el autor nos entrega una completa información acerca de la forma como los Estados Unidos manejan las cláusulas de escape en función del GATT.

Jorge WITKER

DERECHO FISCAL

DOERNBERG, Richard L. y McCHESNEY, Fred S., "On the Accelerating Rate and Decreasing Durability of Tax Reform", *Minnesota Law Review*, vol. 71, núm. 4, abril de 1987, pp. 913-962.

La reforma fiscal ha sido parte de la política en Estados Unidos desde que en 1913 se estableció el impuesto sobre el ingreso personal. Mu- chísimo se ha publicado desde entonces acerca de los problemas del sistema fiscal y de lo que su modificación podría lograr; más todavía se ha escrito sobre las fallas en el proceso de cambio; pero se ha ana- lizado poco la progresión en la que la reforma fiscal se ha desarro- llado.

La teoría tradicional de las finanzas públicas no explica el cambio en los impuestos. Desde su punto de vista, los tributos se establecen en respuesta a la necesidad de que un gobierno eficiente corrija las exter- nalidades o proporcione los bienes que el mercado privado no facilita apropiadamente. Esta visión no capta el mundo real en el que los po- líticos solicitan fondos para su provecho, no para la producción de bie- nes públicos.

Los autores interpretan la aceleración en el proceso de cambio como resultado no de circunstancias exógenas al proceso legislativo —como es el cambio en las condiciones económicas— sino de los cambios endó- genos al propio procedimiento legislativo.

Parten de la original premisa de que la legislación fiscal es de carác- ter contractual, consecuencia de un pacto entre los legisladores y los grupos de presión. Ser legislador confiere autoridad legal para favo- recer o menoscabar los intereses privados a través de la imposición; que ocurra lo primero depende de que los grupos de presión proporcionen fondos para campañas políticas o para uso personal de los legisladores. El artículo considera la aceleración en los cambios fiscales como el em- pleo de contratos a corto plazo originados en el incremento en el