

DERECHO ECONÓMICO

ABALOS, José y LIRA, Luis, "Desarrollo regional, liberalismo económico y autoritarismo político: Chile 1973-1984", *Pensamiento Iberoamericano*, Madrid, núm. 10, julio-diciembre de 1987, pp. 185-208.

Los autores plantean que a partir de 1960 los diversos gobiernos chilenos empiezan a encarar de manera sistemática el asunto del desarrollo regional del país.

La administración Alessandri (1958-1964), como consecuencia de los sismos y terremotos, reestructuró el Ministerio de Economía, otorgó mejores atribuciones a la Corporación de Fomento de la Producción (CORFO), descentralizando muchas funciones y creando Comités de Programación Económica y Reconstrucción.

La administración Frei (1964-1970) dio un notable impulso a la planificación económica creando la Oficina de Planificación Nacional (ODEPLAN), que tiene como función central la planificación del desarrollo regional.

El gobierno del presidente Allende (1970-1973) acentuó la planificación regional, acorde con el proyecto político que se desarrollaba.

El gobierno militar, a partir de 1973, introduce el concepto de "región" como unidad básica de gobierno y administración interior. Se crea el Fondo Nacional de Desarrollo Regional; se crea la Subsecretaría de Desarrollo Regional, dependiente del Ministerio del Interior. Asimismo, se constituyen los consejos regionales de desarrollo; en cada región se establece una Secretaría de Planeación y Coordinación (SEPLAC), y se pone en marcha un banco de proyectos en cada región.

Los autores postulan que la política regional aplicada en el periodo puede resumirse en la presencia de tres influencias. En primer lugar, están los arquitectos del modelo económico. En segundo lugar, está la perspectiva militar y de seguridad nacional. Finalmente, está la posición de los planificadores regionales, que plantean un cambio real en el patrón de desarrollo real del país.

Los propósitos de esta "regionalización" fueron tres: a) la desconcentración administrativa; b) el Fondo Nacional de Desarrollo Regional; c) establecimiento de áreas con beneficios arancelarios y tributarios (p. 191).

Lo que se discute es la inmensa labor que realizan las regiones en favor del centro metropolitano: Santiago. Existe una fuerte centralización de los recursos públicos en la capital, en desmedro de los habi-

tantes y contribuyentes de todo el país y en contradicción con las propias prioridades de desarrollo regional establecidas por el gobierno, y señaladas anteriormente.

Por cierto, en nuestra opinión, los efectos sociales y económicos de esta estrategia, redundó en una aguda concentración del ingreso, sin que existiera una política de descentralización real hacia las provincias. Asimismo, se produjo una fuerte marginación de la fuerza de trabajo, que ha golpeado con fuerza a las regiones no metropolitanas.

El artículo es interesante porque nos permite ingresar en el estudio del derecho del desarrollo regional, en que el tema de la planificación asume especial importancia.

LUIS DÍAZ MÜLLER

EICHMANN, Erwin, "Joint Ventures in Hungary: A model for Socialist States?", *Law and Policy in International Business*, Washington, D.C., vol. 20, núm. 2, 1988, pp. 257-293.

Actualmente, el tema de los *joint ventures* (que preferimos mencionar, de aquí en adelante, con su nombre en español: empresas mixtas) es objeto de gran interés por parte de las teorías y de los hombres de negocios que, con motivo de las reformas que se están realizando en los países socialistas, ven este momento como oportuno para poder hacer negocios en ese gran mercado que es el bloque socialista. El tema también es de actualidad puesto que recién (desde 1987) el gigante socialista, la Unión Soviética, incluyó las empresas mixtas en su vida económica y legislativa.

Las empresas mixtas en Hungría empezaron a funcionar legalmente a principios de la década de los setenta,* es decir, hace aproximadamente dos décadas. Por eso, creo que un buen análisis del funcionamiento de las empresas mixtas en la Unión Soviética debe incluir una revisión de la manera como operan este tipo de empresas en Hungría y otros países socialistas que tienen una buena experiencia acumulada al respecto.

Claro que existen diferencias muy marcadas en lo que es Hungría y lo que es la Unión Soviética, que influyen en el funcionamiento de las

* Decreto del Ministerio de Finanzas número 28/1972, acerca de las Compañías Económicas con la Participación Extranjera, *Gazeta Húngara*, 3 de octubre de 1972.

empresas mixtas, y sobre todo en el interés de los empresarios extranjeros por participar en ellas. Al respecto, "en la Unión Soviética o China los inversionistas, se pueden satisfacer con una baja repatriación de la inversión, con tal de poner un pie en la puerta de entrada a amplios mercados domésticos. Sin embargo, en el caso de Hungría las empresas occidentales se encuentran con un pequeño mercado doméstico de 10.6 millones..." (p. 258); y además con una esperanza mínima de repatriar su capital.

Erwin Eichmann, quien es funcionario de la Oficina de la Representación Comercial de los Estados Unidos en Ginebra, Suiza, aborda el tema de las empresas mixtas en Hungría. Primero menciona su fundamentación jurídica; afirma que si bien mediante un decreto de 1972 se permitió la operación de dichas empresas, éstas toman la forma de sociedades comerciales, de acuerdo con la ley número XXXVII/1875 y con la ley número V/1930, todavía en vigor.

Al principio no llamó el interés de las empresas o inversionistas extranjeros, dice Eichmann, ya que sólo tres empresas mixtas fueron creadas en el lapso de 1972-1978. Sin embargo, debido a una interpretación más liberal de la legislación, el número de empresas mixtas aumentó considerablemente: seis en 1980-1982, nueve en 1983, y 16 en 1984. En 1984 y 1985, el gobierno húngaro anunció la reducción de los impuestos para ciertas empresas mixtas. Evidentemente, esta medida llamó la atención de los inversionistas extranjeros. También con esta intención el gobierno húngaro se dio a la tarea de modificar algunas de sus prácticas gubernamentales. Eichmann nos menciona al respecto que se ha simplificado el progreso de registro de las empresas mixtas, se ha facilitado la adquisición de derechos de comercio exterior, y se ha permitido una mayoría de los extranjeros en las acciones de la empresa mixta. También, y esto es relevante, se ha modificado el espíritu del sistema de planificación de Hungría (que es una característica de los países socialistas); ahora "el plan quinquenal perdió su naturaleza obligatoria, y sólo sirve como un marco para regular las preferencias gubernamentales" (p. 266). Aunque se mantiene la planeación centralizada para ciertos bienes, por lo que las empresas mixtas, en ciertos casos, requieren negociar con el gobierno.

Otro aspecto interesante y problemático para el funcionamiento de la empresa mixta es el relativo a la fijación de precios en Hungría, lo cual es realizado por el gobierno (todo en el esquema de una economía centralizada). Nuevamente, para salvar obstáculos a las empresas mixtas, se crearon en Hungría, nos lo menciona el autor del artículo, tres

tipos de precios: precios tasados, precios flotantes y precios libres. El número de bienes que tienen precios libres ha ido creciendo.

Eichmann afirma categóricamente que el Estado húngaro rompió su monopolio sobre el comercio exterior, con las medidas antes expuestas.

Más adelante se hace referencia a las zonas económicas especiales. China y Hungría tienen este tipo de zonas. En el caso húngaro son especialmente atractivas estas zonas si se localizan en la frontera austro-húngara en virtud del acceso fácil a los mercados del occidente.

Hungría ha tenido que establecer condiciones propicias a las empresas extranjeras, ya mencionamos varias, y Eichmann en su interesante artículo todavía señala otras más: el socio extranjero tiene posibilidad de controlar administrativa y económicamente a la empresa (ya mencionamos que puede ser el propietario de más de 50% del capital de la empresa); tiene que seguir un procedimiento de registro de la empresa muy accesible; también, el gobierno húngaro estableció un sistema que permite proteger legalmente a las empresas; y por si faltara más, implantó incentivos vía impuestos.

El artículo de Eichmann es recomendable; según mi punto de vista, tiene un interés especial: muestra cómo una institución de origen capitalista, como son las *joint ventures*, pueden exigir la reestructuración del sistema socialista cuando se incrusta en él. El fenómeno es muy interesante para la sociología jurídica, la filosofía y el derecho comparado.

Manuel BECERRA RAMÍREZ

GARCÍA ECHEVERRÍA, Ma. Ángeles, "La innovación como elemento determinante del proceso de reestructuración económica: análisis socio-económico de los comportamientos de adaptación e innovación. Situación en la Comunidad Autónoma Vasca", *Estudios Deusto*, Bilbao, segunda época, vol. 35, núm. 1, enero-junio de 1987, pp. 153-183.

En este artículo, la autora se plantea las condiciones que debieran darse para que surja una actividad empresarial innovadora ante la inminente incorporación de la Comunidad Autónoma Vasca a la CEE.

El trabajo lo divide en cinco capítulos. El primero está dedicado al planteamiento del problema y al análisis de la "innovación" como factor determinante en el proceso de adaptación, proceso en el que "innovar" implica mayores riesgos que el de continuidad y, por lo mismo,

exige una serie de condiciones que den oportunidades equivalentes a los riesgos, a fin de que se pueda fomentar el desarrollo de una nueva etapa en la capacidad económica del país.

El empresario del momento actual debe plantearse una nueva personalidad con una fuerte disposición de innovación creadora en lo que a productos, estructuras empresariales, estructuras comerciales, organización y capacidad financiera se refiere, así como una firme disposición al riesgo; unida a esta nueva personalidad empresarial deberá estar el responsable sindical, el financiero, las instituciones públicas a todos los niveles y, en general, todos y cada uno de los elementos que participen en los procesos económicos, de tal manera que sean un apoyo efectivo en el surgimiento de esta actividad empresarial innovadora.

La autora delimita las bases y condiciones sobre las que debe apoyarse esta nueva forma y configuración de la actividad económica pública y privada.

El capítulo segundo se refiere a la metodología y planteamiento. Aquí nos presenta el modelo que ha servido de base al estudio, así como las fases de investigación, que son, a saber, la teórica y la empírica. Esta última fue la fase de verificación del modelo a través de una encuesta aplicada a la Comunidad Autónoma del país Vasco. Su objetivo: la valoración de la situación actual de las empresas, a nivel del Estado Español y de la Comunidad Autónoma Vasca, frente a la incorporación a la CEE.

La autora continúa su análisis destacando tres factores determinantes en todo proceso de innovación:

1. Descentralización (que posibilite asunción de riesgos, responsabilidades y oportunidades y en el que tenga cabida el empresario innovador).
2. Creatividad (adecuación entre estructura de capacidades y estructuras de problemas).
3. Carácter económico y tecnológico (factores materiales). La aplicación de nuevas tecnologías es fundamental por los cambios que implica en los conceptos y valores en que se fundamenta la economía: desde el concepto de trabajo hasta el de libertad. Se requieren nuevas aptitudes y actitudes tanto individuales como comunitarias.

En este capítulo analiza profundamente a la empresa concebida como un sistema abierto capaz de adaptar sus procesos a las nuevas situaciones del medio en el que se desarrolla. Destaca cinco dimensiones básicas: el medio, los mercados, los sectores funcionales, la actividad po-

lítica y las funciones. Más adelante continúa con el análisis del empresario innovador.

Concluye su trabajo con la afirmación de que la idea de competencia, eficiencia, motivación e integración, creatividad y productividad, son elementos que configuran una nueva forma de comportamiento económico. El éxito o fracaso depende de que su capacidad directiva y organizativa posibilite procesos innovadores.

Fanny PINEDA GÓMEZ

GONZÁLEZ-ARÉCHIGA, Bernardo, "Reflexiones acerca de la reconversión industrial, la apertura comercial y el desarrollo de la frontera norte", *Investigación Económica*, México, vol. XLVII, núm. 184, abril-junio de 1988, pp. 111-136.

En el contexto de la modernización económica, en actual implantación, se inscriben los cambios en la política comercial iniciados en 1985 y las nuevas disposiciones en materia de inversiones extranjeras publicadas recientemente. A estos tópicos y vinculados a la zona norte y la industria maquiladora, está orientado el sustancioso artículo que reseñamos de Bernardo González-Aréchiga.

Junto con el análisis del concepto de reconversión industrial a la luz de la teoría económica y del costo social que ella supone, el autor describe los supuestos internos y externos que integran la actual estructura industrial mexicana.

Capítulo especial dedica el autor al desarrollo de la frontera norte como una plataforma exportadora, acerca de lo cual evalúa sus ventajas y desventajas. Así es, para el autor la industria maquiladora ha venido afectando la balanza de pagos en forma positiva, como al respecto se señala.

En efecto, entre 1984 y 1988 la industria maquiladora —clasificada en la balanza de pagos del país bajo el rubro "servicios por transformación"— duplicó su aporte al total de divisas ingresadas, pasando de 3.5% a cerca de 7%. Vista esta dinámica en una perspectiva más larga se constata una expansión acelerada de la industria maquiladora como fuente de divisas. Mientras en 1930, los ingresos por servicios de transformación totalizaron 771.7 millones de dólares (md), en 1987 esa cifra se duplicó al captarse 1,272.5 md; pero más sorpren-

dente ha sido esa tendencia, por el hecho de que el monto total de dólares captado en ese rubro en 1988, triplica ya el valor de referencia de 1980 (en el periodo enero-noviembre del año pasado, los ingresos correspondientes alcanzaban 2,101 md, captados a un ritmo mensual promedio de 191 md; estimando una cifra similar para el último mes del año se acumula un monto anual cercano a los 2,300 md, casi tres veces lo captado en 1980).

La importancia de la maquiladora como fuente de divisas también puede destacarse en su comparación con otros rubros de la cuenta externa del país. En relación con las exportaciones de bienes, sobresale, además de lo dicho respecto a las manufacturas, que los ingresos de las maquiladoras están superando ya los captados por el sector agropecuario. En efecto, si en el bienio 1987-1988 las ventas agropecuarias al exterior rebasan por poco los 35 mil millones de dólares, los servicios por transformación fueron superiores en más de 20%. Por lo que respecta al valor de las exportaciones mineras, los ingresos de las maquiladoras lo están triplicando y, dado el estancamiento de aquellas ventas, pronto la relación se cuatuplicará.

Según el autor, el impulso que las nuevas inversiones foráneas den al sector de las maquiladoras, va a determinar una nueva división regional del trabajo en México, parecida al cinturón del sol de los estados de California, Nuevo México, Arizona y Texas, en los Estados Unidos; es decir, buscar nuevos polos para este tipo de empresas que rompa con los esquemas centrados en Monterrey, Guadalajara, Distrito Federal y el Estado de México. El dinamismo de la nueva subcontratación internacional que el autor augura para los próximos años, hace prever que la frontera norte se transformará en una nueva región de modernización y progreso.

Sin embargo, el autor nos previene que el costo social de dicho modelo implicará una disminución del salario real de los trabajadores mexicanos y que muchas de las conquistas laborales serán seguramente limitadas, pues en general los esquemas maquiladores son poco proclives a observar dichas disposiciones protectoras y sindicales. Un factor no despreciable es el trabajo de las mujeres, que constituye para el sector electrónico una fuente fundamental de mano de obra. En efecto, las mujeres jóvenes, solteras y jefas de familia, siguen siendo hasta ahora el segmento de trabajadores preferidos por la industria maquiladora. En la mayoría de los casos las mujeres entre 16 y 25 años son las que toman estos empleos, incorporándose por primera vez a la vida laboral. En el trabajo se reproduce y mantiene la diferencia de papeles entre

hombres y mujeres, lo cual facilita de alguna manera que la reincorporación de la mujer a su hogar, después del trabajo en la maquiladora, se lleve a cabo sin grandes traumas.

Otro aspecto que describe el autor tiene que ver con el impacto que en el sector maquilador tendrá el ingreso de México al GATT, cuestión que mientras las maquiladoras en México no aumenten su integración productiva con insumos y materias primas mexicanas, no tendrá importancia alguna, pues actualmente con la integración de menos del 10% en insumos nacionales, dichos productos son jurídicamente extranjeros y por lo tanto son indiferentes al GATT.

Como vemos, se trata de un documentado y sólido análisis, escrito en 1988 y que adelanta reflexiones que la experiencia de nuestros días ratifica ampliamente. En síntesis, un artículo que recomendamos ampliamente.

Jorge WITKER

PLATER, Sygmunt J. B., "Damming the Third World: Multilateral Development Banks, Environmental on the Lending Process", *Denver Journal of International Law and Policy*, Denver, vol. 17, núm. 1, otoño de 1988, pp. 121-153.

Este artículo es la conferencia que presentó el autor en la Reunión Anual de la Asociación Internacional de Estudios Legales del Tercer Mundo, que se llevó a cabo el 8 de enero de 1988. El autor, profesor de la Escuela de Derecho de Boston, nos describe el papel que en el campo ambiental han llevado a cabo los organismos financieros multilaterales de promoción del desarrollo, en los países del Tercer Mundo. El Banco Mundial, dice el autor, ha financiado una serie de proyectos que han favorecido un estilo de desarrollo "desastroso"; en los últimos dos años (1986) este organismo a reconocido esta situación y la necesidad de elevar a los problemas ambientales como objeto de proyectos de financiamiento.

El artículo tiene como fin señalar los ejemplos en los que el Banco Mundial financia proyectos intensivos en capital para la construcción, que han sido puestos en tela de juicio por grupos ecologistas no gubernamentales e inclusive organismos gubernamentales del Tercer Mundo. El artículo está estructurado en cuatro partes. La primera es la relativa a la perspectiva ambiental y las deseconomías ambientales en los pro-

yectos internacionales de desarrollo. En este apartado hace una revisión al concepto de ambientalismo, y de lo que se entiende por "deseconomías".

Un análisis racional nos permite clasificar las deseconomías en tres categorías, dice Plater. La primera clase incluye el sistema de efectos que se generan por la pérdida de especies; la segunda por los efectos que se generan *in situ* por la aplicación de proyectos de desarrollo económico, tangibles a nivel nacional o local y que no son considerados por el organismo financiador; la tercera generada por la falta de consideración de los posibles accidentes que se generen en las obras financiadas por los proyectos; un ejemplo de ello son las plantas nucleares.

Estas deseconomías, a su vez, generan tres tipos de efectos. Dentro de la primera clase de deseconomías se encuentran: a) Los costos ambientales, que incluyen el desplazamiento de pueblos indígenas; la pérdida de especies endémicas y raras; las pérdidas arqueológicas. b) Costos ambientales de segundo tipo (*class II*) que incluyen: la deforestación; los efectos de la calidad del agua; los efectos río abajo; los efectos geológicos en la generación de sismos; efectos de desarticulación de poblaciones humanas; plagas; problemas de irrigación; sabotaje potencial; desarticulación de clases sociales; patrones de asentamientos humanos irregulares y desarticulados; pérdida de posibilidades de desarrollo; efectos acumulados y tecnologías alternativas. c) En la tercera categoría (*class III*) se encuentran la sedimentación, los efectos estructurales que se producen por desechos; la destrucción de la calidad del agua y las fallas geológicas estructurales.

El proceso administrativo para el planteamiento de proyectos por estas deseconomías requiere de reformas para la solución de estos problemas. Una de ellas es el diagnóstico de las causas que generan las deseconomías, la inclusión de la perspectiva ambiental, el planteamiento de una reforma y la creación de reformistas.

Para ello se requiere, según el autor, de la formulación de análisis con una nueva perspectiva que permita la apertura para considerar nuevas alternativas, con la participación de grupos no gubernamentales, así como la realización de auditorías reales y el establecimiento de un análisis contable de "externalidades económicas".

La cuarta parte del análisis se refiere a las reformas legales para llevar a cabo la reforma propuesta y la presión que pueda ejercer la nación-donadora, a través de convenciones internacionales, el derecho o el marco legal del Banco Mundial.

La conclusión del autor es que la presión externa que realicen las naciones donadoras será un elemento fundamental para la reforma de las instituciones de financiamiento de desarrollo; la presión puede llegar a una transformación legal que permita la base para la defensa del ambiente. El debate de las relaciones entre los organismos y países en crecimiento, receptores, se encuentra en la responsabilidad internacional respecto al estilo de desarrollo que se promueve; discusión que seguirá en el futuro.

María del Carmen CARMONA LARA

TER BORG, Frank A. y LAFFEBER, Cees N. G. D., "Joint Ventures in Hungary", *Review of Socialist Law*, Leyden, vol. 13, núm. 4, 1987, pp. 317-335.

Los autores de este artículo, Frank A. Ter Borg y Cees N. G. D. Lafeber, tienen gran experiencia en los negocios con los países socialistas y gran influencia en el gobierno holandés. Frank A. Ter Borg, en el momento en que fue escrito el artículo, era asesor político del Ministerio de Asuntos Económicos de Holanda.

Este artículo se refiere a las empresas mixtas a través de las cuales los extranjeros han sido autorizados a participar con capital en los negocios de Hungría.

Los autores mencionan que desde el año 1972, los extranjeros tienen la posibilidad de participar en la creación de las empresas mixtas; sin embargo, en sus inicios muy pocas de estas empresas se formaron, sólo después que el gobierno húngaro relajó sus provisiones legales en varias ocasiones, su número se incrementó en los ochenta.

Según los autores holandeses, a Hungría le tocó ser el líder en Europa oriental en el establecimiento de este tipo de instituciones; no obstante, su liderazgo no se refleja en su éxito inicial. A pesar de esto, para 1987 Hungría tiene más de setenta empresas mixtas con capital occidental con una inversión mayor a cien millones de dólares. Las empresas que han participado en la creación de empresas mixtas, entre otras, son las conocidas Adidas, BASF, Schwarzkopf and Siemens (República Federal de Alemania), Citibank, ITT y McDonald's (Estados Unidos), la Société Générale (Francia), Mölnlycke y Volvo (Suiza) y C. Itoh y el Taiyo Bank (Japón) (p. 317).

¿Cuáles son las reformas económicas que han hecho posible la existencia de las empresas mixtas en Hungría? Al respecto, el artículo menciona que en 1968 se hizo un inicio en el proceso de reformas económicas y después de una breve pausa se renovó con vigor desde 1984. Este proceso de reformas que ha sido denominado como *nuevo mecanismo económico* tiene por objeto el incremento de la productividad y la eficiencia de la economía húngara.

El *nuevo mecanismo económico* ha traído una serie de modificaciones al esquema económico socialista de Hungría. Tal es el caso del sistema de planificación: el plan quinquenal fue mantenido sólo en nombre, ya que perdió su carácter compulsivo y ahora sólo sirve como un marco de referencia para la operación del sector de negocios. El plan anual fue abandonado. Sin embargo, algunos aspectos fundamentales de la economía estatal, tales como las decisiones en la distribución del ingreso nacional y los planes de inversiones en sectores claves, se mantienen dentro de la jurisdicción del gobierno central. Por otra parte, a las compañías húngaras se les concedió un alto grado de autonomía.

Este nuevo esquema económico ha sido denominado por el gobierno húngaro como una "economía de mercado socialista" —según se menciona en el artículo que reseño.

En lo que se refiere al marco jurídico de las empresas mixtas, está formado por:

- El decreto número 28/1972 sobre las asociaciones económicas con participación extranjera (que es la regulación fundamental).
- El decreto número 62/1982 sobre la formación de asociaciones económicas con la participación extranjera en zonas de libre comercio.
- La orden número 5/1979 sobre la implantación del decreto número 28/1972 (p. 319).

Cinco son las formas que puede tomar la empresa mixta húngara: sociedad general ilimitada, compañía pública limitada, la compañía de responsabilidad limitada, la sociedad limitada y las empresas mixtas. Ahora bien, los requisitos para la existencia de este tipo de empresas, se encuentran en las provisiones de la ley número XXXVII/1975 y la ley número V/1930, vigentes todavía.

En lo que se refiere a la formación y disolución de la empresa mixta húngara, el artículo que me ocupa menciona que la legislación señala tres pasos que conducen a su funcionamiento legal: la notificación del inicio de las negociaciones sustanciales, la aprobación de las empresas mixtas y el registro.

El registro tiene efectos muy importantes. Cualquiera que sea su forma legal, la empresa mixta debe ser registrada en el Registro de las Empresas, que depende de la División de Control del Ministerio de Finanzas. Sin tal registro, por ejemplo, una compañía no puede abrir una cuenta bancaria.

La terminación de la empresa mixta, procede normalmente por haber llegado su término o por decisión de sus miembros en asamblea general. Sin embargo, papel importante juega el Ministerio de Finanzas, ya que debe conceder el permiso de disolución. Aspecto importante de mencionar también, es la entrada en vigor, a partir del 1º de septiembre de 1986, de la Ley Húngara de Quiebras, que puede ser aplicada a las empresas mixtas.

En lo tocante a la solución de controversias, la ley húngara no prevé medios; en consecuencia, las partes están en libertad de incluir reglas de arbitraje en sus acuerdos.

Si bien las reglas básicas prevén que la contribución extranjera en una empresa mixta no puede exceder de 49% en el capital, esto puede dejarse sin efecto por el Ministerio de Finanzas; sin mucha dificultad, pero nunca el extranjero, puede tener el 100% del capital.

Las disposiciones jurídicas que mencionamos anteriormente no son las únicas que forman el marco jurídico que regula el funcionamiento de las empresas mixtas, también Hungría ha realizado varios tratados internacionales de carácter bilateral sobre la protección de la inversión extranjera. Así, Hungría ha firmado acuerdos de protección de la inversión con la República Federal de Alemania, Francia, Italia, el Reino Unido, Suecia, Bélgica y Holanda.

Por otra parte, la ganancia de una empresa mixta está sujeta a impuestos en Hungría. La tasa media es de 40%; sin embargo, el Ministerio de Finanzas puede también fijar una tasa más baja.

Con el fin de fomentar la formación de las empresas mixtas, el gobierno húngaro anunció medidas en 1984 y 1985 para reducir los impuestos a ciertas empresas mixtas (relativas a las actividades de construcción y la operación de hoteles, entre otras).

El artículo que reseña termina destacando la característica "de pragmatismo y flexibilidad" con que se conduce el gobierno húngaro, "que es suficiente para acomodar la inversión extranjera y adoptar su regulación allí donde se necesite".

El tema de las empresas mixtas con participación de países de diferente signo ideológico es de gran interés para el derecho comparado y no dudo que también para otras disciplinas, como la sociología, filoso-

fía y la economía, por las implicaciones de esta naturaleza que este tipo de empresas tiene.

Manuel BECERRA RAMÍREZ

WRISTON, Walter B., "Technology and Sovereignty", *Foreign Affairs*, Nueva York, vol. 67, núm. 2, invierno de 1988, pp. 63-75.

El texto reseñado analiza y evalúa las implicaciones que el cambio tecnológico en marcha a partir y a través de la tercera revolución industrial y científica tiene para la vigencia del principio de soberanía. Siempre que grandes olas de cambio inundan el mundo, las estructuras de poder rechazan la noción que el mundo está cambiando realmente, y se aferran a sus viejas creencias. Actualmente, la velocidad de cambio se ha vuelto tan grande que no existen precedentes aptos para guiar el pensamiento y la acción. Los responsables de tomar y aplicar decisiones políticas descubren que los acontecimientos que cambian el mundo no son respuestas a sus acciones, sino resultado de impulsos de tecnologías que ellos sólo comprenden oscuramente.

Noventa y cinco por ciento de los científicos de toda la historia están vivos actualmente, dotados de instrumentos avanzados y mayores capacidades creativas, imponiendo una tasa de cambio más rápida que en toda la historia humana. Si la primera revolución industrial aumentó la productividad en un factor 100, la revolución microelectrónica la ha aumentado, en la tecnología de base informática, por un factor superior a un millón. La tecnología de satélites ha cambiado el mundo para siempre.

La convergencia de computadoras y telecomunicaciones ha creado una *revolución informática* que acelera y modifica el cambio político. Ella crea públicos informados y políticamente activos, e incita al conflicto haciendo públicas las diferencias entre pueblos, naciones, y grupos dentro de unos y otras. Tiene un profundo efecto en la tasa de avance de la ciencia en su conjunto, dado que los cálculos que antes tomaban años, ahora llevan minutos. El conocimiento científico se duplica cada trece a quince años. La vieja era industrial es lentamente reemplazada por una nueva época de la sociedad informática, en la cual la manufactura —como antes ocurrió con la agricultura— producirá cada vez más bienes para más gente con menos trabajo, y la importancia rela-

tiva del capital intelectual invertido en el *software* y los sistemas, aumentará en relación con el capital invertido en plantas físicas y equipos. Los sistemas tradicionales de contabilidad, diseñados para la etapa anterior, ya no reflejan lo que realmente ocurre en los negocios y en las economías nacionales.

La revolución informática está cambiando la economía global. Transforma las instituciones nacionales, tanto las políticas como las económicas. Altera los objetivos de política internacional y los métodos para lograrlos. Estos cambios perturban las estructuras de poder. El desajuste entre los frutos de la nueva tecnología y el funcionamiento del proceso político —en el gobierno, las empresas, las familias—, producen inquietudes, cambios en los sistemas de valores y hasta contribuyen al desencadenamiento de revoluciones. "... La difusión de la información sobre estilos de vida alternativos en otros países amenaza la validez de algunas doctrinas oficiales, y así las bases de poder de algunos gobiernos." La revolución informática confiere poder de conocimiento a quienes lo tienen y saben usarlo; su proliferación y diseminación a cantidades gigantescas de personas son precursoras de cambios en la estructura de poder; sus impactos van alterando la naturaleza misma y la definición de la soberanía nacional.

Así, mientras por un lado es parte de la *soberanía* de un gobierno su derecho a perseguir su interés nacional por medio de la guerra, hoy aquél se ve severamente circunscrito por la televisión que, como lo demostró la Guerra de Vietnam, y luego también a la inversa la Guerra de las Malvinas, no puede llevar a cabo una operación militar sostenida con fuertes bajas. Ello altera sustancialmente un aspecto importante de la soberanía. En el mismo sentido, los medios que llegan a las masas posibilitados por la nueva tecnología de la revolución informática, producen la exaltación pública y masiva de los terroristas como héroes; hace la revelación pública de cuestiones secretas de la defensa nacional; cumple una intrusión desvergonzada en la privacidad de los personajes públicos con una repercusión en la efectividad del liderazgo.

Un proceso y un fenómeno similares se dan en la dimensión política interna de la soberanía. La calidad, la velocidad y la naturaleza de la información difundida por los medios que llegan a las masas han alterado la *relación pueblo/gobierno*. Ello se ejemplifica en los cambios que se van produciendo, según el autor, en el gobierno representativo de los Estados Unidos.

"La tecnología de la información ha hecho a la vez posible y políticamente beneficioso para los políticos hacer de lado las estructuras po-

líticas tradicionales que sostenían el proceso ordenado de gobierno, y en lugar de ello los ha movido hacia las cámaras de televisión para impulsar una cuestión particular." En consecuencia, "el cemento tradicional de la disciplina partidista y del gobierno por consenso empieza a disgregarse. Las confrontaciones adversarias se vuelven un buen drama televisivo, pero pueden llevar frecuentemente a malas decisiones políticas".

Las agendas nacionales e internacionales son cada vez más establecidas por los medios de masas... los que hacen las políticas deben gastar una buena parte de su tiempo y energía tratando lo que los medios de masas han identificado ese día como crisis o pseudo-crisis. Las verdaderas cuestiones, el pensamiento deliberativo y los planes estratégicos de largo alcance son con frecuencia pérdidas en las acciones de control de daños que pueden requerirse en un momento dado... El viejo bipartidismo norteamericano ha caído presa de nuevas divisiones...

... El gobierno representativo, concebido por los padres fundadores, ya no funciona del modo originariamente buscado. Quizás debamos pensar de vuelta las viejas relaciones pero, por el momento, el uso de la tecnología de información ha superado de lejos el proceso político.

No sólo las sociedades democráticas, sino también las cerradas como la Unión Soviética, enfrentan el problema de adaptarse a una definición nueva de la soberanía. Los regímenes comunistas han empezado a perder el control de lo que sus ciudadanos ven y oyen. Las fronteras se van volviendo cada vez más porosas a las transmisiones de televisión y radio, a lo que ahora se agrega la disponibilidad de videocaseteras y su posible uso político por grupos opositores.

Un segundo gran problema que afrontan regímenes como el de la Unión Soviética, es el del liderazgo en la ciencia.

La moderna investigación científica requiere crecientemente la capacidad para tener acceso a bases de datos gigantescas, en lugares remotos. Si el acceso es limitado a un número muy pequeño de científicos, el progreso será más lento. Por otra parte, la apertura de supercomputadoras y bases de datos a grandes cantidades de hombres y mujeres afloja obviamente el control del Estado sobre los datos.

Dilema que parece irse agravando.

De esta manera, el control gubernamental sobre la gestión de las instituciones y sobre los modos de vida y trabajo de los ciudadanos, se va erosionando para las sociedades cerradas y para las abiertas de Occidente. Sus gobiernos encuentran crecientes dificultades para regular grandes sectores de la sociedad, *v. gr.*, la salud, la industria pesada, en la era de la información y en comparación con la previa etapa industrial. Una fábrica de acero se presta al control del gobierno; su producción masiva es fácilmente medida y regulada por el gobierno en cada punto. En la nueva época, el medio de producción típico es un hombre o mujer en una computadora, con acceso a bases de datos en todo el mundo, diseñando *micro-chips* comparables en complejidad a una fábrica siderúrgica, fabricando desde programas de *software* que comprenden una secuencia codificada de pulsaciones electrónicas que pueden eludir el control de exportación y manejar una línea de producción en cualquier parte del mundo. El desarrollo tecnológico sigue y seguirá abriendo brechas económicas entre los intereses de los empresarios y la autoridad de los gobiernos nacionales.

Los gobiernos soberanos experimentan una creciente incapacidad para regular sus asuntos en la era de información que también tendrá profundas implicaciones para la política exterior. Ellos tendrán cada vez menos capacidad para controlar e impedir la difusión de las informaciones fotográficas provenientes de los satélites espaciales.

En el mismo sentido, se está reduciendo y perdiendo significación esa parte de la soberanía tradicional de los Estados nacionales que se relaciona con la emisión de moneda y la fijación de su valor. Ello deriva del surgimiento y avance vertiginoso de un nuevo sistema de finanza internacional, construido por el avance tecnológico. Una interconexión del planeta por las telecomunicaciones y las computadoras, va creando un mercado financiero internacional, que ha ido reemplazando los Acuerdos de Bretton Woods, y alterando las estructuras políticas.

"Hoy, la información sobre las políticas diplomáticas, fiscales y monetarias de todos los países es transmitida instantáneamente a más de 200,000 pantallas en cientos de oficinas comerciales en docenas de países." Con las últimas informaciones, "los traficantes juzgan el efecto de las nuevas políticas sobre los valores relativos de la moneda del país y en consecuencia compran y venden".

Todo el mundo se une electrónicamente, sin lugar para que nadie se esconda o huya; para que se confirmen o desvirtúen las políticas monetarias y fiscales. Ello representa una especie de voto global sobre aquellas. Ello representa un juego de presiones virtualmente irresistibles

para diseñar y aplicar determinadas políticas, y para armonizar diferentes políticas económicas.

Para las relaciones internacionales, la nueva tecnología está reescribiendo los viejos conceptos de soberanía, cambiando los objetivos nacionales, alterando los equilibrios de poder entre los sectores de las sociedades nacionales y sus Estados, y entre unas y otras, y con ello las prioridades diplomáticas y estratégicas.

Hoy la velocidad del cambio es tan grande en todos los aspectos de la ciencia, la tecnología, la economía y la política, que las placas tectónicas de la soberanía y del poder nacionales han comenzado a desplazarse... Si los actuales dirigentes en el gobierno y en la empresa no logran reconocer que el mundo ha cambiado porque lo que ven... "no se ajusta a sus planes ni conviene a sus arreglos previos", seguirán en el olvido a una larga lista de dirigentes que cometieron similares errores. Los que pueden comprender y dominar el cambio serán los triunfadores de mañana.

Marcos KAPLAN

DERECHO FISCAL

BUCETA, Marcela Silvia, "Optimización de la estructura legal del impuesto al valor agregado", *Revista de Administración Tributaria*, Panamá, núm. 4, enero de 1988, pp. 35-48.

El presente ensayo implícitamente patentiza las ventajas que posee un impuesto al valor agregado desde su punto de vista estrictamente técnico, al evitar los efectos en cascada y piramidal que la composición estructural de otros gravámenes tienen dentro del sector de la imposición al comercio interior. Igualmente, y en el mismo sentido, destaca sus bondades como herramienta de control de los contribuyentes afectos a este impuesto (pp. 38 y 42).

El estudio que nos ocupa describe de una manera práctica y objetiva la forma en que opera el impuesto al valor agregado, coadyuvando así a la comprensión y entendimiento de su funcionamiento estructural.

Los temas básicos que aborda (sujeto, objeto y tasas —pp. 44 y siguientes—), permiten desprender las características básicas del gravamen en estudio, en los siguientes términos: