

REVISTA DE REVISTAS

Derecho económico	687
-----------------------------	-----

soluciones, aunque éstas se alejen un poco de doctrinas reconocidas. Claro está que esto no implica el desconocimiento de lo que ha pasado y pasa en el mundo, ya que las experiencias de lo que sirve y de lo que fracasó, no pueden ser desdeñadas. Por otra parte, no podemos negar que la Corte realiza tareas de tribunal constitucional, aun cuando según el sentir del articulista lo sea "indirectamente". Nosotros creemos que esa calidad es más significativa. Tampoco podemos ignorar que el quehacer de ese cuerpo tiene un gran fondo político —en el sentido lato—, aunque no sea de "conducción", sino simplemente de "relevancia"; no podemos rehusar el pensamiento de que la judicatura tiene que ver con la división de poderes, así sea el "poco" que en el estudio reseñado se admite; nosotros consideramos que es mucho más grande si tenemos en cuenta, entre otras cosas, la facultad de enervar la aplicación de las leyes en casos concretos.

Felicito cordialmente al doctor Tamayo por su enjundioso trabajo, le deseo que siga laborando tan fructíferamente como hasta ahora lo ha hecho, y aspiro a que aparte sus temores, tomando en consideración que se han originado por una exposición de motivos, no por sus resultados legislativos, exposición que pretende justificar un proyecto que en su entraña sólo trata de resolver el problema del rezago. Desde otro ángulo, justo será reconocer que la reforma en cuestión es un importantísimo paso en la conformación de nuestras instituciones judiciales.

Manuel GUTIÉRREZ DE VELASCO

DERECHO ECONÓMICO

COMISIÓN DE EMPRESAS TRANSNACIONALES DEL CONSEJO ECONÓMICO Y SOCIAL DE LA ONU, "Las empresas transnacionales y los servicios", *Comercio Exterior*, México, vol. 38, núm. 1, enero de 1988, pp. 75-79.

La Comisión de Empresas Transnacionales del ECOSOC, en su XII período de sesiones, abordó el tema de la internacionalización de los servicios, destacando su creciente importancia en las relaciones económicas internacionales.

La Comisión solicitó al Centro de las Naciones Unidas sobre Empresas Transnacionales que continuara investigando la participación de las empresas transnacionales y prepara un informe sobre esta materia.

Esta reseña quiere destacar los elementos centrales del informe elaborado por Naciones Unidas.

En primer lugar, quiero referirme a las cuestiones de política general planteadas en este documento. El informe parte del examen de los efectos actuales y posibles de las empresas transnacionales sobre las economías y sobre los diversos sectores de servicios en los países en desarrollo. Un primer problema que se presenta se relaciona con el concepto y definición de *servicios*: se señala que abarca una serie de actividades heterogéneas, "en las que intervienen procesos de producción, tecnologías, compradores, proveedores, técnicas de comercialización y canales de distribución muy diferentes" (p. 76). Y aquí radica, precisamente, el fondo de la cuestión: el carácter, muchas veces informal de este sector, impide que se le pueda medir en las cuentas nacionales o en las transacciones comerciales.

En consecuencia, el comercio, el transporte, las comunicaciones, la banca, las finanzas, los bienes raíces, los servicios comerciales, los servicios a la comunidad, los servicios sociales, los servicios personales, se consideran dentro del rubro de servicios.

El informe de Naciones Unidas que comento se centró en aspectos muy definidos del comercio de servicios: banca, publicidad, reaseguros, servicio de datos y turismo. ¿Qué pasa, *v. gr.*, con las empresas que operan en el sector servicios? Es un asunto difícil de definir, como es el caso de las empresas transnacionales que, al mismo tiempo, poseen su propia estructura de servicios de apoyo (se cita el caso de los bancos en la industria petrolera).

Las tendencias de la inversión extranjera directa (IED) en el sector de servicios, asume un conjunto de características muy peculiares. En primer lugar, en los últimos años se ha producido un desplazamiento de la IED en favor del sector servicios y en desmedro de la inversión en la industria extractiva. La segunda característica es que cambió, además, la composición de la IED en el propio sector, pasando del transporte, las comunicaciones y los servicios públicos, al comercio, las actividades financieras, los seguros y otros servicios (p. 78). Por otra parte, una tercera característica corresponde al carácter creciente de la inversión extranjera directa en el sector servicios de los países altamente industrializados.

En los países en desarrollo la composición del sector de servicios también ha experimentado modificaciones considerables. Así, la IED se ha ido radicando en los grandes hoteles transnacionales, en el turismo en general, líneas aéreas, agencias de viajes y empresas de excursiones.

En América Latina las tendencias se manifiestan como sigue: 1) el aumento significativo del sector servicios a través de IED proveniente de los Estados Unidos; 2) las inversiones japonesas también crecieron considerablemente en este sector; 3) se produjo una disminución de la IED en el sector manufacturero de los países latinoamericanos; 4) los principales países receptores son Brasil, Argentina y México.

En conclusión, puedo destacar la importancia cada día mayor de la inversión extranjera directa en el sector servicios, haciendo expresa mención del cambio de localización de la IED. El caso del transporte, turismo o banca, que ha reemplazado a la antigua inversión en el sector industrial, resulta una muestra significativa de las tendencias actuales de la internacionalización del capital.

Luis DÍAZ MÜLLER

HUNTINGTON, Samuel P., "The U.S. — Decline or Renewal?", *Foreign Affairs*, Nueva York, vol. 67, núm. 2, invierno de 1988, pp. 76-96.

Para el autor, destacado politólogo norteamericano, la literatura económica, política y jurídica de principios de la década de los ochenta, se ha preocupado por el análisis de la declinante hegemonía de los Estados Unidos, y trata de identificar las consecuencias de su desaparición. Tres son las proposiciones centrales al respecto: 1) los Estados Unidos declinan económicamente en comparación con otros países de economía de mercado (Japón, Europa occidental, nuevos países industriales), y en términos de desempeño económico, científico, tecnológico y educacional; 2) la decadencia en poder económico afecta otras dimensiones del poder nacional, y 3) la declinación económica relativa de los Estados Unidos es causada primordialmente por el excesivo gasto militar y la resultante "sobreextensión imperial", es decir, el intento de sostener compromisos externos que la nación ya no puede asumir.

Contrariamente a este análisis, sostenido en obras académicas de gran difusión y fuerte impacto (v. gr. Kennedy, Paul, *The Rise and Fall of the Great Powers: Economic Change and Military Conflict from 1500 to 2000*, New York, Random House, 1987), el autor sostiene que los Estados Unidos están, no en decadencia, sino en renovación. Para refutar la tesis indicada, el autor examina los tres tipos de evidencia que se dan para apoyar el argumento de la declinación: déficit comerciales

y fiscales, e incapacidad política para corregirlos; declinaciones en las participaciones de los Estados Unidos en el poder económico global, y en las tasas de crecimiento en áreas clave de desempeño económico; debilidades sistémicas en investigación y desarrollo, educación, producción de científicos e ingenieros, pautas de ahorro e inversión.

En cuanto a los déficit del comercio exterior y del presupuesto gubernamental federal, han resultado, según el autor, de la política económica del presidente Reagan, y son reversibles por otro conjunto de políticas diferentes. Los déficit y los procesos para su curación imponen costos significativos a la economía estadounidense y a los países vinculados al comercio de los Estados Unidos, pero se reducirán a proporciones sostenibles.

En lo que se refiere a las participaciones declinantes (del producto bruto mundial, de la producción manufacturera mundial, etcétera), las mismas han expresado más bien una normalización después de la situación excepcional de que disfrutaron los Estados Unidos al concluir la Segunda Guerra Mundial. La hegemonía, para el autor, puede resultar de una participación del 20 al 25% en la producción mundial, que además es el doble de cualquier otro país individualmente considerado.

En tercer lugar, en cuanto a los fracasos sistémicos en educación, ciencia y técnica, tasas de ahorro e inversión, el autor considera que no es el militarismo, sino el consumismo lo que amenaza la potencia de los Estados Unidos.

El autor insiste con particular énfasis en que no es la expansión externa, sino el estancamiento interno, la principal causa de la decadencia de las naciones. Una tradición del pensamiento político que parte de Platón y Aristóteles, enfoca la capacidad interna de una sociedad para renovarse a sí misma, como variable fundamental. Según modernas formulaciones de este punto de vista, una sociedad declina cuando el estancamiento burocrático, el monopolio, la casta, la jerarquía, la rigidez social, la obesidad y la *arterioesclerosis* organizativas, dificultan o imposibilitan la innovación y la adaptación. Estas características tienden a predominar cuando las sociedades envejecen.

Para Mancur Olson (*The Rise and Decline of Nations*, New Haven, Yale University Press, 1982), citado en coincidencia por Huntington, la decadencia de las naciones se explica por el desarrollo de intereses creados o "coaliciones distributivas" que reducen la eficiencia y restringen el crecimiento de la economía.

Sociedades exitosas son las que encuentran modos, fuera de su propia destrucción, para sostener el dinamismo de su juventud. La estructura de ellas estimulan competencia, movilidad, fluidez, pluralismo, apertura, como cualidades que les impiden empantanarse en una red de acuerdos colusivos en los cuales cada uno se beneficia para desventaja de todos.

El autor concluye que los Estados Unidos tienen menos probabilidades de declinar que otros países grandes. Se distinguirían por la apertura de su economía, su sociedad y su política, y por la disponibilidad de factores de renovación como la competencia, la movilidad, la inmigración. Ello se ve suplementado por tres aspectos de la posición estadounidense en asuntos internacionales.

En primer lugar, la multidimensionalidad de sus fuentes de poder nacional: población, educación, recursos naturales, desarrollo económico, cohesión social, estabilidad política, fuerza militar, atractivo ideológico, alianzas diplomáticas, logros tecnológicos. Son capaces de soportar reveses en cualquier dimensión, mientras mantienen influencia general proveniente de las otras fuentes.

En segundo lugar, la influencia de los Estados Unidos fluye también de su posición estructural en la política mundial. Se beneficia de la distancia geográfica respecto de las principales áreas de conflicto mundial; de un pasado libre de imperialismo colonialista de tipo clásico; de una filosofía económica y política liberal; de una implicación en una red de alianzas diversificadas; de una identificación con instituciones internacionales. Estos factores llevan a los Estados Unidos a un papel de dirección en el tratamiento de problemas y disputas internacionales.

En tercer lugar, no existe un poder hegemónico alternativo, con una sola excepción, que emerja en el siglo XXI. El único desafío a un siglo XXI estadounidense es la Comunidad Económica Europea si llega a la cohesión política. Ella dispondría de una población, recursos, riqueza económica, tecnología, fuerza militar potencial, que le permitiría equilibrar al Japón, a los Estados Unidos y a la Unión Soviética, cada una de ellas especializadas en la inversión, el consumo y las armas, respectivamente, y llegar a ser, eventualmente, potente fuerza en el escenario mundial. Si el próximo siglo no llega a ser estadounidense, será quizás europeo.

Finalmente, subraya el autor que antes de la actual, han habido cuatro oleadas de pensamiento "declinista" en los Estados Unidos, y que

ello ha actuado para impedir que la decadencia se produzca. La creencia en profecías contribuye a invalidarlas.

Marcos KAPLAN

KIRCHNER, Christian, "Derecho y economía. Nuevos planteamientos para una cooperación interdisciplinaria", *Universitas*, Stuttgart, vol. XXV, núm. 2, diciembre de 1988, pp. 83-90.

El autor es jurista y economista, catedrático en la Universidad de Hannover y su principal campo de investigación es el derecho económico, tanto nacional como internacional. El artículo que aquí se reseña viene a sumarse a una serie de trabajos publicados en el *Anuario de Política Económica Nueva* y la *Revista de Ciencias Políticas*, ambas revistas editadas por Editorial Tubinga.

Se trata de un estudio que analiza la "nueva economía" y los métodos jurídicos de interpretación, a fin de responder a dos preguntas que el autor se formula: ¿hay posibilidades de cooperación entre la nueva economía y la ciencia del derecho?, y ¿esta colaboración entre la ciencia del derecho y la ciencia de la economía produce efectos sinérgicos?

Para Kirchner, desde que la economía se independizó como ciencia separándose de la ciencia del Estado y del derecho, ha sido objeto de distintos cuestionamientos científicos.

Así, por mucho tiempo se logró una clara autonomía de la economía, perfilándose con gran nitidez su ámbito objetivo, sus preguntas y métodos.

Actualmente el campo de acción de la ciencia económica se ha vuelto a tornar difuso; se podría afirmar que el proceso se ha invertido, llegando a constituirse en una ciencia social general. Así, por ejemplo, podemos ver que la economía actualmente se ocupa de problemas tales como la familia o los problemas constitucionales.

Ante esta nueva perspectiva, los juristas defienden el campo de la jurisprudencia y luchan por preservar su autonomía. Es comprensible esta reacción, ya que, por ejemplo, la ciencia normativa aspira a solucionar problemas vinculados con la escasez de bienes; aquí nace el conflicto.

El autor, en el apartado II de su trabajo, contrasta los fines de la economía neoclásica ante el derecho con el marco de una "nueva economía" ante las condiciones jurídico-institucionales.

Ante este nuevo planteamiento, se puede afirmar que las instituciones de las que se ocupa la nueva economía son o entidades colectivas organizadas o bien modelos normativos.

Si se emprende el análisis económico del derecho a fin de encontrar la regulación jurídico-institucional que conduzca a una captación óptima de factores, entonces podemos cerrar el círculo en dirección a la economía jurídica.

Tras mencionar a la teoría del derecho, al derecho comparado, a la historia del derecho, a la sociología jurídica, y a la política jurídica/doctrina de la legislación, como disciplinas teóricas parciales, el autor trata de demostrar que pese a sus diferencias, las disciplinas teóricas parciales se orientan a obtener información sobre el derecho efectivamente existente, sobre los efectos del derecho y sobre su conexión entre las diferentes variantes de las regulaciones y sus efectos. Así prueba el entrecruzamiento entre las tareas de las disciplinas teórico parciales y la economía.

El autor pasa al apartado IV con el propósito de hallar en la interpretación jurídica puntos para plantear una colaboración interdisciplinaria con la economía. Concluye que en el caso de la ciencia jurídica se pueden mejorar los procesos interpretativos porque ella se incrementa cualitativamente gracias al análisis científico-real de los efectos de las diferentes variantes interpretativas, y que en el caso de la economía, la colaboración produce ventajas debido a que así esta ciencia puede valorar mejor el campo de las preguntas que tienen sentido y apreciar mejor las restricciones del sistema de las regulaciones jurídicas existentes.

Fanny PINEDA GÓMEZ

LYNDON, Mary L., "Information Economics and Chemical Toxicity: Designing Laws to Produce and Use Data", *Michigan Law Review*, Ann Harbor, Michigan, vol. 87, núm. 7, junio de 1989, pp. 1795-1861.

El problema de los efectos de las sustancias tóxicas en la salud y el medio ambiente, tiene una serie de consecuencias; entre ellas destaca

el manejo de información. El objeto del artículo es el análisis de cómo la legislación puede afectar la generación y distribución de la información relativa a la exposición química y toxicidad, y describe el impacto económico del "derecho de conocer las leyes" como un apartado del derecho a la información.

La información toxicológica es necesaria para la protección de los niveles de salud y el avance de nuevas técnicas al aplicar las sustancias químicas.

Los productores, comercializadores, usuarios, tienen pocos incentivos para generar datos sobre los efectos adversos y la identidad de los químicos.

Otra situación que afecta el manejo de información, es que nombres comerciales y marcas han pasado a ser del dominio público, generando confusión.

En 1980, como respuesta al emergente "derecho de conocer", surge la ley, en las bases para fijar el estándar de comunicación y seguridad ocupacional de la oficina de salud. En este documento se incorpora el postulado de utilizar principios económicos que se incorporen a la regulación protectora del consumidor.

El análisis sugiere que la ley no puede resolver toda la problemática que se genera en el manejo de información, ya que en realidad es una cuestión de costo-beneficio. El manejo de datos en la industria química es uno de sus principales sustentos. Esta depende del conocimiento que los consumidores y autoridades que permiten la producción, tengan de los efectos de sus productos. Lo que propone la autora es la posibilidad de darle a la información toxicológica un valor y una metodología económica que permita nuevas opciones para el uso de datos, incluyendo con ello la posibilidad de robustecer el mercado de sustancias tóxicas con la existencia de un mayor margen de veracidad y confianza.

Una nueva perspectiva permite que la propuesta de Mary L. Lyndon pueda prosperar; ésta consiste en el hecho que, desde los años setenta, por la regulación ambiental, se desarrolló el manejo de información; puede afirmarse que a la fecha no se podría producir más información acerca de la toxicidad y manejo de datos más efectivamente que hace diez años. Esta situación debe tomarse en cuenta para las nuevas regulaciones de protección de la salud y el ambiente.

El trabajo se divide en siete partes que describiremos brevemente: La primera parte describe los múltiples usos de los datos de exposición y toxicidad. Esta información puede ser evaluada desde el pun-

to de vista económico: la producción y distribución de información reduce de forma importante los costos a individuos, firmas y al gobierno. Los datos pueden salvar vidas y reducir los índices de responsabilidad para hacer posible la prevención y el tratamiento que puede ser usado en caso de una mala exposición química.

La segunda parte está dedicada a explicar la producción de datos y el efecto de su uso en el mercado de químicos.

La tercera parte describe los efectos que la ley tiene en el manejo y producción de información. Se sugiere la posibilidad de responsabilidad por mal manejo, o como agravante en posibles delitos por omisión. Desde el punto de vista gubernamental, si este sector invierte en la investigación para generar datos, puede tener un control más efectivo y cumplir con su papel de protector de la salud pública y del ambiente.

La cuarta parte tiene como fin desarrollar lo que la autora llama "derecho de conocer la ley". Plantea que la información se simplifique y se popularice. Muchos de los efectos de los químicos se dan por combinación de varias sustancias y el tiempo de exposición, de ahí que esto deba ser difundido.

En la quinta parte se propone la creación de un fondo que apoye el plan de contingencias, usando, gracias a la información, sustancias que puedan "limpiar" el ambiente.

En la sexta parte se sugiere la creación de un sistema nacional de datos, que puede ser útil como fuente, tanto para la industria como para los usuarios de sustancias químicas.

En la última parte se hace un recuento de las funciones de la información en el control de tóxicos y las confusiones que prevalecen.

En la parte de conclusiones, la autora señala que la tecnología ha causado una serie de desajustes y daños ambientales que imponen ser enfrentados.

Ciertos beneficios son "bienes públicos" y tienen su contraparte en lo que denomina "males colectivos"; el uso de los químicos entra en esta categoría; sin embargo, el control efectivo y el manejo de información puede hacer cambiar esta postura.

Termina el artículo citando a Samuel Johnson para explicar el "derecho de información": "El conocimiento es de dos tipos, podemos conocer a través de nosotros mismos o podemos conocer si encontramos información sobre algo."

Sabemos que uno de los graves problemas de la aplicación de la ley es su desconocimiento; por ello, consideramos importante el "dere-

cho de conocer" la ley que postula la autora, de ahí que quisimos rescatar este artículo que maneja cuestiones de derecho informático, derecho ambiental y derechos humanos.

María del Carmen CARMONA LARA

MARTELLARO, Joseph A., "Some Aspects of Economic Reform in the URSS, Post-1965", *Rivista Internazionale di Scienze Economiche e Commerciali*, Milán, vol. 35, núm. 12, diciembre de 1988, pp. 1155-1172.

Actualmente las reformas que se llevan a efecto en la Unión Soviética son motivo de análisis y comentario de infinidad de publicaciones de diferentes especialidades. El artículo que reseño se caracteriza por ver las reformas promovidas por Mijail Gorbachov desde una perspectiva histórica. Desde este punto de vista las actuales reformas no son un intento novedoso, ya aparecen en diferentes momentos de la historia soviética, el problema es la falta de éxito.

Los países de Occidente frente a todo intento de reforma tienen reacciones diferentes: unos consideran y quieren ver en las reformas la conversión del sistema socialista a los valores occidentales, y otros sin suficiente meditación y estudio, desechan de plano todo pronunciamiento de reforma.

El autor, profesor de la Universidad de *Northern Illinois*, Estados Unidos, postula que algunas reformas a la economía soviética tienen como punto de partida las ideas del profesor soviético Evsei Liberman. Este economista, nos señala Martellaro, empezó a escribir sobre la autonomía de las empresas a principio de los años veinte; sin embargo, fue a partir de un artículo publicado en *Pravda* en 1962, denominado "El plan, la ganancias y los incentivos", cuando adquirió notoriedad nacional e internacional.

Las propuestas de Liberman giraban alrededor de la motivación en las ganancias para las industrias soviéticas y el mercado, y establecían ciertas limitaciones en la dirección central planificada (p. 1158). Sin embargo, "el control estatal sobre la economía más la poca voluntad de las autoridades para efectuar cambios en el sistema, hicieron que las proposiciones de Liberman estuvieran predeterminadas a ser solamente un ejercicio teórico entre el intelectual soviético y la burocracia" (p. 1157).

Después de este ejercicio teórico, se llevó a cabo otro, pero ya de tipo práctico y es el que corresponde al premier Elexei Kosygin, que en 1965 expuso un plan de reformas económicas. El plan consistía en un conjunto de propuestas modestas para ser desarrolladas en cinco años. Las reformas tenían que ver con la mayor independencia de las empresas, con un sistema de incentivos para el crecimiento industrial y con la eficiencia económica.

En virtud de que estas reformas concedían mayor independencia a los directores de las empresas, "los planeadores y burócratas se opusieron a las reformas"; sin embargo, durante la década de los sesenta cierto desarrollo se logró, el cual se manifestó en el incremento del producto nacional bruto.

Las reformas de esta época finalmente fueron frustradas por planeadores económicos y los burócratas que vigorosamente se opusieron a ellas, hace notar Martellaro

Joseph A. Martellaro, al analizar la época de Leonid Brezhnev, afirma que "la influencia burocrática reemergió, la centralización del Estado y el partido se fortalecieron, y aunque no comparable con los días de Josef Stalin, el culto a la personalidad del líder se puso nuevamente en boga".

En lo que se refiere a la economía, Martellaro reproduce una tabla sobre el promedio de la tasa de crecimiento anual (p. 1162); nos parece interesante incluirla en esta reseña, porque ilustra la situación de la época de Brezhnev.

*Promedio de la tasa de crecimiento anual
de la Unión Soviética*

Categoría	1966-70	1970-75	1976-80
Agricultura	3.5	-2.3	0.3
Consumo	5.3	3.6	2.6
Industria	6.3	5.9	3.4
Inversión	6.0	5.4	4.3
Servicios	4.2	3.4	2.8
Producto nacional bruto	5.2	3.7	2.7

En términos generales, para Martellaro los años de Brezhnev se caracterizaron como un periodo de reformas económicas simuladas, y una era de cambios en la estructura de la organización del sistema, pero de cambios poco sustantivos en la política y filosofía económicas (p. 1163).

En lo tocante a los años de Andropov, el sucesor de Brezhnev, el artículo que comento menciona que en la breve estancia de Andropov en el poder, su gobierno rápidamente identificó ciertos problemas en la dirección económica y tomó ciertas medidas correctivas; por ejemplo, en 1983 se publicó en la Unión Soviética la Resolución sobre la Aceleración del Progreso Tecnológico, también se menciona el experimento de autonomía de la empresa, llevando a cabo por el gobierno de Andropov y la expedición de la Ley sobre Colectivos Laborales del 10. de agosto de 1983.

A la muerte de Andropov (el 9 de febrero de 1984) le siguió en el gobierno Konstantin Chernenko. Martellaro afirma que "una revisión de los últimos escritos de Chernenko revelan algunas propuestas radicales de reforma", pero sólo es materia de especulación pensar en la veracidad y sinceridad de las mismas, ya que murió casi un año después que tomó el poder (10 de marzo de 1985).

En el análisis de la gestión del gobierno de Mijail Gorbachov, a quien el autor del artículo lo califica como "el líder soviético más dinámico y brillante, después de Lenin", se hace hincapié en los peligros a que se enfrentan las reformas soviéticas. Martellaro concluye que "la obstrucción a las reformas y al progreso económico de la Unión Soviética se encuentra en su interior" (p. 1169), y aquí se refiere al ala conservadora en el Partido y gobierno, a los problemas étnicos que se agudizaron en los últimos años, etcétera.

Una de las características de las reformas que en forma de cascada se están dando en los países socialistas es, según mi criterio, la rapidez con que ellas se dan. De tal manera que lo más valioso del artículo que reseño es su análisis del pasado; sus aspectos prospectivos o están rebasados o no corresponden a la realidad.

MANUEL BECERRA RAMÍREZ

SALOMÓN DE PADRÓN, Magdalena, "La protección al consumidor y las limitaciones a la actividad económica", *Revista de Derecho Público*, Caracas, núm. 35, julio-septiembre de 1988, pp. 41-51.

La autora muestra un gran interés y preocupación por el estado de indefensión en que generalmente se encuentra el consumidor, no obstante que esta calidad la tenemos todos desde el origen mismo de la humanidad. En un estudio serio que nos muestra lo abundante, disperso e ineficaz que resulta la legislación protectora del consumidor, especialmente en su país, Venezuela.

En Venezuela se dictan las primeras normas de protección al consumidor a finales de los años treinta. La finalidad de estas primeras disposiciones era evitar la carestía, el acaparamiento o las indebidas elevaciones de los precios, servicios y vivienda. Como podemos observar, era una protección al consumidor pero indirecta.

Con el paso de los años y la transformación de la economía nacional y la realidad social, surge la necesidad de proteger jurídicamente a los consumidores. Así, el 5 de agosto de 1974 se expide la Ley de Protección al Consumidor (vigente). A esta Ley le siguen otras con el mismo propósito: Ley sobre Normas Técnicas y Control de Calidad; resolución número 22 del Ministerio de Fomento sobre Garantías Mínimas de Bienes y Servicios; Ley que crea la Comisión Nacional de Costos, Precios y Salarios.

La autora distingue entre la protección al consumidor directa e indirecta. Protege indirectamente cuando la norma está dirigida a regular las relaciones y las actividades de aquellos sujetos que intervienen en las diferentes etapas del proceso de comercialización de bienes y servicios. Ese es el fin primario de la medida, pero en el fondo subyace el consumidor.

Protege directamente cuando la norma persigue proteger al consumidor. Aquí cabe mencionar, a juicio de la autora:

a) *Mecanismos en materia sanitaria*: fabricación y procesamiento de alimentos.

b) *Mecanismos en materia de actividad publicitaria*: ofrecer al público información sobre la existencia y ubicación de bienes y servicios; estimular la contratación influyendo a los consumidores para que adquieran bienes publicitados —conocidos—. Esto ha llegado a que la publicidad sea una actividad controlada, ya que en la medida en que la propaganda lleve un mensaje objetivo, veraz y cierto, el consumidor se halla protegido.

c) *Mecanismos en materia de control de calidad*: Ley sobre Normas Técnicas y Control de Calidad, cuya finalidad es preservar la buena calidad de los productos. Estas normas no tienen en principio carácter obligatorio, sino que constituyen simples recomendaciones (artículo 14), aunque se prevé que cuando a juicio del Ministerio de Fomento se considere necesario, puede una norma ser declarada de obligatorio cumplimiento.

d) *Mecanismos en materia de control de precios*: teóricamente se pueden regular a través de una ley especial sobre regulación de precios o estableciendo normas sobre control y regulación dentro de una ley que no tiene como objeto único o primario tal control.

En este apartado la autora hace un análisis comparativo de las diferentes legislaciones que se aplican en países europeos y americanos. La información es vasta, la cual nos demuestra —a juicio de la autora— la mutabilidad de los criterios y políticas, que ha sembrado un clima de inseguridad dentro de la actividad económica, con los consecuentes efectos negativos que ello produce.

Concluye su trabajo haciendo dos recomendaciones: 1) es necesario dictar una ley sobre propaganda comercial que real y efectivamente proteja al consumidor, y 2) debería pensarse en la posibilidad de sancionar una ley que permitiera al Estado establecer una sincera y efectiva política de precios.

Fanny PINEDA GÓMEZ

DERECHO FISCAL

GONZÁLEZ SÁNCHEZ, Manuel, "Competencia de la inspección tributaria en el procedimiento de gestión tributaria: crítica y sugerencias", *Revista del Tribunal Fiscal de la Federación*, México, 3a. época, año II, núm. 17, mayo de 1989, pp. 73-89.

Encuentra el autor que una de las cuestiones más conflictivas tanto a nivel teórico como práctico, es la de si la inspección tributaria debe tener o no competencia para realizar calificaciones jurídicas. Los ordenamientos jurídicos españoles no abordan el tema de un modo frontal, sino que su inclinación en favor o en contra de la atribución de las facultades calificadoras de la inspección debe deducirse de las fun-