

REVISTA DE REVISTAS

Derecho económico	1120
-----------------------------	------

dientes de alto grado de modernización social que ha ocurrido en la región después de 1945. La expansión del mercado interno y la industrialización horizontal poseen ciertos límites que llevan a un cierto programa de estabilización que incluye medidas políticas y económicas. En lo que se denomina la "ecuación optimista": primero: crecimiento; después: democracia. O, en otras palabras: mayor desarrollo socioeconómico es igual a mayor pluralismo político (p. 115).

La caída de las dictaduras y el resurgimiento de la democracia supone: 1) el convencimiento de las antiguas elites; 2) la oposición de los sectores y grupos de interés más importantes; 3) los partidos de oposición deben estar preparados para compromisos y asumir una actitud pragmática ante el proceso de transición.

El autor concluye su examen de la situación política latinoamericana con una presentación de la polémica reciente sobre socialismo y democracia en esta parte del mundo. La resurrección de la sociedad civil y el tema de los derechos humanos se presentan como puntos principales de la situación política actual.

Luis DÍAZ MÜLLER

DERECHO ECONÓMICO

ALFANDARI, Elie, "La protección de los individuos frente a las nuevas tecnologías", *Memoria del Coloquio "El Derecho frente a las Nuevas Tecnologías"*, Buenos Aires, 1989, pp. 319-327.

En este artículo se nos menciona cómo la informática puede trastocar la intimidad de los individuos, de tal forma que la "moral" científica condiciona a la "moral" social. Aquí tenemos una transgresión que atenta directamente a la naturaleza humana, por lo que se sugiere evaluar debidamente si las ventajas que reportan las nuevas tecnologías son mayores que los inconvenientes; pero aquí encontramos rápidamente una serie de limitantes respecto a esta aparente solución: ¿qué decidir si todas las ventajas recaen en la colectividad y todos los inconvenientes para el individuo?, y todo esto trasladado a los intereses

económicos que extrañamente predominan sobre los derechos de los individuos.

Partiendo del principio según el cual nada ni nadie puede atentar contra la intimidad del individuo o contra su cuerpo sin su consentimiento, el uso inadecuado que puedan propiciar las nuevas tecnologías debe ser objeto de una restricción. Sin embargo, qué sucede cuando el mismo individuo propicia una comercialización de sus órganos, en el caso en que éste los haya donado para fines "altruistas", y que en fin de cuentas terminen siendo objeto de comercio, o aun de otro tipo de "bienes" como el esperma, la sangre, etcétera. En Francia, por ejemplo, existe una ley de 20 de diciembre de 1988 sobre la Protección de Personas que se Prestan a Experimentos Médicos, que comprende tanto una vía técnica-administrativa (control de centros de experimentación, limitación del número de ensayos, intervención de un comité consultivo, etcétera) como una vía jurídica (obligación de otorgar un consentimiento "libre y claro" por escrito y revocable en cualquier momento antes del experimento). Una ley que prevé la posibilidad de indemnizar a la persona pero no de remunerarla.

Otra ley es la de 6 de enero de 1978, conocida como de "Informática y Libertades" y que establece que "la informática no debe atentar, ni a la identidad humana, ni a los derechos del hombre, ni a la vida privada, ni a las libertades individuales o públicas". Para tal propósito existe una Comisión Nacional de Informática y Libertades, órgano colegiado que recibe todas las quejas o demandas con motivo del uso inadecuado de la informática respecto a las informaciones nominativas.

Finalmente, tenemos una ley de 6 de enero de 1988 relativa a las Operaciones de Telepromoción con Oferta de Verdad, conocida como "telecombras" y que se han generalizado con la proliferación de la telemática y la videotransmisión en Francia, y que así como implica sustanciosos ahorros en cuanto a tiempo y dinero para los consumidores, también puede constituir problemas serios en cuanto a ciertos elementos que suelen ser objeto de modificación.

En fin, un loable intento de actualizar el derecho frente a los vertiginosos cambios provocados por la ciencia y la tecnología, que tienen incidencia directa en la sociedad.

Julio TÉLLEZ VALDES

BOST, David M., "The 1987 Soviet Joint Venture Law: New Possibilities for Cooperation and Growth in East-West Relations", *Denver Journal of International Law and Policy*, Denver, vol. 17, núm. 3, 1989, pp. 581-599.

El tema de las *joint ventures* o bien su equivalente en ruso *sovvestnie predpriyatiya*, o en español "empresas mixtas", ha atraído poderosamente la atención de la doctrina de derecho comparado, sobre todo de la doctrina jurídica estadounidense. Por supuesto, parte de esta atención deriva del evidente interés que tienen los hombres de negocio estadounidenses, por concertar negocios con los soviéticos.

La nueva legislación soviética sobre las empresas mixtas suscita muchos cuestionamientos de tipo teórico, no solamente jurídicos y económicos, sino también filosóficos. Por ejemplo, aunque es notorio que el autor del artículo no tiene pretensiones de entrar en discusiones sobre filosofía (ya que sigue la norma de los estudios jurídicos estadounidenses que se caracteriza fundamentalmente por su sobriedad en la técnica jurídica), hace afirmaciones que tienen un trasfondo filosófico: habla de una "nueva cultura económica, comunista-capitalista". La cual bajo el nombre de "convergencia" ya tiene cierta exploración en los estudios filosóficos o sociológicos. Sin embargo, esto sólo lo mencionamos para ejemplificar las repercusiones que el tema de las empresas mixtas tiene en varias áreas del conocimiento humano.

El artículo que reseñamos tiene la virtud de haber sido galardonado con la distinción Leonardo V. B. Sutton por "la excelencia en estudios jurídicos internacionales".

El artículo en cuestión se inicia señalando los antecedentes de la Ley de Empresas Mixtas. La Ley tiene como antecedentes dos reuniones de la Comisión Comercial Estados Unidos-Unión Soviética. La primera de ellas, promovida por los soviéticos, se celebró en 1985 en Moscú. La segunda se realizó en Nueva York el año siguiente. En 1987 los soviéticos anunciaron la Ley sobre el Procedimiento de Creación en el Territorio de la Unión Soviética y Funcionamiento de Empresas Mixtas con la Participación de Organizaciones Soviéticas y Firms de los Países Capitalistas y Subdesarrollados, a la cual en forma breve se le denomina como Ley de Empresas Mixtas.

A criterio del autor, aunque ha habido empresas mixtas en otros países del bloque oriental, "este acceso occidental a la economía de la Unión Soviética es nuevo y refleja una Unión Soviética en proceso de cambios, así como un deseo de integrar su economía con el occidente

más prospero" (p. 582). Ésta, que podemos denominar estrategia de la Unión Soviética, tiene, a juicio de Bost, sus detractores tanto dentro como fuera del país de los soviets.

La Ley de Empresas Mixtas, dice Bost, está en total contradicción con la política soviética del pasado:

Las empresas mixtas son una forma creativa de relaciones de negocios que toman diferentes formas y están manejadas por sus respectivos socios. Una empresa mixta es simplemente una entidad económica compuesta de dos o más socios que combinan sus capitales y experiencias, y acuerdan compartir los beneficios y las pérdidas que se deriven de su empresa común (p. 583).

En lo que se refiere al contenido de la Ley de Empresas Mixtas, el autor del artículo que reseño, menciona cuáles son los pasos que hay que seguir para la creación de una empresa mixta (p. 584):

— Las partes interesadas en crear una empresa mixta deben de presentar una carta de intención al Ministerio soviético local. Esta carta de intención, o propuesta, debe reflejar los planes tentativos del inversionista extranjero para asociarse con un soviético.

— Después de que se procesa la carta de intención a través de la burocracia soviética, el Consejo de Ministros de la Unión Soviética decide si la acepta o la niega. El Consejo tiene una amplia facultad discrecional para decidir.

En lo relativo a la estructura de las empresas mixtas, el autor observa que si bien originalmente la Ley de Empresas Mixtas de 1987 permitía que el 49% de las acciones de la empresa mixta fuera para los extranjeros, posteriormente se ha modificado este criterio al permitir que el extranjero pueda poseer más del 50% de la propiedad de la empresa.

La empresa, lo hace notar Bost, puede realizar contratos, adquirir propiedades y tiene el derecho de demandar y ser demandado.

El autor no profundiza y al no hacerlo no nota los cambios fundamentales que en materia de propiedad se están dando en el sistema jurídico soviético.

Pero, siguiendo con la descripción que hace el autor, vemos que la empresa mixta debe reclutar a los trabajadores fundamentalmente de los ciudadanos soviéticos, y éstos tendrán derecho a la seguridad social determinada por las leyes del país.

Más adelante se refiere al fondo social de la empresa mixta y a la duración de la misma que, a diferencia de Polonia y Bulgaria, donde

limitan la duración de la empresa mixta a quince años, en el caso de los soviéticos puede ser indefinida.

En cuanto a las controversias que surjan entre las partes o entre la empresa con otras instituciones, pueden ser resueltas ya sea por las cortes soviéticas o por un tribunal de arbitraje soviético.

También la empresa mixta debe tener otro instrumento jurídico, la carta que debe incluir sus datos esenciales: los propósitos, su domicilio, composición del capital, el monto de contribuciones que cada parte realiza, y el monto y composición del fondo de la empresa. Éste está compuesto de las contribuciones en divisa extranjera y rublos que realizan las partes. El valor de las propiedades que aporten los socios a la empresa se determina por su conversión a rublos.

En lo que se toca a la operación de la empresa, ésta puede crear filiales dentro de la Unión Soviética. Las transacciones de compra y venta que realice dentro de ese país deben realizarse en rublos.

En cuanto a la importación-exportación se debe de realizar a través de la Organización Soviética de Comercio Exterior. Las salidas de divisas (compras en el exterior o repatriación de ganancias) deben de financiarse con las divisas que la empresa adquiera con su funcionamiento.

Aquí es donde el autor encuentra los principales problemas de funcionamiento de la empresa mixta, a los que me referiré a continuación.

Uno de los grandes incentivos que tienen las empresas extranjeras para asociarse con los soviéticos es su enorme mercado, pero ¿cómo repatriar sus ganancias en moneda dura, es decir, en divisa extranjera que no sea el rublo? Bost hace la siguiente observación:

el problema esencial del intercambio extranjero es el proceso de valuación del rublo: todas las divisas extranjeras y el capital originalmente aportado o tratado a través de las exportaciones debe ser depositado en un banco estatal soviético y entonces convertido a rublos. El banco determina, por sí mismo, la tasa oficial de cambio (p. 588).

Ante esta situación es natural que la empresa mixta esté orientada a la exportación y no a la utilización del enorme mercado soviético.

Sin embargo, ante esta problemática, el artículo que reseño nos informa que los soviéticos, en respuesta a este dilema, han pensado en un "rublo convertible" para los socios extranjeros, que puede ser valuado en divisas "duras" de la reserva soviética o en oro. Esto hace pensar al autor del artículo que la Ley de Empresas Mixtas, a la vista

de los soviéticos, "es flexible y adecuado a las necesidades del Occidente" (p. 589).

Más adelante, el autor expresa su simpatía por la sustitución de importaciones que puede causar la empresa mixta, ya que trae beneficios recíprocos.

También, el autor propone o trae a colación el intercambio compensado, como una forma de negociación de la empresa. Bost menciona, para apoyar su propuesta, que China, quien tiene el mismo problema que la Unión Soviética con la convertibilidad y limitación de divisas, ha practicado exitosamente el intercambio compensado con sus empresas mixtas.

Pero no todos son problemas derivados de la Unión Soviética para el funcionamiento de las empresas mixtas. En el artículo en cuestión se recuerda que los países capitalistas también imponen ciertas restricciones en la transferencia de tecnología a los países socialistas: "La transferencia de tecnología está fuertemente controlada por los países más industrializados a través de su membresía en el Comité Coordinador de los Controles a la Exportación Multilateral (COCOM, por sus siglas en inglés)" (p. 593).

Aún más, en lo particular algunos países han impuesto limitaciones a la transferencia de tecnologías. Este es el caso de Estados Unidos, nos menciona Bost, que con la enmienda Jackson Vanick limita la aplicación de la cláusula de la nación más favorecida a la Unión Soviética.

Finalmente, David B. Bost, que por cierto es profesor de la Universidad de Denver, se refiere a la ausencia de una ley sobre sociedades y contratos, que son los grandes ausentes en el funcionamiento de las empresas mixtas.

Manuel BECERRA RAMÍREZ

BUENO, Gerardo M., "México y Japón en el comercio internacional", *Comercio Exterior*, México, vol. 39, núm. 8, agosto de 1989, pp. 710-714.

El autor de este ensayo describe, en la primera parte, los esfuerzos que ha desarrollado México en los últimos años en materia de apertura comercial tendentes a vincular la economía nacional a los mercados internacionales. La importancia que Japón tiene como socio comercial de

México no varió en forma significativa de 1983 a 1987. Las exportaciones representaron en promedio 6.5%; durante los dos últimos años en especial, México aumentó sus compras de bienes y servicios provenientes de Japón. Con todo, este país es el tercer socio comercial de México, tanto en importaciones como en exportaciones.

El autor, más adelante, describe detalladamente los distintos instrumentos con que el gobierno mexicano ha ido modernizando sus políticas tanto comerciales como monetarias destinadas a romper el sesgo antiexportador que ha caracterizado a México y a América Latina desde la década de los cuarenta hasta la de los ochenta.

En efecto, desde 1986 el sector externo mexicano ha experimentado los siguientes cambios institucionales:

1) La firma de un memorándum de entendimiento entre los gobiernos de Estados Unidos y México sobre subsidios e impuestos compensatorios (junio de 1988).

2) El acceso de México al GATT con plenos derechos y obligaciones (septiembre de 1986), lo que le permitió disponer de un foro multilateral para las negociaciones comerciales y la solución de controversias, y

3) La firma de otro memorándum de entendimiento con Estados Unidos sobre comercio e inversión (noviembre de 1987); éste es importante porque crea un mecanismo de consulta previa para solucionar controversias en los campos del comercio y la inversión.

Dentro de esta misma nueva política de perfil multilateral, México suscribió cuatro de los seis códigos de conducta internacional del GATT: *antidumping*, valoración aduanera, licencia de importación y normas u obstáculos técnicos al comercio internacional.

Con estas nuevas políticas México se acercó a Japón en sus políticas ante el GATT y la Ronda de Uruguay abierta en 1986 en Punta del Este. En efecto, como sostiene textualmente el autor:

Los objetivos generales que persiguen Japón y México en su participación en la Ronda de Uruguay no difieren. En el documento japonés se asienta que en vista de que durante la posguerra el país asiático se benefició grandemente de un sistema comercial relativamente liberal, en la actualidad tiene el compromiso de presentar iniciativas que tiendan a fortalecer el GATT. Esto significaría en esencia una mayor apertura del mercado japonés en las áreas tanto antiguas (mercancías) como nuevas (tecnología, inversiones y servicios) y una mayor contribución en la definición de arreglos de carácter multilateral en estas últimas áreas. Los temas que Japón considera prioritarios en las actuales negociaciones comerciales son: el desarrollo de normas y disciplinas para las

nuevas áreas, en especial los servicios; el fortalecimiento de los mecanismos institucionales del GATT, sobre todo los relacionados con el otorgamiento de salvaguardias; la reducción de barreras arancelarias y no arancelarias; el mejoramiento del entorno comercial para los países en desarrollo, y la agricultura.

El acercamiento antes descrito pasa necesariamente por dos tipos de consideraciones. El bilateralismo que México se ve obligado a manejar con los Estados Unidos en parte conspira contra el esquema multilateral en el cual coincide con el Japón.

Por otra parte, el diseño de la llamada Cuenca del Pacífico, impulsada por Japón y los países orientales de industrialización reciente, insta a México a un multilateralismo regional favorable a las inversiones orientales en México. Recordemos que tanto Japón como los llamados "cuatro dragones de oriente" han iniciado un acercamiento importante en el campo de la industria maquiladora en la frontera norte mexicana como una ventana para introducirse en el mercado estadounidense.

Otro aspecto, señalado por el autor, de este interesante ensayo es el referido al denominado mercado común del norte, proyecto al cual México ha sido permanentemente invitado, pues Canadá desde 1988 se encuentra comprometido con preferencias recíprocas con los Estados Unidos de América. Por su parte, México, como vimos anteriormente, tiene suscrito más de veinte acuerdos bilaterales en referencia a productos específicos (textiles, acero, transporte aéreo, etcétera).

En síntesis, las coincidencias de México con Japón, a juicio del autor, deben evaluarse en función de dos políticas simultáneas que nuestro país debe ejercer con cautela y sabiduría. Por una parte, ratificar su bilateralismo práctico con los Estados Unidos de América, no tanto por decisión autónoma, sino porque así lo plantea la propia ley de comercio de 1988, promulgada por el presidente Reagan. Por otra parte, ratifica el multilateralismo tanto en el GATT como en la Cuenca del Pacífico, propiciando salvar las limitaciones que se imponen al bilateralismo mencionado anteriormente. En esta misma tesitura, México debe evaluar su eventual integración, aunque sea sectorial, al mercado común del norte, hipótesis ésta no despreciable, ante los impulsos regionales que se vislumbran para el inicio del siglo veintiuno.

Como vemos, el ensayo que reseñamos contiene reflexiones y datos interesantes para los estudiosos de las relaciones económicas internacionales.

NADAL EGEA, Alejandro, "Los programas sectoriales de desarrollo industrial en México, 1981-1988. Algunas reflexiones", *Comercio Exterior*, México, vol. 39, núm. 1, enero de 1989, pp. 30-35.

En este artículo el autor examina los instrumentos y programas de la política industrial; considera que estos instrumentos no han sido adaptados a la nueva estrategia de desarrollo.

Es cierto —afirma— que la apertura de una economía a la competencia internacional nunca ha entrañado, en país alguno, la eliminación de todos los instrumentos de fomento industrial; por el contrario, una estrategia de apertura exige la promoción selectiva de proyectos industriales e instrumentos específicos. Atendiendo a la experiencia en el manejo de estos instrumentos, el autor recomienda aprovecharla, en consonancia con los nuevos objetivos.

Sugiere la eliminación de controles o intervención excesiva del Estado, pero a la vez, que se aproveche la experiencia acumulada, ya que al competir México con países como Taiwan y Corea del Sur, que cuentan con programas de promoción muy determinados y dinámicos, sólo la experiencia podrá determinar el éxito de la nueva estrategia de apertura económica.

Para Nadal Egea, la política industrial tiene las siguientes características fundamentales: 1) No dispone de sus "propios instrumentos"; 2) debe ser muy desagregada; 3) requiere de un horizonte temporal acorde con el tiempo de maduración de los diferentes proyectos e inversiones.

Los programas sectoriales de desarrollo industrial han de evaluarse en el marco de las consideraciones anteriores. Son estos instrumentos los que ofrecen mayores posibilidades. Por tanto, el corazón de la política industrial debe integrarse con un complejo de programas sectoriales.

En el periodo 1982-1988 se adquirió una gran experiencia en la elaboración, manejo, seguimiento y control de los programas sectoriales, los cuales se han encaminado a organizar instrumentos de política general alrededor de objetivos sectoriales.

El autor formula un análisis crítico y exhaustivo del Plan Nacional de Desarrollo y del Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior (PRONAFICE) 1984-1988. Se establecieron prioridades, estrategias y líneas de acción para el sector industrial.

En el PRONAFICE se presentaron algunos instrumentos aislados de la política económica como palancas para la política industrial. El primer gran objetivo estratégico del programa fue la defensa de la planta

productiva y el empleo, y el segundo las prioridades sectoriales para el cambio estructural; este último contenía dos importantes elementos: la caracterización de las ramas de la industria a fin de detectar su articulación con el sector externo y el concepto de nuevo patrón tecnológico.

Pero el gran defecto del PRONAFICE fue su falta de selectividad y la definición deficiente de prioridades sectoriales (considera a casi todas las ramas de la industria como prioritarias). Así pues, los programas sectoriales no están fundamentados en el Programa. Esta situación contrasta notablemente con la Ley de Industrias Estratégicas de Corea del Sur que considera diez industrias estratégicas para cuyo desarrollo se establece un plazo de veinte años.

Continúa su estudio con el análisis de cuatro de los programas que se estructuraron durante 1981-1988 relativos a las industrias petroquímica, automovilística, farmacéutica y electrónica. Los objetivos generales de estos cuatro programas: incrementar el grado de integración nacional; lograr un presupuesto de divisas equilibrado; tener un diferencial de precios reducido o competitivo; aumentar las exportaciones y alcanzar una distribución regional equilibrada; y los objetivos específicos de cada rama. El autor considera que en términos generales los objetivos son adecuados al diagnóstico de cada rama, pero no así el realismo.

Una de las fortalezas de estos cuatro programas, es la concordancia entre los objetivos específicos y el diagnóstico. Su gran debilidad son los instrumentos que no sólo corresponden a distintas dependencias de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), sino que con frecuencia se dirigen al logro de objetivos opuestos a los planteados en los programas. Otra debilidad importante es la imposibilidad de garantizar la continuidad. Otra dimensión no considerada adecuadamente en los programas es la interrelación entre las diferentes ramas industriales (relaciones interindustriales).

Una vez que el autor estudia la coercitividad como camino de la eficacia, analiza el peso relativo de los instrumentos de fomento y regulación así como los niveles de concertación y discrecionalidad.

Concluye señalando los requisitos mínimos que deben reunir los programas sectoriales de la próxima estrategia de ajuste industrial: diagnóstico sólido, concertación adecuada, objetivos específicos bien definidos y coherentes, compromisos bien definidos desde el punto de vista jurídico, instrumentos adecuados, relaciones con otras ramas debidamente especificadas, continuidad apropiada, relación coherente entre

diferentes fases y objetivos y estructura de seguimiento, verificación y control.

Fanny PINEDA GÓMEZ

POPESCU, Dumitra, "The Evolution and Diversification of the Legal Framework of Environmental Protection in the Socialist Republic of Romania", *Revue Roumanie des Sciences Sociales*, Bucarest, t. 33, núm. 1, enero-junio de 1989, pp. 39-49.

La protección del ambiente es un tema que ha tenido que ser abordado por las diferentes organizaciones gubernamentales, independientemente de la posición ideológica a que pertenezcan; ese es el caso de Rumania, el cual Dumitra Popescu nos describe en su artículo.

Comienza el autor señalando que la existencia de la propiedad socialista, la propiedad estatal y la cooperativa y las relaciones sociales de producción, han permitido la adopción, de manera unitaria, de las políticas que el Estado rumano ha implantado con carácter económico-administrativo y legal en el campo de la protección ambiental, como un elemento de vital importancia para la vida socioeconómica del país.

La protección al ambiente se encuentra dentro de la discusión del estilo de desarrollo económico-social. El ambiente ha sido definido como principio de planeación de este desarrollo.

La ley número 9 de 1973, la Ley Ambiental Rumana, establece en su artículo 1º a la protección al ambiente como un problema de interés nacional y como componente principal de la planeación general y del desarrollo económico del país, en concordancia con los principios fundamentales y objetivos de la política del partido y del Estado para la construcción del multilateral desarrollo de la sociedad socialista y el avance de Rumania a través del comunismo.

En la Quinta Reunión Nacional del Partido Comunista Rumano, del 14 al 16 de diciembre de 1987, el principio protección ambiental, fue puesto en la mesa de discusión. Nicolae Ceausescu decía:

El desarrollo económico y social de ciertas regiones del país es imperativo, pero si tiene que tomar en cuenta el balance ecológico de la naturaleza y actuar en contra del fenómeno de contaminación para cuidar de la limpieza del agua y el aire, proteger los bosques, el

desarrollo de nuevas áreas verdes. La protección de la naturaleza a través del conocimiento del balance ecológico es un imperativo para el trabajo de la construcción del socialismo en Rumania.

Este principio es el que se encuentra en el artículo 2º de la Ley Ambiental de 1973, en el que se establece que la aplicación de la política de protección al ambiente es deber del Estado, los cuerpos cooperativos, las organizaciones y los ciudadanos.

La Ley tiene una estructura que permite abordar al problema ambiental de manera global y permite la existencia de leyes específicas, es decir, es una "ley marco".

Los rubros en los que se divide son:

- Protección del aire.
- Protección del agua.
- Protección del suelo y del subsuelo.
- Protección de bosques y otras clases de vegetación.
- Protección de las faunas acuática y terrestre.
- Protección de zonas de reserva y monumentos naturales.
- Protección de asentamientos humanos y de otros factores ambientales afectados por actividades humanas.

Desde el punto de vista administrativo, la estructura institucional se encuentra constituida por organismos con poderes y facultades en materia de control en varios factores ambientales.

El organismo coordinador es el Consejo de Protección al Ambiente, creado por decreto número 80, en 1974.

En el caso del agua, existe el Consejo Nacional del Agua, creado por decreto número 156 de 1975, con funciones de coordinación, dirección y control del sector hidráulico.

El sistema de sanciones se encuentra en el artículo 73 de la Ley Ambiental, que se constituía de medidas disciplinarias, pecuniarias, civiles y penales. En otros cuerpos legales aparecen sanciones, como en la Ley de Aguas, la Forestal, la de Pesticidas, la de Inversiones.

El artículo es importante, ya que la descripción legislativa da la posibilidad de un análisis de legislación comparada. Como comentario final, cabe hacer notar que la legislación ambiental rumana no ha sufrido cambios recientes, lo que nos hace sospechar que su carácter sea formal, como ocurrió en México con la legislación ambiental de la década de los setenta.

María del Carmen CARMONA LARA

VARIOS, "El gasto alimentario de la población de escasos recursos de la ciudad de México", *Comercio Exterior*, México, vol. 39, núm. 1, enero de 1989, pp. 52-58.

El artículo que se reseña es el resultado de un intenso trabajo realizado por un grupo de investigadores del Instituto Nacional del Consumidor. Es un estudio muy completo e interesante. Contiene ocho cuadros comparativos que demuestran claramente la disminución de los niveles de bienestar de la población como consecuencia del deterioro del ingreso real de la familia, así como la modificación de hábitos en el consumo diario de alimentos.

De 1980 a 1986, el costo de la canasta de alimentos aumentó 15 veces y el ingreso mínimo legal sólo se incrementó diez veces. De junio de 1985 a febrero de 1988 el ingreso promedio semanal de las familias de los estratos medios disminuyó notablemente: el formal medio sufrió la mayor disminución: 26%, el informal medio: 3% y el formal medio bajo 2%; en cambio, y no obstante que la crisis económica nos ha afectado a todos, las familias de los estratos bajos incrementaron sus ingresos: en el sector formal: 12% y en el informal: 19%. Esto muestra que la crisis ha afectado más a las familias con mayores ingresos, debido a que las familias de menores recursos económicos, opusieron mayor resistencia al deterioro salarial mediante la incorporación de más miembros del núcleo familiar al mercado de trabajo.

Al aumento de miembros del grupo familiar que trabajan, lo acompañan dos fenómenos: 1) el porcentaje de mujeres perceptoras tiende a crecer en todos los estratos, y 2) la tendencia de los perceptores familiares a emplearse en ocupaciones no fijas, es decir, con ingresos y condiciones de trabajo inestables. Puede afirmarse que las mujeres han tendido a autoemplearse.

Ante la crisis, las familias han adoptado conductas de defensa, sobre todo las de menores recursos económicos. Al mismo tiempo han disminuido la cantidad del ingreso destinado a la adquisición de alimentos y gastan proporciones mayores en bienes y servicios no alimentarios pero necesarios para el sostenimiento familiar y que son inflexibles (renta, electricidad, transporte); cabe destacar que ante la reducción del gasto en alimentos, las familias han conseguido que la cantidad de productos adquiridos no disminuya en la misma proporción, modificando sus hábitos y sustituyendo productos caros por otros más baratos. Así, los productos vegetales han aumentado su importancia en el gasto alimentario frente a los de origen animal. Por ejemplo, en el caso de

estos últimos, las tendencias son: en el rubro de pescados y mariscos se abate notablemente en forma acelerada; lo mismo ocurre con el huevo y la carne. Los lácteos muestran una tendencia creciente.

El mercado de productos de origen vegetal se ha comportado con la siguiente tendencia: los cereales mantienen una firme tendencia ascendente. El índice de las frutas y verduras se mantiene por debajo del nivel registrado en 1985.

Ahora, si bien es cierto que en el periodo 1985-1988 los índices *per capita* diarios de proteínas y calorías muestran una tendencia a la baja, también lo es que los ajustes que las familias realizaron en la estructura de su gasto, permitieron que la cantidad total de nutrientes no decayera en la misma magnitud que el gasto en alimentos.

La incorporación de un mayor número de miembros de la familia a las tareas remuneradas, lejos de traducirse en una mejoría, ha significado una cantidad igual o menor de satisfactores esenciales para el bienestar familiar. Al mismo tiempo ha ocasionado efectos perniciosos adicionales; por ejemplo, la disminución en la atención prestada a los niños, cuyas consecuencias son nefastas en el desarrollo infantil y producen un incremento en los accidentes ocurridos en los hogares.

A corto plazo no podremos saber cuáles serán los efectos derivados de la sustitución de alimentos que acarrearán nuevos riesgos nutricionales. Lo que sí sabemos es que sus efectos no tardarán en manifestarse y lo más seguro es que tendremos una proporción muy grande de población mal nutrida. Esta es otra más de las secuelas que nos heredarán la crisis económica más profunda que recuerde nuestra historia.

Fanny PINEDA GÓMEZ

ZERIO, John y CARRADA-BRAVO, Francisco, "Políticas para promover las exportaciones", *Comercio Exterior*, México, vol. 39, núm. 1, enero de 1989, pp. 3-10.

Es un estudio analítico de las diferentes políticas que los países latinoamericanos han venido aplicando con el fin de promover y diversificar la estructura de su comercio exterior. Los autores concentran su análisis en los esfuerzos que no han dado buenos resultados; así, se refieren a los incentivos fiscales y financieros tendentes a promover la exportación de productos manufacturados; analizan los factores que la

frenan, y tratan de encontrar las posibles causas del fracaso de América Latina.

Sugieren a los países latinoamericanos algunas vías novedosas un tanto más racionales para mejorar sus exportaciones y señalan que las principales barreras a la exportación son financieras, administrativas y estructurales. Las dos últimas son las de mayor peso.

Existen 37 estrategias diferentes que son promotoras de exportaciones en América Latina, las cuales se pueden agrupar en cualquiera de las siguientes categorías: reducción de impuestos, asignaciones por depreciación acelerada, subsidios en efectivo, subsidios para adquirir divisas, tipos preferenciales de cambio y participación gubernamental en empresas de riesgo con potencial exportador. Se ha encontrado que las causas del fracaso se deben a la deficiencia en la asignación de los incentivos. Así, una asignación más eficiente estimulará las exportaciones en el largo plazo y proporcionará recursos para los sectores o empresas con mayor potencial.

Para determinar qué sectores tienen mayor potencial exportador, los gobiernos necesitan un marco de referencia estructurado para analizar las ventajas de internacionalización de ciertos sectores nacionales; una vez logrado este marco de referencia, el gobierno podrá asignar recursos.

Es fundamental una estrategia sólida de fomento a las exportaciones que comience por examinar las condiciones del entorno mundial y la manera en que los cambios internacionales afectan a los principales sectores de la economía de cada país. Actualmente, el ámbito internacional se caracteriza por una gran turbulencia, una creciente interdependencia y un acelerado ritmo de cambios estructurales en las economías tanto nacionales como internacionales. Por tanto, la llave de la prosperidad de cada nación, está en dominar los retos políticos, económicos, tecnológicos, financieros y sociales del entorno mundial. En esta etapa el análisis debe hacerse desde la perspectiva industrial.

El segundo paso consistirá en identificar las fuerzas y las debilidades de la estructura económica del país, para así detectar ventajas y desventajas comparativas. Para tal efecto, los autores recomiendan el método semisumo-producto y señalan los defectos y limitaciones del mismo. Continúan su análisis sugiriendo la elaboración y puesta en marcha de una estrategia de promoción de exportaciones clasificando los sectores por orden de importancia.

Concluyen su estudio afirmando que:

- 1º Los incentivos a la exportación son instrumentos adecuados y como tales deben formar parte de un esfuerzo coherente.
- 2º Los gobiernos deben identificar los peligros y las oportunidades de la economía mundial y al mismo tiempo encontrar las ventajas comparativas de la producción nacional.

Fanny PINEDA GÓMEZ

DERECHO FISCAL

DOBNER EBERL, Horst Karl, "El impuesto predial, el valor, el objeto imponible", *Trimestre Fiscal*, Guadalajara, Jalisco, año 10, núm. 33, agosto de 1989, pp. 79-94.

De acuerdo con el autor, el sistema catastral es un banco de datos con una información mínima inicial para su funcionamiento; que maneja eficientemente encuestas fijas para fines de imposición fiscal y encuestas especiales para otros fines; que contiene un registro de los inmuebles —que incluye tierras, mejoras y derechos— establecido metódicamente en una entidad; y que debe operar con rapidez, simplicidad, economía, flexibilidad y precisión.

El impuesto sobre la tierra apareció por primera vez en Atenas, aunque en forma imperfecta; y ya en Roma se contó con un registro fiscal eficiente al que en ocasiones la ley atribuía valor jurídico. En Inglaterra fue establecido por Alberto el Grande en 880, y perfeccionado en 983 por Guillermo el Conquistador. En Francia, Luis VI inició en 1115 la medición y valuación de las tierras, y el actual catastro está basado en los levantamientos efectuados de 1811 a 1850. En Alemania se realizaron los primeros trabajos catastrales desde el siglo XVI, en España desde 1575, en Suiza desde 1811 y en Italia desde 1886.

Pero la larga trayectoria histórica de este tributo no lo hace aplicable sin discusión, porque desde el punto de vista económico es un gravamen regresivo en relación con el ingreso, y no siempre el valor del patrimonio representado por la propiedad corresponde al ingreso del