

REVISTA DE REVISTAS

Derecho económico	299
-----------------------------	-----

fundamental; por eso, sin duda, los derechos humanos son los objetivos más caros de un gobierno.

Es aquí donde la institución del *ombudsman* emerge como "garante de la seguridad y defensor de la democracia".

Magdalena AGUILAR CUEVAS

DERECHO ECONÓMICO

BLANCO RUBIO, Carmen, "El control de las actividades financieras internacionales: bases teóricas de las actuales tendencias", *Presupuesto y Gasto Público*, Madrid, núm. 27, 1987, pp. 25-36.

Cuando en el año 1982 un gran número de países latinoamericanos solicitaron la renegociación de su deuda, como consecuencia de la crisis financiera por la que atravesaban, se acentuó la necesidad de contar con un adecuado sistema de control y regulación de las actividades que en esta materia llevan a cabo sus miembros. El objeto de este artículo es establecer el marco teórico para el control y regulación de las actividades financieras internacionales.

Los años sesenta y setenta se caracterizaron por el desarrollo de mecanismos que tuvieron el propósito de sustraer las transacciones financieras de los controles establecidos, y por el surgimiento de una dialéctica entre innovación-intervención.

Esta circunstancia provocó el surgimiento de varias propuestas que tenían como objeto normalizar las actividades, sobre todo bancarias. La autora las sistematiza en tres grupos.

El primer grupo, al que llama de "coordinación reguladora", parte del supuesto de que el desequilibrio ha llevado a los agentes del mercado a asumir riesgos excesivos. Surgen aquí dos tendencias, una reguladora y otra liberalizadora de normas, en virtud de que se trata de conseguir el equilibrio tanto a través del incremento de los controles que afecten a los mercados externos, como de la disminución de la regulación en los internos.

El segundo grupo lo constituyen las propuestas que intentan una "coordinación informativa", ya que estiman que no se conoce la magnitud exacta del riesgo que se corre porque falta coordinación informativa y transparencia entre los agentes financieros internacionales, por lo que su intención es incrementar y armonizar esta información.

El tercer grupo propugna la creación de un nuevo orden financiero internacional y se denomina "equilibrio de los flujos reales", puesto que en estas propuestas se destaca que si bien las diferentes regulaciones y la falta de transparencia informativa hicieron posible el incremento en el nivel de riesgos, su origen se encuentra en el desequilibrio de los flujos reales del comercio internacional, aunado a la falta de un estándar de valor.

En un posterior apartado se analiza la situación a partir del año 1982, sus aspectos institucionales y sus perspectivas. En primer lugar, se afirma que la crisis puso de manifiesto la necesidad de interlocutores válidos para la negociación, como el Fondo Monetario Internacional, que ha sido el protagonista, el Banco Mundial, el Banco de Pagos Internacionales y el Club de París.

La intervención de estos organismos económicos ha desplazado las decisiones de la esfera de los grandes bancos comerciales hacia estos organismos y los gobiernos. Como reacción, surgió en 1984 el Instituto de Finanzas Internacionales, que tiene algunas funciones organizativas y asesoras semejantes a las del FMI, pero a nivel de bancos comerciales.

La situación actual deja ver que los tres tipos de propuesta antes mencionadas, fueron aceptadas, ya que se elevó el nivel de supervisión internacional, se incrementó la coordinación informativa, se diversificaron los riesgos y, al mismo tiempo, se aumentó la complejidad de los instrumentos financieros que se utilizan.

María de la Luz MIJANGOS BORJA

HERNÁNDEZ Z., Ma. Cristina; "El concepto de desarrollo en las negociaciones sobre servicios en la Ronda de Uruguay", *Comercio Exterior*, México, vol. 40, núm. 8, agosto de 1990, pp. 755-766.

El universo de los servicios, como intangibles que participan activamente en los intercambios mundiales, constituye uno de los llamados nuevos temas que se incorporaron a la agenda de la Ronda Uruguay abierta en 1986. La autora analiza, con pleno conocimiento de causa, las posiciones contrapuestas entre los países desarrollados y los que están en proceso de desarrollo, respecto a su naturaleza y papel en los esfuerzos por alcanzar mejores niveles de vida para las poblaciones marginadas del Tercer Mundo.

Por ello, algunos países que están en vías de desarrollo (PED) han reconocido que es preciso estructurar una política equilibrada de adquisición de servicios al productor, ya sea mediante importaciones o cierto grado de participación extranjera. Para evitar que se dependa cada vez más de los proveedores extranjeros, han propuesto que el acuerdo marco asegure que tales importaciones (pueden efectuarse mediante la inversión extranjera) realmente contribuyan a reformar la capacidad productiva interna. Asimismo, estos países han indicado que las importaciones de servicios no deben provocar mayores desajustes en sus balanzas de pagos.

Las propuestas de algunos PED respecto a las posibles condiciones para el acceso a sus mercados se reseñan a continuación:

1. Transferencia de conocimientos (*know-how*) y capacidades. En esta transferencia se podría lograr por medio de empresas de coinversión filiales que implantarán programas formales de capacitación al personal. Los orientados a las empresas deben promover grados de responsabilidades profesionales y gerenciales más altos en el personal nacional; los que se apliquen fuera de ellas se podrían realizar en institutos encargados del entrenamiento técnico y profesional en general. De particular interés es la capacitación en informática.
2. Transferencia de tecnologías de la información. Algunos PED, sobre todo los que ya poseen la infraestructura necesaria, solicitarán coinversiones para promover internamente la investigación y el desarrollo de programas para computadora, por ejemplo. Los requerimientos para cumplir tales objetivos, respecto a la utilización de insumos internos, la contribución en las exportaciones y la capacitación de personal nacional, podrían definirse en acuerdos específicos en función de las políticas nacionales.
3. Creación de infraestructura en servicios y en investigación. Las empresas extranjeras podrían estimular actividades tecnológicas nacionales mediante instituciones para la investigación y desarrollo o de proveedores internos de bienes y servicios. El país anfitrión podría establecer los requerimientos específicos (porcentaje de reinversión y actividades de investigación y desarrollo, así como incentivos fiscales y financieros), que forman parte de los compromisos negociados.
4. Acceso a redes de información y canales de distribución. Pueden preverse contratos preferenciales con los proveedores extranjeros para asegurar la conexión de los nacionales con redes de datos o información y con otros canales de distribución.

5. Participación en exportaciones nacionales. Para asegurar la promoción efectiva de las exportaciones de los PED y el avance del proceso de liberación en estos países, el incremento de sus exportaciones debe ser un indicador objetivo del desarrollo conforme al principio de "reciprocidad relativa".
6. Localización geográfica. Con frecuencia los proveedores extranjeros quieren establecerse en las áreas metropolitanas del país anfitrión, lo que provoca el desarrollo preferencial de las áreas urbanas y la marginación de las rurales con la consecuente emigración. Los PED podrían considerar el establecimiento de centros rurales de servicios para fortalecer su integración económica nacional.
7. Reglas de competencia. Las empresas de los países desarrollados que operan en los PED pueden recurrir a prácticas comerciales restrictivas que trastornan la competencia en el mercado. Tales prácticas no sólo obstaculizan el desarrollo de las empresas nacionales y restringen el abasto interno; también pueden impedir la expansión del comercio en general (por ejemplo mediante estrategias para distorsionar los precios o las exportaciones). En consecuencia, según algunos PED, un acuerdo sobre servicios debería incluir reglas generales orientadas a prevenir dichas prácticas.

Los servicios tienen una importancia esencial para los PED por el papel que desempeña en su proceso de desarrollo. Una eficiente infraestructura de servicios determina la competitividad de una economía. La mayoría de los PED carece del capital, la tecnología, los conocimientos y la experiencia suficientes para producir, en la cantidad y calidad necesarias, servicios vitales como los que se dan al productor. Su principal ventaja competitiva reside en la producción de servicios intensivos en mano de obra; por lo tanto, a los PED les puede interesar la participación en las negociaciones para la liberación del comercio en servicios sólo si se consideran dos condiciones.

Como vemos, el ensayo que reseñamos contiene importantes aportaciones en relación con los servicios que en grandes momentos se están negociando en la Ronda Uruguay del GATT. Por ello recomendamos ampliamente este ensayo, en especial a los juristas mexicanos de frente al futuro Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos, en el cual sin duda alguna los servicios ocuparán un lugar de primer orden.

Jorge WITKER

OTAMENDI, Jorge, "Transferencia de tecnología: una cuestión que exige realismo", *Derechos Intelectuales*, Buenos Aires, núm. 2, 1987, pp. 115-126.

En este artículo, el autor critica los sistemas legales que sujetan a la aprobación estatal los contratos de transferencia de tecnología y de marcas, analizando y discutiendo los supuestos efectos indeseables que se procura evitar a través de la intervención del Estado, y señalando las consecuencias negativas que se derivan en la realidad por dicha injerencia.

Asimismo, expone y evalúa el sistema vigente al respecto en la República argentina, el cual, en opinión del autor, es insuficiente para satisfacer convincentemente a través de instrumentos legales, el desbordado crecimiento a que ha llegado la ciencia y la tecnología en estos momentos, por lo que se proponen alternativas distintas a la intervención burocrática para el tratamiento de los "problemas" alegados por los partidarios de regímenes restrictivos.

De esta forma, hace propuestas tales como la de que en el caso de que ciertas cláusulas usuales en los contratos de transferencia sean contrarias al orden público, sean consideradas simplemente como no escritas o de nulidad absoluta, o de que si ciertas contrataciones no son deseables, se puedan entonces fijar tasas impositivas más elevadas.

Se trata, como dice el autor, "...de proponer alternativas que sean más realistas que aquellas emitidas por los partidarios del intervencionismo burocrático y, desde luego, mucho menos onerosas de llevar a la práctica...".

En dichas líneas, el autor aboga, asimismo, por la concesión de patentes sólidas y por la protección del secreto industrial en forma más eficaz de lo que actualmente se presenta; todo ello como requisitos fundamentales para generar una tecnología local y recibir la del extranjero.

Julio TÉLLEZ VALDES

PASTOR PRIETO, Santos, "Las políticas de no intervención estatal en la economía: una revisión", *Hacienda Pública Española*, Madrid, núm. 113, 1988, pp. 147-158.

El autor de este trabajo, que en lo económico está a favor de un intervencionismo moderado, hace una revisión de las teorías que jus-

tifican la no intervención del Estado en la economía, y una evaluación de los resultados de su actuación en términos solamente de eficacia y equidad.

En primer lugar, hace referencia a la reducción de la intervención del Estado en su ámbito espacial y en sus formas. Se trata de un fenómeno relativamente generalizado tanto en los países de economía mixta como en los de economía planificada, que presenta, en unos y en otros, diferencias en su alcance y contenido, aunque en ambos casos se trate de impulsar el mercado y de estimular a los agentes sociales en esa dirección. En lo jurídico, sus principales manifestaciones son dos: la primera intenta reforzar el principio de la autonomía de la voluntad; la segunda se centra en el derecho económico, suprimiendo o sustituyendo las regulaciones existentes o privatizando ciertas actividades económicas públicas.

En una segunda sección, que el autor denomina "La lógica del discurso no intervencionista y su discusión", se repasa la justificación de esta postura liberal. Se mencionan tres argumentos principales: a) el de eficiencia, que aduce que los resultados de la gestión pública son inferiores a los que proporcionaría el mercado no regulado; b) el de equidad, que señala que lo que se logra al aumentar la eficiencia puede ser redistribuido de forma más equitativa, y c) la justificación que se basa en la libertad; los partidarios de este argumento consideran que sólo así se puede realizar este valor "asignado a quienes pueden acceder a él como poseedores".

Santos Pastor contrasta los citados argumentos con el conocimiento disponible, tanto teórico como aplicado. Los resultados a los que llega le permiten afirmar que no hay base teórica para una defensa general del mercado o de la intervención. Por otra parte, la investigación aplicada demuestra que en algunos casos la intervención del Estado es superior y en otros lo es el mercado.

Finalmente, analiza el papel del Estado redistribuidor, que garantiza, entre otros aspectos, el que todos los miembros de la sociedad tengan acceso a mínimos de renta y de riqueza. Para ello, es necesario que se adopten, además del clásico esquema impuesto/subsidio, otras formas intervencionistas, en razón de que en la Constitución española se han consagrado, a este rango, los valores de la equidad y la solidaridad, no obstante que esto suponga para el Estado importantes costos económicos, sociales y políticos.

María de la Luz MIJANGOS BORJA

ROZANSKI, Félix, "La divulgación óptima de productos de alta tecnología: Las patentes de invención", *Derechos Intelectuales*, Buenos Aires, núm. 2, 1987, pp. 127-139.

En este artículo el autor analiza las distintas doctrinas que dan fundamento al régimen de patentes de invención, agrupándolos en dos categorías: las que enfatizan el principio del derecho del inventor a su obra y las que se ocupan de la utilidad para la sociedad del sistema de patentes, comentando cada una de ellas.

De igual forma, el autor se detiene especialmente en la que considera la más novedosa correlación que la doctrina ha establecido entre la divulgación óptima de los productos de alta tecnología y el sistema de patentes de invención, conforme lo demostrado por el economista M. L. Burstein,* quien afirma que la demanda por los productos de alta tecnología debe ser, con frecuencia, creada por la misma empresa que introduce la innovación.

Ello significa que la firma innovadora deberá invertir no sólo en la investigación y el desarrollo de un nuevo producto, sino también en la divulgación y educación del potencial consumidor, ofreciendo servicios complementarios para su óptima utilización. Como lo señala Burstein, "...los consumidores así como las compañías rivales, aprenden sobre el producto a través del innovador".**

En el artículo en cuestión, también se señala que cuanto mayor sea la inversión en la divulgación del nuevo desarrollo, mayor será el interés de los imitadores en tratar de aprovechar los beneficios que origina la invención, transformando así en improductiva la inversión de la firma innovadora.

Es por todo esto que el autor considera que el sistema de patentes de invención resulta necesario no sólo en la etapa de atracción de inversiones para la investigación y el desarrollo de un nuevo producto, sino que puede ser imprescindible para decidir a una compañía a invertir en la divulgación óptima de un producto de alta tecnología. Sin la protección de la patente, el inventor puede resolver no invertir en su divulgación, de lo que puede resultar una falta de uso o subutilización del invento.

* Burstein, M. L., "Diffusion of Knowledge — Based Products. Applications to Developing Economies", *Economic Inquiry*, vol. XXII, núm. 4, octubre de 1984, pp. 612-633.

** *Op. cit.*

El autor concluye diciendo que la mayor comprensión que se tenga sobre la importancia de los nuevos conocimientos científicos-técnicos y su difusión para el desarrollo, obligará cada vez más al adecuado tratamiento de los derechos intelectuales a fin de acortar la cada vez más amplia brecha tecnológica.

Julio TÉLLEZ VALDES

SIQUEIROS, José Luis, "Deuda pública externa. Aspectos jurídicos de una posible moratoria", *Cuadernos del Instituto de Investigaciones Jurídicas*, México, año V, núm. 13, enero-abril de 1990, pp. 123-136.

El *Cuadernos* número 13 recoge las ponencias presentadas al Coloquio sobre "Aspectos Jurídicos de la Deuda Pública Externa", organizado por el Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM, en octubre de 1989.

En el volumen aparecen valiosos trabajos sobre este aspecto relativamente descuidado de la discusión y opciones de la deuda latinoamericana: Barragán Barragán, Bugada Bernal, L. Miguel Díaz, A. Hamdam, Loretta Ortiz, Seijas, Vázquez Pando. El *Cuadernos* se enriquece con la incorporación de la Ley General de Deuda Pública, y con una bibliografía seleccionada.

El ensayo que comento, del especialista doctor José Luis Siqueiros, se refiere a los aspectos jurídicos de una posible (más no probable) moratoria de la deuda. En efecto, el planteamiento del problema, según el autor, debe iniciarse con el estudio de lo dispuesto por la Constitución Política sobre esta materia, y que se relaciona con las facultades dadas al Congreso de la Unión (artículo 73), fracción VIII, que señala: "Dar bases sobre las cuales el Ejecutivo pueda celebrar empréstitos sobre el crédito de la nación, para aprobar esos mismos empréstitos y para reconocer y mandar pagar la Deuda Nacional" (p. 124). A su vez, señala el autor, la Ley General de Deuda Pública (LGDP) es la misma contenida en la Constitución de 1857. Se omite el concepto de "deuda nacional" por la noción de "deuda pública"; ¿de cuál de estos endeudamientos se pediría la moratoria?

El autor señala que la LGDP, publicada en el *Diario Oficial* de 31 de diciembre de 1976, y que entró en vigor el primero de enero de 1977, incurre en una serie de imprecisiones terminológicas. En rigor,

se postula que la deuda nacional sólo puede ser contraída por el Ejecutivo federal, pues se trata de empréstitos sobre el crédito de la nación.

De lo anterior se desprende que el concepto de "*deuda pública*" implica pensar en aquella que es contraída por las entidades que forman la administración pública federal y que sólo aquella comprometida por el Ejecutivo Federal y sus dependencias podría considerarse como la verdadera "deuda nacional".

En cuanto al concepto de "*moratoria*", el profesor Siqueiros señala que no es equiparable al concepto de "mora" del derecho civil, donde se significa como el retardo en el cumplimiento de una obligación. Tampoco se debe entender como sinónimo de "suspensión de pagos", concepto propio del derecho civil y mercantil. En el derecho civil procede el concurso de acreedores, cuando el deudor *suspende* el pago de sus deudas líquidas y exigibles. En el derecho mercantil, en cambio, procede cuando el comerciante, antes que se le declare en quiebra, solicita que se le constituya en suspensión de pagos (p. 127).

La Real Academia Española define la moratoria como "el plazo que se otorga para solventar una deuda vencida o de la disposición que difiere el pago de las deudas civiles". Hace 127 años, al finalizar la Guerra Civil de los Tres Años (1857 a 1860), el presidente don Benito Juárez, resistía los embates políticos internos y las ambiciones políticas externas. Los representantes diplomáticos de Inglaterra, Francia y España exigían el pago de sus créditos. Con fecha 17 de julio de 1861, el Poder Legislativo declaró: "desde la fecha de esta ley el gobierno de la Unión percibirá todo el producto líquido de las rentas federales. . . y quedan suspensos, por el término de dos años, todos los pagos, incluso el de las asignaciones destinadas para la deuda contraída en Londres y para las convenciones extranjeras".

La intervención de las fuerzas de Napoleón III y la instalación del II Imperio fue la respuesta de los acreedores ante la moratoria del 17 de julio de 1857.

Con el paso del tiempo, al lograrse la estabilidad política y económica en los años cuarenta de este siglo, el endeudamiento externo se mantuvo bajo rígidos controles. Recién, en las décadas de los setenta y ochenta fue cuando se volvió a acrecentar la deuda pública externa que dio origen a la crisis actual.

El antecedente histórico de 1861 nos proporciona el fundamento acerca de *cómo* declarar la moratoria, según el *autor*: de acuerdo con el texto preciso de la fracción VIII del artículo 73, sólo el Congreso puede reconocer y mandar pagar la deuda nacional (p. 131). Los efec-

tos legales de la moratoria deben localizarse en los contratos concertados entre las partes. El Convenio firmado el 20 de marzo de 1987 entre los Estados Unidos Mexicanos, el Banco de México y el Banco Mundial (como avalista de algunas de las obligaciones mexicanas), actuando el Citibank como representante de los bancos, da la pauta en esta materia. En caso de incumplimiento, según se señala en el contrato, el representante común (Citibank) notificará al deudor con copia al BIRF, que los nuevos anticipos sobre el crédito han quedado terminados, y que el capital insoluto y los intereses acumulados se considerarán vencidos y pagaderos a la vista (p. 133).

La moratoria (*default*) ha sido considerada por los bancos como un caso de incumplimiento. La moratoria solo constituye una declaración unilateral de incumplimiento: ¿pueden embargarse los bienes de los Estados Unidos Mexicanos o del Banco de México? La excepción de orden público podría inhibir la ejecución del embargo. Las consecuencias políticas y económicas de esta solución jurídica dependerían de la situación mundial y de las relaciones bilaterales: suspensión de créditos, posibles represalias, negociaciones, flujos de créditos suspendidos.

Como señala José Luis Siquieros en su interesante trabajo, estaríamos en presencia de una decisión política, si se consideran los costos sociales y económicos que el fardo de la deuda externa arroja sobre nuestras soberanías. Existen valores en juego y, ciertamente, la búsqueda de una negociación jurídica resulta ser el camino más adecuado ante la posibilidad de la moratoria.

Luis Díaz Müller

VERGOPOULOS, Kostas, "Ajustement, instabilité, déséquilibre, le retour de l'économie-nation", *Intervention Economique*, Montreal, núms. 22 y 23, 1990, pp. 43-78.

Escribir sobre el retorno de la economía-nación en el mundo global de hoy en día, mueve a la discusión inmediata. Nos guste o no, el mundo económico y jurídico se mueve hacia la globalización, sin que este proceso mundial signifique la decadencia del Estado nacional.

Vergopoulos es un académico dedicado por años al estudio de las relaciones económicas mundiales. En su ensayo, interesante y polémico, nuestro autor escribe, en traducción nuestra: "Los conceptos de mun-

dialización y otras nociones tienden a desplazar el contexto del Estado-nación, que constituye el horizonte de nuestra época, tanto para el análisis económico como para las economías aplicadas" (p. 43).

Los problemas que afronta cada sociedad resultan, a la larga, ser problemas endógenos o internos de cada sociedad, opina el autor. Cada sociedad define sus propios problemas. Los obstáculos externos no son vistos como problemas más que en los términos según los cuales cada sociedad interpreta y comprende sus contrastes.

El autor retoma los postulados de lord Keynes, y señala que a partir de la gestión keynesiana se produjo la intervención del Estado en la vida económica, que empezó a perder eficacia y legitimidad durante la década de los años setenta, debido a la inflación, al desempleo, la inestabilidad creciente de las monedas nacionales.

Kostas Vergopoulos postula que la economía-nación es la célula-base de la economía mundial (p. 47). La "monetarización" de la economía durante los años ochenta ha provocado una serie de desigualdades de la inserción de las economías-nacionales en el contexto mundial. Las políticas de ajuste (Dornbush) se concretan en las estructuras económicas y en los aspectos financieros; la moneda no depende más del dinamismo de un sistema de producción, ni del nivel de actividad, sino del equilibrio financiero de las cuentas exteriores.

El monetarismo y el neoliberalismo de la época actual, después de haber descalificado la gestión macroeconómica a la manera de Keynes, no se fía más que del control monetario y de la dinámica microeconómica de la "flexibilización": ajustes y desajustes excesivos de la moneda pueden provocar una contracción durable de las capacidades de producción y de engendrar un estado de subempleo estructural.

La "revolución financiera" de nuestra época provoca profundos efectos en las economías nacionales (p. 55). El informe Padoa-Schioppa (1987) revela el crecimiento heterogéneo de estos cuatro niveles de los sistemas económicos nacionales: estructuras económicas, nivel de vida, sistemas sociales e instituciones.

En el caso europeo, el informe de la Comisión Delors, acerca de la creación de un sistema europeo de bancos centrales, constituye una consecuencia lógica de las políticas de integración regional después de 1978, fecha en que se creó el Sistema Monetario Europeo. En el contexto de la Comunidad del 92 se recomienda: 1) que se debe fijar el valor de las monedas nacionales en referencia al marco alemán; 2) la prioridad debe ser la lucha contra la inflación; 3) la estabilización de las tasas de cambio.

El autor destaca la necesidad de la coordinación internacional, como resultado del Coloquio de Hamburgo (1988) sobre esta materia, organizado por el Fondo Monetario Internacional, seminario en el cual los participantes se pronunciaron en favor de la cooperación entre los conjuntos económicos nacionales, lo que sugeriría una disminución de la importancia de las políticas microeconómicas.

En la última reunión de la Fundación Per Yacobson de junio de 1988, denominada "El futuro del sistema monetario internacional", se discutió la cuestión de la convergencia y coordinación de las políticas económicas nacionales. Esto viene a cuento a propósito de la finalización de la Ronda Uruguay de negociaciones del GATT, en que la discusión sobre el tratamiento jurídico al sector servicios está aún por decidirse.

Notable ensayo sobre la relación entre la vigencia del Estado-nación y la globalización económica mundial; el autor pone el énfasis en los problemas principales de la economía y el derecho internacional: los procesos regionales, la monetarización, la vigencia del Estado nacional, la revolución financiera; asuntos que nos ayudan a comprender el cambiante mundo de hoy.

Luis DÍAZ MÜLLER

DERECHO FISCAL

CÁRDENAS ELIZONDO, Francisco, "Consideraciones en torno a los sistemas de jurisprudencia aplicables en materia fiscal federal", *Revista del Tribunal Fiscal de la Federación*, México, tercera época, año 3, núm. 30, junio de 1990, pp. 49-63.

La jurisprudencia, como fuente del derecho, es de indispensable conocimiento para el abogado. Por ese motivo, los artículos que aportan elementos para su mejor entendimiento son también importantes.

En la introducción realiza el autor una breve referencia al concepto de jurisprudencia, a los sistemas que existen en cuanto a su obligatoriedad, a los órganos que pueden establecerla, a su formación, a su interrupción y modificación, y a su publicidad.

Por lo que se refiere a su formación, el autor menciona la jurisprudencia por reiteración, que se distingue de la que se constituye por las