

DERECHO ECONÓMICO

ÁLVAREZ ICAZA LONGORIA, Pablo, "Marco teórico de la industria maquiladora de exportación", *Comercio Exterior*, México, vol. 43, núm. 5, mayo de 1993, pp. 415-429.

Este artículo aborda un conjunto de elementos que están presentes en los procesos de subcontratación internacional que en nuestro país han tenido importancia estratégica, especialmente en la zona fronteriza norte. Recordemos que en la actualidad más de mil quinientas maquiladoras dan trabajo a cerca de quinientas mil personas y que la industria nacional debe por todos los medios, proveer de insumos y componentes a tan importante sector productivo.

En efecto, cuando se hace referencia a la industria maquiladora se debe advertir, de entrada, que no es un concepto universal, aunque su uso se ha ampliado enormemente en los últimos años. Existen términos genéricos, como industria ensambladora, que se utilizan con frecuencia en la literatura como sinónimos de maquiladora, pero al ser tan generales podrían dar la impresión de abarcar otras actividades que no guardan relación con ella.

En general, el término maquiladora define a una empresa que ensambla, manufactura, procesa o repara materiales temporalmente importados por el país receptor (México) para su eventual reexportación. De esta definición se desprende que existen antecedentes de la industria maquiladora, anteriores a su instalación en México con ese nombre a mediados de los sesenta, en otras partes del mundo, sobre todo en el lejano oriente (Corea y Taiwan).

Estas ensambladoras, que compartían características comunes con las maquiladoras (como la producción orientada al exterior y los procesos intensivos en trabajo, aprovechando los salarios menores respecto a los de Estados Unidos, primer país que estableció este tipo de plantas), tuvieron, sin embargo, una evolución muy diferente. En buena medida ello fue consecuencia de las políticas industriales que siguieron Corea, Taiwan, Hong Kong y Singapur (y después otras naciones del sudeste asiático), frente a las de sustitución de importaciones aplicadas en América Latina.

En México, las maquiladoras han operado como un enclave de producción, es decir, sus insumos fundamentales provienen de fuera y su producción se dirige por completo al exterior. Incluso algunos autores como Grunwald afirman que el aislamiento al que los fun-

cionarios mexicanos sometieron a la industria maquiladora antes de 1983 se debió a la creencia de que era una actividad inferior.

Aunque el programa de la industria maquiladora de 1965 tenía entre otros objetivos promover la industrialización de la zona norte del país, abatir el desempleo y activar otros sectores de la economía por las externalidades que las maquiladoras generarían, la orientación preponderante de éstas fue desde un principio exportadora y, en un ambiente proteccionista, de manera deliberada se evitó su integración al resto de la economía. Quizá más que una actividad inferior, antes de 1983 se le concebía como complementaria y marginal.

La industria maquiladora mundial ha adquirido la forma de subcontratación de segmentos del proceso productivo entre dos empresas, o bien como parte del comercio intrafirma de las filiales y la empresa matriz, gracias a la posibilidad técnica de segmentar un proceso productivo en operaciones separadas geográficamente.

El autor completa este interesante ensayo analizando los aspectos internacionales que sirven de sustento a la industria maquiladora. Así habla de las integraciones verticales, el comercio intrafirma, producción internacional, internacionalización y cambios tecnológicos.

En síntesis, estamos en presencia de un sugerente ensayo que recomendamos ampliamente a los interesados en la subcontratación internacional y sus dimensiones jurídico-mercantiles.

Jorge WITKER

PATIÑO MANFFER, Ruperto, "Breves comentarios acerca de la Ley Federal de Competencia Económica", *Ars Iuris*, México, núm. 10, 1993, pp. 297-303.

Como lo indica el título, el autor hace aquí algunos comentarios a los aspectos más relevantes de la ley que pretende asegurar la competencia económica en el mercado mexicano. En primer lugar nota que se trata de una ley reglamentaria del artículo 28 constitucional, lo cual le da cierta categoría en el orden jurídico mexicano, que sustituye cuatro leyes anteriores, la principal de las cuales era la Ley Orgánica del artículo 28 constitucional en materia de monopolios.

Hace ver que no obstante que el objetivo de la ley es, en palabras de su artículo 2, "proteger el proceso de competencia y libre concurrencia, mediante la prevención y eliminación de monopolios, prác-

ticas monopólicas y demás restricciones...”, no define lo que son monopolios, por lo que el autor sugiere que puede aprovecharse, al menos en doctrina, la definición respectiva que daba la ley orgánica del artículo 28 constitucional. Además advierte que la nueva ley omitió regular dos conceptos que contiene el primer párrafo del artículo 28 constitucional: la prohibición de exenciones de impuestos y las prohibiciones a título de protección a la industria.

La ley distingue entre prácticas monopólicas absolutas y prácticas monopólicas relativas. Las primeras se consideran siempre violatorias de la ley, en cambio las segundas sólo se considerarán violatorias de la ley cuando otorguen a una persona un poder sustancial en el mercado de referencia. Explica el autor esta distinción citando algunos párrafos de la exposición de motivos de la ley, que resultan muy ilustrativos. Ahí se dice:

Las prácticas monopólicas absolutas representan una conducta que se debe castigar, pues se da entre competidores, sin que exista integración productiva o distributiva que permita inferir que existen ganancias en eficiencia... En lo tocante a las prácticas relativas, sus efectos positivos o negativos no siempre son claros... Frecuentemente, prácticas como las ventas atadas a restricciones territoriales son procompetitivas al reducir los costos y por lo tanto permitir el ofrecimiento de mejores productos o menores precios. Son conceptos interesantes, que servirán para calificar, por ejemplo, si los contratos de distribución o franquicia que establecen restricciones territoriales constituyen o no prácticas monopólicas relativas que deban impedirse y sancionarse.

Ruperto Patiño opina que una novedad importante de la ley es regular las llamadas “concentraciones” de empresas o entidades productivas. Éstas, advierte, no están previstas en el artículo 28 constitucional, pero le parece evidente “que una correcta interpretación del espíritu del precepto constitucional no podía pasar por alto la existencia de un fenómeno tan importante” (p. 300), con lo cual se pronuncia en favor de la constitucionalidad de las disposiciones de la nueva ley relativas a esta materia.

Termina sus comentarios, dando algunas noticias acerca de la naturaleza y facultades de la Comisión Federal de Competencia, y enunciado que tiene en preparación un trabajo más amplio sobre este importante tema, que esperamos salga pronto a la luz.

SCHNEIDER, Richard C., "Property and Small-Scale Privatization, in Russia", *St. Mary's Law Journal*, Texas, vol. 24, núm. 2, 1993, pp. 507-537.

Cuando durante el tiempo de la reforma económica realizado por M. Gorbachov en la Unión Soviética se hablaba de pasar a una economía de mercado, no se imaginaban los gobernantes lo complicado que era la construcción de una economía de tal tipo, partiendo de una economía socialista y esto quiere decir centralismo de la economía en su totalidad, con la abolición de la propiedad privada de los medios de producción.

Así es que el tránsito de la economía socialista, en su versión soviética, a una economía de carácter capitalista (ya sin duda) ha estado plagada de muchas dificultades, aun con todo y la asesoría de los organismos económicos internacionales y de algunas instituciones estadounidenses.

El trabajo que reseñamos del profesor de la Facultad de Derecho de la Universidad de Wake Forest se refiere a este tránsito difícil, a la configuración de una economía de mercado y, concretamente, a uno de sus pasos que es el de la privatización de las empresas estatales.

Ante la existencia de una economía centralizada en donde constitucionalmente se hablaba de una propiedad social, las primeras preguntas, pertinentes, que hace Schneider al hablar de privatización son: *¿Kto vladeet chem?, čhto prinadlezhit, komu?* (¿Quién posee qué?, ¿qué pertenece a quién?). Este cuestionamiento, en palabras del autor del artículo, es el más frecuente en la Rusia de hoy entre trabajadores que pudieran tener pretensión de adquirir las fábricas donde trabajan, por empleados que quieren comprar las tiendas en donde laboran; por burócratas que piensan que tienen derecho a una parte de las empresas, por rusos ricos que quieren acrecentar sus posibilidades, por cientos de inversionistas extranjeros que tratan de establecerse en el país.

Entonces estas preguntas son esenciales, así como es esencial la transferencia de la propiedad (especialmente la productiva) del Estado al sector privado; en el marco de la reforma económica del presidente B. Yeltsin.

Los encargados de aplicar la política de privatización son Anatoly Chubais, delegado del primer ministro y presidente del Comité de Propiedad Estatal (GKI por sus siglas en ruso), y Dmitri Vasilyev, también miembro del GKI.

El resultado, a primera de cuentas, no ha sido muy satisfactorio para la política de B. Yeltsin ya que ha sido muy criticado, tanto dentro como fuera del país, por no proceder rápidamente a una política de privatización a gran escala. Todavía al escribir el artículo, Schneider veía una resistencia a reformar el sistema de propiedad de la tierra.

La estrategia de Yeltsin ha sido una privatización a menor escala y la que sirvió de arranque o de modelo fue la realizada en la Ciudad de Nizhny Novgoro¹ en el verano de 1992, en donde 300 empresas fueron subastadas al mejor postor. A partir de esta experiencia se ha continuado con la privatización.

El artículo que comentamos está estructurado en cinco partes; en la primera se refiere a las reformas que se han introducido exitosamente en un esquema de propiedad privada en Rusia siguiendo la experiencia de Nizhny Novgorod; en la segunda se tocan los derechos de propiedad que, a juicio del autor, permanecen no muy claros. En la segunda y tercera parte también el autor explica cómo los rusos, siguiendo el modelo de Nizhny Novgorod, resolvieron la cuestión de "¿Quién posee qué?" tanto a nivel federal como local, nuevamente usando el modelo de las reformas de Nizhny Novgorod.

En la quinta parte del artículo se relata la experiencia en general de la transferencia de propiedad del Estado al sector privado, mencionando también la relación contractual entre el Estado y el nuevo dueño de la propiedad privatizada.

En la parte quinta del artículo, el autor bosqueja lo que, a su juicio, serán áreas problemáticas que el nuevo propietario puede encontrar.

Los esfuerzos tan grandes que han realizado los rusos para desmantelar su economía planificada, centralizada ha dejado en el camino una gran pobreza y la creación de monopolios de riqueza de carácter meramente especulativo; este análisis no lo realiza el autor del artículo, y esta es una de las carencias que presenta el trabajo de R.C. Schneider Jr. Por otra parte, es interesante el dato que proporciona el autor sobre la "asistencia" extranjera que ha recibido Rusia

1 La ciudad de Nizhny Nougorod durante la existencia de la URSS era llamada Gorky y era una ciudad cerrada para los extranjeros pues en ella estaban ubicadas industrias de guerra muy importantes para la defensa soviética. La existencia de condiciones de alto desarrollo tecnológico era muy atractivo para la privatización.

de instituciones como el Banco Europeo para la Reconstrucción y el Desarrollo, del Banco Mundial y de la Corporación Financiera Internacional; también los rusos han pagado consejeros extranjeros como despachos de abogados y bancos de inversión en suma, a mi criterio, una internacionalización de la vida interna rusa tratando de adecuarse al modelo capitalista occidental. Los resultados políticos ya los estamos viviendo con los resultados de las elecciones del 12 de diciembre de 1993.

Manuel BECERRA RAMÍREZ

SUNKEL, Osvaldo, "El marco histórico de la reforma económica contemporánea", *Pensamiento Iberoamericano, Revista de Economía Política*, Madrid, t. I, núms. 22-23, 1992 y 1993, pp. 15-47.

Este ensayo, con que se abre este número de la revista *Pensamiento Iberoamericano*, describe con sólidas estadísticas e indicadores dos fenómenos que encuadran la década de los noventa. Por una parte, los procesos de ajuste y reestructuración de los países capitalistas desarrollados y subdesarrollados, y la transición del socialismo al capitalismo que experimentan los países del este europeo.

En efecto, en ambos escenarios, la reforma del Estado está en el centro de la discusión, polémica que, bajo radicalismos ideológicos, oscurece el análisis y comprensión de múltiples fenómenos.

Por una parte, la aplicación de un conjunto de políticas cuyo objetivo es la desregulación y liberalización de los mercados nacionales e internacionales financieros, de bienes y factores, la reducción sustancial del tamaño y de los roles del Estado, la privatización de las empresas y los servicios públicos, entre otros, exige cambios institucionales y tiene profundas consecuencias sociales y políticas en el desarrollo económico y social.

Estas políticas desreguladoras se han sustentado en cuatro premisas básicas que se aplican a todos los países y que el Fondo Monetario Internacional lo impone como requisito para apoyar planes de renegociación de deuda. Estas premisas son: estabilización macroeconómica, liberalización de precios, liberalización comercial, y privatización y reestructuración industrial.

Con base en lo anterior el autor señala que, si bien los modelos neoliberales han tenido parciales éxitos, los antiguos modelos estatales o proteccionistas particularmente de 1950 a 1970 han demostrado mayores y positivos indicadores económicos, cuyos logros tanto en los países avanzados como en América Latina no han podido ser superados por los reformistas neoliberales de moda.

Por otra parte y avalando su afirmación, señala que Japón, consolidó su despegue económico con una fuerte intervención estatal, y que, en ninguna parte del planeta, el mercado ha podido resolver los problemas básicos de toda economía. Incluso, los llamados nuevos países de industrialización reciente (NIC), que tanto espejismo causa a los tenócratas modernos, lograron su crecimiento a través de proteccionismos selectivos, y de fuertes apoyos gubernamentales a las exportaciones.

En esta línea de pensamiento, desarrolla temas como "El Estado y el desarrollo: una reevaluación"; "Un nuevo papel para el Estado en el desarrollo" y "Reforma económica, democracia y el Estado". Culmina este excelente ensayo, con reflexiones que por la claridad y precisión me permito reproducir textualmente:

¿Cómo impregnar el capitalismo con las inquietudes públicas y sociales del socialismo sin espantar al empresario capitalista, evitando al mismo tiempo el autoritarismo burocrático militarizado de derecha o de izquierda y luchando por mayores libertades individuales y sociales? ¿Cómo lograr una síntesis de la máquina capitalista de crecimiento con la preocupación socialista por mejorar las condiciones de las mayorías oprimidas, explotadas, marginadas y discriminadas? ¿Cómo evitar que el proceso hacia la integración transnacional y la presión por una mayor competitividad se traduzca en una ulterior desintegración nacional, económica, social y cultural? ¿Cómo proteger los bienes públicos del asalto privado, burocrático y tenocrático, como es el caso del medio ambiente, los derechos humanos, la justicia, etcétera?

En resumen el artículo de Osvaldo Sunkel, que acabamos de reseñar, plantea interesantes y sugestivas ideas no sólo importantes para los economistas, sino también para los juristas interesados en el derecho económico contemporáneo.

Jorge WITKER