

REVISTA DE REVISTAS

Derecho económico ..... 577

mo se denomina la cátedra en España) y no de derecho constitucional (como se hace en México); este cambio de denominación no es simplemente un capricho, sino que tiene una profunda razón de ser: El derecho político es la combinación del enfoque técnico jurídico del derecho constitucional, como análisis puro de la normatividad, más el enfoque científico-político, que corresponde a la ciencia política; el derecho político es, pues, el derecho constitucional y de las instituciones políticas. Esta advertencia debe hacer reflexionar a los profesores mexicanos de derecho constitucional sobre el contenido y método de la disciplina, para asegurarse de que efectivamente se esté enseñando a los alumnos lo que debe esperarse de los cursos que atienden.

Precisamente señala Lucas Verdú que sólo con la combinación del instrumental técnico-jurídico y científico-político puede tenerse una visión sintética del fenómeno español y una auténtica capacidad de análisis de transformación político-social española.

El reto para los catedráticos españoles de derecho político es también muy grande. Señala Lucas Verdú que, durante el periodo franquista, la mayoría de los profesores de derecho político prefirieron, para no comprometerse, atender estudios de sociología, historia y derecho comparado "que les sirvieron de refugio frente a la censura y el riesgo, hoy ya no cabe esta excusa tan humana"; por el contrario, en este momento, los catedráticos de derecho político de España tienen, como dice el autor, un compromiso moral ante la nueva situación que vive España, que es menester estudiar desde la perspectiva jurídico-política, y que se repercute en un compromiso ante los alumnos de explicar la Constitución de 1978 con ese instrumental y ante la sociedad que debe conocer la importancia de la Ley Fundamental para la consolidación de la democracia.

Mucho bien causaría a todos los constitucionalistas mexicanos asomarse a este importante trabajo de Pablo Lucas Verdú. Jorge MADRAZO.

## DERECHO ECONÓMICO

EDMONDS, Geoffrey, "La industria de la construcción en países en desarrollo", *Revista Internacional del Trabajo*, vol. 98, núm. 2, abril-junio 1979, pp. 219-234, Ginebra.

A pesar de ser —dice Edmonds en la parte introductoria— la industria de la construcción, después de la agricultura, el sector económico más determinante, en los países en vías de expansión se desatiende su importancia como fuente de desarrollo económico, ya que suelen especificarse en deta-

lle los productos finales de la industria, pero se presta poca atención a los medios necesarios para realizarlos. Se encuentran, en verdad, inconcebibles paradojas al no incrustarla debidamente en la planificación.

La industria de la construcción ofrece, continúa Edmonds, la posibilidad de crear empleos en gran escala; no obstante, los países en desarrollo utilizan intensivamente la maquinaria, es decir, más de la que se justificaría dados los recursos de que disponen. Y como dicha maquinaria no se fabrica allí, gran parte de la limitada inversión se gasta en importaciones. Mientras en los países desarrollados la maquinaria es una consecuencia de los salarios altos y de la mano de obra escasa, en los países en desarrollo se recurre a la maquinaria a pesar de que se cuenta con gran número de obreros dispuestos a trabajar por salarios relativamente bajos. Las inconsecuencias no quedan ahí: aunque esté de por medio el indiscutido potencial de la industria para la creación de empleos, la proporción de la población empleada en la construcción en los países menos desarrollados es cinco o seis veces inferior a la empleada en los países desarrollados.

La industria de la construcción aporta una parte considerable del producto interno bruto, pero no constituye un sector económico fácil y claramente identificable. Abarca tanto el sector público como el privado: su diversificación geográfica y el tipo de actividades hacen difícil delimitarla en términos económicos. Utiliza productos de otras muchas industrias (es básicamente una industria secundaria, dado que convierte materias primas en un producto comercializable), de manera que es difícil medir su nivel de producción o la relación entre insumo y producto. Por todo esto, señala el autor, no sólo se presta a la industria menos atención que la debida, sino que por deficiencias estadísticas se hace problemático establecer tendencias y trazar planes de desarrollo.

Lo realmente desolador en la rama industrial de la construcción es que en los países en desarrollo, que padecen de alto nivel de desempleo, se ha observado últimamente una tendencia de los gobiernos a recurrir a la industria en un intento por mitigar el problema. Pero —no le falta razón a Edmonds— esos esfuerzos han tenido poco éxito porque la actual estructura de la industria está orientada hacia la utilización de equipo. Además, el caso típico es la coexistencia de un número reducido de grandes empresas, a menudo extranjeras, que realizan la mayor parte del trabajo, y muchos pequeños contratistas: la industria también adolece de divisiones funcionales, entre las que destaca la división de la responsabilidad por el diseño y la producción, traducándose en un obstáculo natural a la eficiencia y a la innovación.

El autor, ante el caos de una industria que debería ser uno de los gran-

des soportes y reflejo del progreso en los países en vías de desarrollo, apunta algunas soluciones.

No basta con racionalizar los procedimientos utilizados en la industria de la construcción, pues existe la necesidad de dar formación profesional a los pequeños contratistas, particularmente en materia de gestión financiera. Administrativamente, el apoyo se materializaría mediante la creación de una empresa estatal (existe en Ghana, Tanzania y Birmania) que sería objeto de la preferencia gubernamental: las ganancias serían devengadas por el Estado. De manera más informal, pero potencialmente más eficaz, se podría ayudar a los pequeños contratistas brindándoles facilidades para la formación de cooperativas de construcción.

Por último, concluye Geoffrey A. Edmonds, es fundamental que se reconozca a la industria como una entidad claramente definida y que se elaboren reglamentos y estatutos específicos. En muchos países la industria de la construcción se rige por una serie de leyes que tienen muy poco que ver con ella. La construcción tiene la poco envidiable fama de ser una de las industrias más peligrosas; es también conocida por la forma arbitraria con que se trata a los trabajadores, que a menudo son contratados y despedidos sin contemplaciones. Sin duda, es poco probable que se mejore esta situación mientras la industria no se defina y no se dé sus propios reglamentos. Braulio RAMÍREZ REYNOSO.

GINNEKEN, Wouter van, "Grupos socioeconómicos y distribución del ingreso en México", *Revista Internacional del Trabajo*, vol. 98, núm. 2, abril-junio 1979, pp. 235-248, Ginebra.

Con la referencia a una realidad que en México es contundente, inicia van Ginneken este interesante artículo. Expresa que en casi todos los países semi industrializados de Iberoamérica, durante los últimos veinticinco años, la elevada tasa de crecimiento económico ha ido acompañada de un aumento en la desigualdad del ingreso.

En virtud de que en México, desde 1940, gobiernos sucesivos han concedido exenciones considerables de impuestos a grandes compañías deseosas de efectuar inversiones y han protegido los mercados internos elevando las barreras arancelarias y no arancelarias, política que arroja una proporción media elevada de utilidades —que ascendió a casi el 20 por ciento del capital invertido en 1970—, el autor analiza el efecto probable de diversas políticas de distribución del ingreso entre grupos socioeconómicos sobre el empleo y el crecimiento económico.

En un cuadro realmente desolador, Ginneken nos informa que, una vez

deducidos los impuestos, entre 1950 y 1975, mientras el ingreso del 20 por ciento de las familias más pobres disminuyó bruscamente de 6,1 a 4,1 por ciento, el beneficio obtenido por el 20 por ciento de las familias más ricas se elevó de casi 60 a más de 66 por ciento. Si se comparan estos valores con los correspondientes a otros países latinoamericanos, se ve que la distribución del ingreso en México es bastante similar a la del Brasil, Colombia y Venezuela, mientras que es más desigual que la de Chile, Perú o Argentina.

La pauta de la distribución del ingreso en México, no obstante lo anterior, es algo diferente de la de otros países con nivel semejante de crecimiento económico. El ejemplo más claro es del año 1971, el PNB por habitante ascendió a 700 dólares y, como permanecieron canceladas las alternativas de redistribución, la desigualdad del ingreso no había disminuido todavía.

Como resultado de su análisis, Ginneken propone un modelo que comprende nueve sectores principales y veintiocho subsectores. Hace una distinción entre tecnología flexible y no flexible, para que las consecuencias del cambio tecnológico sobre el empleo sean menos impactantes. En el sector de manufacturas, por ejemplo, artículos como alimentos, muebles y textiles pueden producirse aproximadamente de la misma calidad por empresas grandes, medianas o pequeñas, y para ellas se presenta, por consiguiente, un campo real de elección tecnológica. No ocurriría lo mismo para otras mercancías, como productos químicos y papel, y se presume, por lo tanto, que la tecnología utilizada no es flexible. Análogamente, agrega, en los servicios se distingue un sector relativamente pequeño con tecnología flexible, que comprende la preparación y venta al por menor de alimentos. Se presume que hay también un amplio campo para la elección de tecnología en la agricultura y el comercio.

Ginneken se revela como un conocedor profundo de la realidad económica nacional; una muestra es el acento que pone sobre la cuestión agraria, pues un cambio en su política podría tener un efecto favorable sobre la mayor parte de los objetivos del desarrollo y contribuir a la igualdad del ingreso en las zonas rurales. El riego, aunque en pequeña escala, aumentaría la demanda de mano de obra y beneficiaría principalmente a la mano de obra familiar subempleada. Sugiere, además, la creación de oficinas rurales del empleo y que se fomente la elaboración de productos agrícolas y la fabricación de aperos de labranza en las zonas rurales.

Solamente nos vemos obligados a hacerle una observación a Ginneken. En el renglón inicial de la página 246 menciona que los ejidatarios están autorizados para arrendar sus parcelas. Jurídicamente, esa posibilidad se encuentra cerrada por los artículos 52 y 55 de la Ley Federal de la Refor-

ma Agraria. Las excepciones que contempla este ordenamiento en su artículo 76, se refieren a los casos de la mujer con familia a su cargo e incapacitada para trabajar directamente la tierra, a los menores de dieciséis años que hayan heredado los derechos de un ejidatario, a los incapacitados y, por último, los cultivos o labores que el ejidatario no pueda realizar oportunamente, aunque dedique todo su tiempo y esfuerzo.

Los interesados solicitarán la autorización correspondiente a la Asamblea General, la cual deberá extenderla por escrito y para el plazo de un año, renovable, previa comprobación de la excepción aducida. Braulio RAMÍREZ REYNOSO.

HIPPEL, Eike von, "Der Schutz des Verbrauchers vor Unlauteren Allgemeinen Geschäftsbedingungen in den EG-Staaten", *Rebels Zeitschrift für ausländisches und internationales Privatrecht*, núm. 47. Jahrgang S. C. B. Mohr (Paul Siebeck) Tübingen, República Federal de Alemania.

El trabajo del Dr. Eike von Hippel —sin lugar a dudas uno de los más destacados especialistas en la materia— destaca por su importancia en la literatura jurídica sobre problemas del consumidor. El trabajo resulta doblemente importante tanto por lo anteriormente expuesto, como por la promulgación de las condiciones generales de contratación en la República Federal de Alemania, que sin lugar a dudas es la más completa que a la fecha en la materia se ha legislado.

El trabajo se realizó por un encargo de la Comisión de la Comunidad Económica Europea y está dividido en seis partes.

La primera parte examina la situación actual de las condiciones generales de contratación. Inicialmente desarrolla los fenómenos y problemática de las condiciones generales de contratación y concluye con un análisis de la situación jurídica en los estados miembros de la Comunidad Económica Europea.

En la segunda parte del trabajo destaca la necesidad y los fines de una comparación jurídica de diversos esquemas vigentes.

La tercera parte está dedicada al análisis de las posibilidades jurídicas, tanto por lo que respecta al derecho material, como lo relativo al procedimiento.

La cuarta parte del trabajo está dedicada al campo de aplicación de las diversas disposiciones para culminar en la quinta parte con unas conclusiones.

La sexta y última parte está dedicada al análisis en concreto de los regímenes de diversos estados comprendiendo a la República Federal de

Alemania, Francia, Bélgica, Luxemburgo, Italia, Países Bajos, Gran Bretaña, Irlanda y Dinamarca.

Se trata —en suma— de un excelente trabajo, de lectura obligatoria, para quien quiera profundizar en el tema. Jorge A. SÁNCHEZ-CORDERO.

RIOSECO V., Alberto, "La seguridad y estabilidad de los ingresos por exportaciones de productos básicos de los países en desarrollo". *Revista de Derecho Económico*, núm. 44-45, enero-marzo-abril-junio 1979. Departamento de Derecho Económico, Facultad de Derecho, Universidad de Chile, pp. 133-144, Chile.

El articulista hace un sistemático recuento de los logros institucionales alcanzados por la comunidad internacional con miras a alterar en parte la permanente sangría que el comercio internacional ha significado para los países en desarrollo. En tales logros, se señalaban específicamente la Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados, los acuerdos parciales en las UNCTAD, y los Sistemas Generalizados de Preferencias, instrumentos todos que requieren de fuertes implementaciones más políticas que técnicas.

Respecto a los productos básicos, es decir, materias primas estratégicas, listados por UNCTAD y cuyo número de consenso es de 70, se ha buscado instrumentar mecanismos de financiamiento entre los que destacan especialmente dos: el sistema de financiamiento compensatorio del Fondo Monetario Internacional y el sistema denominado STABEX, de la Convención de Lomé.

Ambos instrumentos analizados por Rioseco, no descartan el llamado Programa Integrado Global, que la V UNCTAD en Manila dejó para posteriores discusiones, postergando una solución integral a uno de los puntos claves del comercio internacional contemporáneo.

Respecto al Servicio de Financiamiento Compensatorio, fue creado en 1963 por el Fondo Monetario Internacional, y tiene por objeto el apoyo a las balanzas de pagos de los países miembros, especialmente los de producción primaria, por las fluctuaciones de los ingresos de sus exportaciones.

En estos casos, el Fondo Monetario Internacional considera tres aspectos para otorgar el servicio compensatorio: a) el déficit debe ser temporal; b) que los causales que escapen del control del país perjudicado y c) La disposición y colaboración del país con el Fondo para disciplinar su política monetaria.

En estas condiciones, el FMI puede otorgar a ese país con problemas de

balanza de pagos derivado de la caída del valor de sus exportaciones, hasta un 75% del valor de su cuota en el Fondo.

Respecto al sistema STABEX fue establecido en la Convención del Lomé en 1975, por la Comunidad Económica Europea y hay alrededor de 50 países en desarrollo asociados a ella, ubicados en África, el Caribe y el Pacífico, conocidos generalmente como países ACP.

El sistema STABEX tiene por objeto asegurar a los países del grupo A C P, la estabilidad de los ingresos que ellos obtienen por sus exportaciones de los 12 productos básicos incluidos en él (en 1977, se agregaron 7 nuevos productos). De estos productos básicos el único proveniente de la minería es el mineral de hierro.

El STABEX se aplica a los ingresos de la exportación de estos productos cuando ellos representan más del 7,5% de los ingresos totales de exportación del país considerado (este porcentaje es de sólo 2,5% para los países menos desarrollados, sin litoral o insulares).

La Comunidad Económica Europea garantiza solamente los ingresos que provengan de exportaciones destinadas a esa organización (salvo para diez países A C P, respecto de los cuales se considera el total de su exportación).

Para cada producto y para cada país se establece cada año un "nivel de referencia", que está constituido por el promedio de los ingresos de exportación de los cuatro últimos años.

Cuando los ingresos de un año caen de cierto porcentaje (7,5% y 2,5% para los países de menor desarrollo) en relación al nivel de referencia, *el país afectado tiene derecho* a una transferencia financiera, de parte de la Comunidad, correspondiente a la diferencia.

Esta *transferencia financiera* toma la forma de préstamo, salvo para los países A C P de menor desarrollo, para los cuales es una donación. Es interesante señalar que los países beneficiarios tienen el derecho de decidir libremente sobre la utilización de los recursos financieros que proporciona el sistema.

Estos dos sistemas constituyen aproximaciones parciales al establecimiento de un esquema global de productos básicos que, en base a mecanismos de indicización de precios, puedan equiparar las fluctuaciones entre los precios de las manufacturas y las materias primas, asunto clave en el comercio internacional de nuestros días.

Como vemos, estamos en presencia de un muy documentado ensayo, en el cual el jurista Alberto Rioseco expone con claridad conceptual uno de los temas centrales del derecho económico internacional. Jorge WITKER.