

Derecho económico	1202
-------------------------	------

Fundamental y suprema, sino que para ello es necesario que ésta sea el resultado de la voluntad popular, garantice el principio de la división de poderes y el reconocimiento de los derechos humanos; de lo cual, señala el profesor Tomás y Valiente, carecían esos documentos.

Después de un agudo examen de las cartas constitucionales españolas de 1812, 1837, 1845, 1869, 1876 y 1931, descubre dos corrientes bien definidas: por un lado, la línea liberal democrática en la que se inscriben la Constitución de Cádiz de 1812, la Constitución de 1869 que surgió después de la revolución de 1868 que acarreó la caída de Isabel II y finalmente la Constitución republicana de 1931.

Por otro lado, la corriente que denomina "moderantismo", que califica de conscientemente antidemocrática y como producto de un pacto entre la aristocracia nobiliaria y las clases medias. Dentro de este rubro cabrían las constituciones monárquicas de 1837, 1845 y 1876.

Por ello, el doctor Francisco Tomás manifiesta que la historia del constitucionalismo español es la antítesis, es una larga serie de esfuerzos inútiles por implantar en España un Estado de derecho, fundamentado sobre un texto constitucional.

Finalmente, nuestro autor sitúa la Constitución vigente dentro de la corriente formada por las cartas magnas de 1812, 1869 y 1931, o sea la más genuina tradición democrática y liberal española.

Concluye señalando que historiadores y políticos tienen el deber inexcusable de conocer, dar a conocer y asumir, toda la historia de España, entendida ésta como entidad resultante de un proceso histórico y no como sujeto metafísico o metahistórico.

Por último, diremos que como indiscutiblemente Francisco Tomás y Valiente es actualmente una de las mejores plumas de la ciencia de la historia del derecho en todos los aspectos, lo que aunado a su actual calidad de magistrado constitucional, hace que sus puntos de vista revistan un interés especial.

José Luis SOBERANES FERNÁNDEZ

DERECHO ECONÓMICO

CARDONA, Salvador, "El derecho nuclear en México", *Jurídica*, México, núm. 12, 1980, pp. 739-753.

El autor, consultor jurídico del Instituto de Investigaciones Nucleares y de la Comisión Nacional de Seguridad Nuclear y Salvaguardias, presenta un primer acercamiento a lo que él llama el derecho nuclear, que no es una nueva rama del derecho, sino únicamente el conjunto de instrumentos jurídicos que regulan los trabajos que se refieren a la energía nuclear.

Es un artículo poco profundo, pero muy completo en cuanto al panorama que presenta. Parte de la importancia que tiene el uso pacífico de la energía nuclear en el campo económico, misma que, como acertadamente señala Cardona, justifica ampliamente la intervención del Estado, en lo interno, y de la comunidad internacional.

Este derecho nuclear se inició en México, según el autor, con una declaratoria del secretario de Economía el 22 de agosto de 1945, por medio de la cual incorporaba a las reservas mineras nacionales el uranio y demás sustancias radioactivas a fin de regular su producción y distribución conforme a los intereses nacionales. Consideramos que es acertada su referencia, porque a pesar de que desde la legislación vigente en la Nueva España ya se trataba de la minería en general, no es sino hasta que se descubrió la utilidad de la nucleoeenergía y sus peligros cuando se tomó conciencia de la necesidad de una legislación particularizada. (Para una visión más amplia sobre la historia de la legislación minera en México es recomendable leer el artículo de María del Refugio González "Panorama de la legislación minera en la historia de México", que aparece publicado en esta misma revista.)

A partir de ahí el autor muestra cómo fue evolucionando ese derecho, explicando que en él se tomó la experiencia que México tenía a partir de la legislación petrolera para evitar, en lo posible, los problemas que la explotación de este recurso pudiera traer al país.

Así, desde 1946, el entonces presidente de la República expidió un decreto por el cual no sólo se incorporaba a las reservas mineras nacionales los yacimientos de uranio y demás sustancias radioactivas, sino que esos yacimientos sólo podrían ser explotados por el Ejecutivo federal.

Un paso importante en esta evolución se dio, como lo muestra Cardona, en 1949, cuando se tomó el espíritu de la declaratoria y decreto antes citados, y se promulgó la ley que declara reservas mineras nacionales los yacimientos de uranio, torio y demás sustancias de las cuales se obtengan isótopos hendibles que puedan producir energía nuclear. Posteriormente se creó la Comisión Nacional de Energía Nuclear, la cual puede celebrar contratos con particulares para realizar la exploración y explotación de esos yacimientos; contratos que, según el dictamen de las Comisiones Unidas de Economía y Estadística, no constituyen de ninguna manera concesiones especiales en reservas nacionales, sino simples contratos de obra. Este punto sugiere al lector un estudio más profundo sobre los efectos reales de dichos contratos y sobre la eficacia no sólo de la letra de la ley, sino de su espíritu.

Otro fuerte impulso en el derecho nuclear nacional se observa con el Convenio 115 de la Organización Internacional del Trabajo, referido a la protección de los trabajadores contra las radiaciones ionizantes. Este convenio fue suscrito en 1962, cuando existía la preocupación fundamental en los peligros que acarrea esa industria.

En 1971 se sustituyó la Comisión Nacional de Energía Nuclear por el Instituto Nacional de Energía Nuclear, en virtud de la ley promulgada el 30 de diciembre de ese año.

Explica Cardona que este ordenamiento jurídico tiene varios errores

técnicos y que fue anticonstitucional hasta 1974, cuando se introdujo una reforma en la Constitución, facultando al Estado federal para legislar en materia de energía nuclear.

Toda esta sección del artículo que comentamos es interesante, pues hace reflexionar sobre las carencias del procedimiento legislativo que son muy humanas, pero que en un momento dado tienden a frenar el desarrollo. Un hecho que ejemplifica muy claramente esta afirmación es el expuesto por el autor con respecto a la industria nuclear y el presupuesto público.

Posteriormente continúa con el análisis de la evolución legislativa en materia nuclear, que culmina con la promulgación de la ley reglamentaria del artículo 27 constitucional en materia nuclear, ordenamiento que creó dos organismos descentralizados: Uranio Mexicano y el Instituto Nacional de Investigaciones Nucleares, dividiendo así las atribuciones de los asuntos nucleares en dos instituciones. Además, se creó un órgano descentralizado de la Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial para la seguridad: la Comisión Nacional de Seguridad Nuclear y Salvaguardias.

En esta ley también se observan errores técnicos, políticos e inclusive jurídicos, que dañan el prestigio de México en este sector, ya que su contenido es conocido a nivel internacional. Errores no justificables en estos momentos, ya que el país cuenta con personal capacitado que podría haber dado asesoría al Poder Legislativo evitando así este tipo de fallas.

Otra laguna que señala Cardona dentro del derecho nuclear nacional es la falta de reglamentación a las leyes que hace imposible su aplicación.

Concluye que la legislación nacional evolucionó favorablemente en materia nuclear, a pesar de los errores de que adolece, ya que éstos pueden ser fácilmente superados.

Alicia Elena PÉREZ DUARTE Y N.

CHAMPAUD, Claude, "Le contrôle des concentrations en France depuis 1977", *Revue trimestrielle de droit commercial et de droit économique*, París, año 33, núm. 3, julio-septiembre, 1980, pp. 421-439.

Champaud, presidente honorario de la Universidad de Rennes, presentó este artículo en el coloquio sobre Las Sociedades Multinacionales en el Derecho Europeo, organizado por el Instituto Universitario Europeo de Florencia.

El autor hace un análisis de los efectos de la ley que se promulgó el 19 de julio de 1977 en la economía francesa, explicando que tal ordenamiento representa un giro del derecho *anti-trust* en Francia, ya que se observa un cambio en la actitud del legislador hacia los controles sobre las "alianzas y los abusos de una posición dominante".

Antes de abordar el tema central, ubica la ley del control sobre las concentraciones en las circunstancias particulares que dieron lugar a su

promulgación, aclarando una serie de puntos básicos que permiten comprender cómo se plantean y resuelven los problemas que se refieren al control de la concentración en Francia.

Explica que surge un primer obstáculo cuando se trata de definir el concepto de concentración; obstáculo que se ha tratado de salvar doctrinalmente desde la década de los sesentas.

La ley del 19 de julio de 1977 no define jurídicamente al acto que constituye una concentración; el autor explica que esto se debe a que ella es un hecho jurídico como la posición y no una institución de derecho como la propiedad. Es un hecho que reviste cierto riesgo sólo cuando los índices de concentración rebasan determinados límites de seguridad. Así pues, en vista de que dicho ordenamiento tiene por objetivo controlar y no definir, afirma el autor, se preocupa no de dar definiciones jurídicas, sino de "fijar los umbrales de su peligrosidad económica".

Estos criterios jurídicos limitantes recurren, por primera vez en el derecho francés, a las tasas de concentración para fijar esos límites como ya se hacía en Austria, Alemania, Finlandia, Japón, Noruega y Gran Bretaña.

El autor sostiene que es una ley que no se caracteriza ni por su vigor ni por su claridad, elementos típicos en los textos legislativos franceses, sino que se encuentran profundas carencias y ambigüedades justificables por las circunstancias de su nacimiento entre las que se encuentra la precipitación, como sucede en general en casi todas las normas de orden económico.

Es un hecho que motiva a la reflexión sobre las causas de esa precipitación que a su vez es causa de imperfecciones en todo el llamado derecho social.

Champaud apunta que los estudios doctrinales acerca de la necesidad de una ley que controla la concentración económica datan de por lo menos 20 años, misma que se hubiera retrasado aún más de no ser por las presiones de la política interior contrarias a las alianzas, presiones que en un momento dado precipitaron la promulgación de la referida ley con todas las lagunas y deficiencias que el autor señala.

Para caracterizar a la ley que ocupa a Champaud en este artículo, diferencia los sistemas de control de alianzas y abusos de posición dominante (control *a priori* y *a posteriori*), y explica que el sistema establecido por la ley revela un *aposteriorisme* mitigado de un *apriorisme*, contrariamente a lo establecido por el reglamento CEE número 17. Es decir, las concentraciones no son condenadas en principio, pero algunas pueden ser declaradas posteriormente ilícitas por sus efectos económicos.

Explica que la naturaleza del procedimiento de control estipulado por la ley es administrativa y pericial, siendo confiado el dictamen pericial a la Commission de la Concurrence et de la Concentration (CCC), organismo que en realidad tiene una autoridad que rebasa, para efectos prácticos, a las decisiones jurisdiccionales. Siendo un procedimiento administrativo sus sanciones son, también, puramente administrativas, distinguiéndose de los sistemas en donde las concentraciones abusivas tienen una sanción penal. Las sanciones pecuniarias son aplicadas en caso de incumplimiento de las "exhortaciones" de la CCC, obligatorias según el artículo 8º de la ley.

Posteriormente explica que este tipo de control directo fue precedido por uno indirecto, como en los casos del sector agrícola o el comercio que tuvieron su fundamento en la organización de la concurrencia por los poderes públicos, cuyo basamento es económico, o como las reglas de lealtad en el ejercicio del control de las sociedades, los intereses fiscales, los intereses estratégicos del país y las preocupaciones políticas cuyo basamento es extraeconómico.

Formalmente hablando, y permitiéndonos un comentario comparativo, México solucionó este problema desde 1917 insertando en la Constitución un artículo que protege la libre concurrencia en el comercio, prohibiendo los monopolios y castigando toda concentración que la impida, artículo que fue debidamente reglamentado por la ley orgánica del artículo 28 constitucional en materia de monopolios (D.O. de 31 de agosto de 1934).

Sin embargo, las concentraciones son un hecho en todo el mundo capitalista. México tiene dos grupos industriales que se cuentan entre las quinientas más importantes transnacionales del mundo y que poco a poco han ido absorbiendo a empresas más pequeñas. ¿Hasta dónde estas funciones son benignas y útiles?, ¿cuándo deben ser consideradas peligrosas?, ¿cuándo debe intervenir el gobierno para salvaguardar los intereses sociales? Estas, al decir de Champaud, son interrogantes que no resuelve satisfactoriamente la ley de 19 de julio de 1977; y en México tampoco se encuentra una respuesta clara y unívoca.

Obviamente, como señala el autor (p. 435), ni en Francia ni en México se debe condenar a una empresa por monopolista que ésta sea si sus efectos "contribuyen de una forma determinante al progreso económico y social", siempre y cuando pudiera definirse claramente este concepto.

Alicia Elena PÉREZ DUARTE Y N.

CHASE-DUNN, Christopher, "Interstate System and Capitalist World-Economy One-Logic or Two?", *International Studies Quarterly*, Minneapolis, Minnesota, vol. 25, núm. 1, marzo 1981, pp. 19-42.

El artículo intenta clarificar una serie de problemas emergentes de la crítica de la obra de Immanuel Wallerstein, *The Capitalist World-Economy* (Cambridge University Press, 1979), como reinterpretación de la teoría del desarrollo capitalista. La elaboración de esta perspectiva ha replanteado la cuestión de la relación entre procesos económicos y políticos en el modo capitalista de producción, y ha sido criticada como *economicista* por autores marxistas y no marxistas.

El autor argumenta que el modo capitalista de producción exhibe una sola lógica, en la cual tanto el poder político-militar como la apropiación de la

plusvalía, a través de la producción y venta en el mercado mundial, juegan un papel integrado. El artículo plantea una serie de problemas metodológicos y metateóricos; argumenta en favor de una redefinición del modo capitalista de producción; discute evidencias en favor de la interdependencia entre el sistema interestatal y el proceso de acumulación de capital.

Para el autor, el sistema interestatal es la base fundamental de la economía competitiva de producción mercantil a un nivel de sistema. Así, la interacción entre el mercado mundial y el sistema estatal es fundamental para una comprensión del desarrollo capitalista y su transformación potencial. Ni el determinismo mecánico ni el historicismo estrecho son útiles en tal proyecto de investigación.

La obra histórica de Wallerstein sugiere una reconceptualización del modo capitalista de producción en sí misma, de tal manera que las referencias al capitalismo no apuntan simplemente a las estrategias orientadas hacia el mercado para la acumulación de valor excedente. El modo de producción capitalista es un sistema en el cual los grupos persiguen a la vez estrategias político-militares y de beneficio económico, y los ganadores son quienes combinan efectivamente ambas. Así, el sistema estatal, la construcción del Estado y la geopolítica, son el aspecto político del modo capitalista de producción.

A partir y a través de la discusión de la obra de Wallerstein y de las diferentes críticas y apoyos que ella ha recibido, el autor discute los modos por los cuales el sistema interestatal ayuda a preservar la dinámica del proceso de acumulación capitalista, por una parte, y por la otra sostiene que la reproducción y expansión del sistema interestatal que emerge en Europa requiere las formas institucionales y los procesos dinámicos que se asocian con la producción mercantil y la acumulación capitalista.

El sistema interestatal competitivo tiene varias funciones que permiten al proceso de acumulación capitalista superar temporalmente las contradicciones que crea, y también expandirse. El equilibrio de poder en el sistema interestatal impide a un solo Estado controlar la economía mundial e imponer un monopolio político sobre la acumulación. Los factores de producción no pueden ser constreñidos como lo serían por un Estado mundial omnicompreensivo. El capital puede fluir de áreas de beneficios bajos a las de beneficios altos, escapar a controles populares y sociales. Ello implica que el capitalismo no sería posible en el contexto de un solo Estado mundial, y sí lo es en el presente sistema interestatal, en el cual los criterios de beneficio y de poder nacional son los principales controles para el uso de recursos.

El autor se interroga luego si el proceso de acumulación es a la inversa igualmente importante para la generación y reproducción del sistema interestatal. Por sistema interestatal el autor entiende uno de estados desigualmente poderosos y competitivos, en el cual ningún Estado en particular es capaz de imponer su control sobre los otros. Estos estados interactúan unos con otros en un conjunto de alianzas cambiantes y guerras, y los cambios en el poder relativo de los estados trastorna todo conjunto temporario de alianzas, llevando a una reestructuración del equilibrio de

poder. Este sistema de balance de poder emerge ante todo en los estados-ciudad de Italia y luego en la Europa del siglo XVI, contemporáneamente con la dominación emergente del capitalismo en la economía mundial.

El sistema mundial europeocentrado se volvió el sistema capitalista global en una serie de oleadas expansivas que incorporaron eventualmente todos los territorios y pueblos de la Tierra. Aunque ciertas alianzas político-militares con estados fuera del sistema ocurrieron después del siglo XVI, ellas nunca llegaron a ser cruciales para la supervivencia y desarrollo del sistema. Pero el sistema siguió enfrentado a desafíos de supervivencia basados en sus contradicciones internas. Desarrollos económicos desiguales y la vasta expansión de las fuerzas productivas desbordaron las estructuras del poder político, causando reorganizaciones violentas del sistema estatal (guerras hegemónicas) para ajustarse a nuevos niveles de desarrollo económico. Este proceso puede verse en los ciclos de competencias entre los centros, el ascenso y caída de estados hegemónicos centrales, que han acompañado la expansión y profundización del modo capitalista de producción.

Se han dado, según el autor, varios intentos para imponer un imperio mundial sobre la economía capitalista mundial: los Habsburgo en el siglo XVI, la Francia de Luis XIV y Napoleón, Alemania y sus aliados en las guerras mundiales del siglo XX. Ello ha constituido, según el autor, una amenaza al sistema interestatal y a la existencia de una economía capitalista mundial. Estos intentos no han sido perpetrados por poderes hegemónicos centrales, sino por segundos emergentes entre los estados centrales en competencia. Ello plantea la cuestión de por qué los poderes hegemónicos centrales no tratan de imponer su imperio cuando se vuelve obvio que su ventaja competitiva en la producción está declinando. El autor se pregunta también por qué han existido fuerzas opuestas que impidieron la conversión del sistema en un imperio único. A las dos cuestiones el autor responde que las estructuras transnacionales, asociadas con la economía capitalista mercantil, actuaran para volcar el equilibrio en favor de una preservación del sistema interestatal.

Finalmente, el autor enfatiza que las conclusiones a que llega no pretenden ser definitivas. Su objetivo ha sido presentar un modo alternativo de conceptualización del desarrollo capitalista que estimule nuevas discusiones e investigaciones, en un proceso de reintegración de una ciencia interdisciplinaria de la economía política.

Marcos KAPLAN

DUVALL, Raymond D. y John FREEMAN, "The State and Dependent Capitalism", *International Studies Quarterly*, Minneapolis, Minnesota, vol. 25, núm. 1, marzo 1981, pp. 99-118.

Los autores, profesores de los departamentos de ciencia política de las universidades de Minnesota y Missouri, respectivamente, parten de la

constatación que el siglo XX se presenta como la era del Estado. En las sociedades capitalistas contemporáneas es difícil distinguir el sector privado del sector público porque el Estado está íntimamente ligado con las estructuras y procesos de producción y consumo. Se plantea que las cuestiones sobre los modos y alcances de esta integración inextricable entre Estado y acumulación son un rasgo cambiado y/o cambiante del sistema capitalista mundial a finales del siglo XX. ¿Es esta integración una mera expresión epifenoménica de una constancia relativa; es decir, el desarrollo del capitalismo universalmente bajo los auspicios del Estado? ¿Representa aquélla una manifestación fundamentalmente diferente de las contradicciones estructurales particulares del capitalismo moderno?

Si en respuesta a estas cuestiones la teoría del Estado capitalista ha sido vigorosamente explorada y discutida, los autores creen que este debate debe ser reorientado en un aspecto: la consideración explícita del contexto en que un Estado capitalista existe. Ello tendería a la investigación de diferentes teorías aplicables a diferentes tipos de estados capitalistas. Para comenzar, los autores se ocupan del Estado en los países de capitalismo dependiente, con sociedades periféricas o semiperiféricas dentro del sistema capitalista mundial.

En este tipo de economías y sociedades, la dinámica de acumulación de capital es en gran medida objeto de condicionamiento y reflejo de la acumulación en los centros mundiales; se da un gran desequilibrio entre sectores, poca integración entre ellos, y ausencia relativa de un proceso de producción y reproducción internamente controlado. ¿Cuál es el papel del Estado en este contexto específico?

La primera cuestión que los autores examinan es la del Estado empresario en un contexto de dependencia. El Estado actúa guiado por una ideología capitalista y de acuerdo al modelo de desarrollo capitalista, y se esfuerza por corregir o superar desajustes en el funcionamiento del sector privado, sin transformación de las relaciones sociales básicas. La propiedad estatal se despliega de acuerdo a las reglas del juego del sistema capitalista, en cuanto a la compra, constitución y modo de operación de las empresas, relaciones laborales, etcétera.

Esta forma de intervención estatal es común en las sociedades dependientes contemporáneas. Para explicarla, a través de una estructura analítica e interpretativa, los autores explicitan algunos supuestos teóricos. Ellos asumen una teoría de continuidad y cambio en los papeles intervencionistas del Estado capitalista, con una triple perspectiva: histórica; de interacción entre condiciones socioestructurales y papeles del Estado; de reconocimiento de elementos de acción deliberada y volitiva por parte del Estado.

En un contexto de dependencia, Estado y sociedad no están en un alto grado de integración recíproca, pues ésta se halla mediada fuertemente por el sistema mundial.

Las agencias del Estado, y el gobierno sobre ellas, las intervenciones del Estado en general, operan a través de tres tipos de procesos: observación, evaluación y decisión. Ellas no son simple producto de agencias estatales, sino

que tienen bases sociales. Las agencias del Estado reúnen información sobre diferentes condiciones societales y la usan para intervenir, en este caso, a través de la propiedad estatal de empresas productivas, de modo que son fuertemente afectadas por las fuentes sociales de legitimación y apoyo para el Estado como un todo.

A ello agregan los autores la especificación de tres elementos. Primero, las principales condiciones societales son controladas por agencias del Estado con respecto a la intervención en la economía. Segundo, algunos aspectos de las bases sociales del Estado afectan la evaluación de las condiciones sociales por agencias estatales y las reglas de decisión que ellas emplean en la transformación de sus evaluaciones en acciones empresariales gubernamentales. Tercero, se deben considerar los modos en que importantes condiciones sociales y aspectos de las bases sociales del Estado son afectadas unas por las otras y por los cambios en la propiedad estatal.

En cuanto al primer elemento, los autores sostienen que la empresa estatal representa un intento por las agencias del Estado dependiente de afectar la tasa, el equilibrio y el control nacional del desarrollo; la legitimación del Estado por la burguesía nacional, el capital internacional y la élite tecnoburocrática; y el consenso político de los trabajadores.

En cuanto al segundo elemento, las preocupaciones, los intereses y las motivaciones del Estado que impulsan su actividad empresarial, son establecidas y derivan de la cambiante composición del personal del Estado y las principales fuentes de legitimación social del mismo.

En cuanto al tercer elemento, el Estado está constreñido en su capacidad para realizar sus objetivos de desarrollo capitalista, legitimidad y consenso, por una estructura de relaciones a través de las cuales estas condiciones son afectadas por procesos en otros sectores del sistema mundial (la situación dependiente), y son afectadas además entre sí en una interacción compleja.

El artículo concluye con una representación gráfica, esquemática, de la argumentación teórica que se intenta como marco y esquema analítico de una investigación de los autores en marcha.

Marcos KAPLAN

BANDT, Jacques de, "Les relations Nord-Sud: du discours a la négociation a la réalité", *Revue d'Economie Industrielle*, París, No. 14, 4o trimestre 1980.

El autor, investigador del prestigioso Centre Nationale de la Recherche Scientifique de Francia, parte de la premisa o constatación de un estrangulamiento en el diálogo Norte-Sur. Lo atribuye a la amplitud de los intereses en juego y a la profundidad de las divergencias de intereses, y ello, según varios

ejes, no limitados al eje Norte-Sur. Se pregunta si es posible a este respecto encontrar un sistema confiable de regulación de interdependencias complejas que no sea el mercado donde la "mano invisible" es manipulada. La atmósfera general de "sálvese quien pueda" no es además favorable al diálogo, y menos a la solidaridad. Los "grandes espectáculos" de las negociaciones internacionales, dominadas por modalidades diplomáticas tradicionales, parecen cada vez más superados y desvirtuados en relación a las realidades de las relaciones internacionales.

Es difícil, según el autor, saber si los aspectos de bloqueo del diálogo Norte-Sur predominan o no sobre los aspectos de apertura. Si aquél no ha empezado aún, desde el punto de vista de un procedimiento formal de negociaciones multilaterales, la negociación sobre la negociación sí existe y prosigue.

Parecen existir pocas convergencias. En ello debe reconocerse la incidencia de la "duración" de los acontecimientos diplomáticos ligados a las negociaciones, de la ambigüedad ligada al grado de complejidad de las interdependencias que crece con el número de actores o socios implicados y la multiplicidad de los intereses en juego. Cada uno de los procesos de negociación tiene su dinámica propia, y pueden así producirse, en fechas cercanas, acontecimientos más o menos divergentes. Sigue siendo muy fuerte la ambigüedad de los discursos, de los acontecimientos, de las negociaciones, en cuyo seno se superponen y articulan diversas líneas de tensiones y se organizan intereses particulares de los diversos socios. Se evidencia cada vez más una contradicción de la interdependencia en sus diversas dimensiones entre los componentes de la economía mundial, y la incapacidad para organizarla o controlarla. Subsisten incertidumbres en cuanto a las grandes líneas de la interdependencia que se desarrollarán en el futuro y en cuanto al desenlace de las relaciones de fuerza comprometidas. Estas incertidumbres sobre el futuro exacerban las dificultades de organización de las interdependencias; desvían la atención de las posibilidades de convergencias que ofrece el largo plazo para intensificar reivindicaciones y problemas de reparto a corto plazo.

Subraya el autor que la contradicción se vuelve círculo vicioso: la incapacidad para concebir y para instalar una organización de la interdependencia aumenta incertidumbres y riesgos, acentúa problemas de reparto a corto plazo. Las incompatibilidades y divergencias se amplifican, se evidencia más la incapacidad para dominar los problemas.

¿Cómo regular —pregunta el autor— interdependencias complejas, de dimensiones múltiples y marcadas por tantas incertidumbres? ¿pueden encontrarse reglas de funcionamiento de los intercambios de modo tal que en las relaciones entre países se reduzcan las divergencias y se maximicen las convergencias de intereses, teniendo en cuenta la necesidad de operar redistribuciones de recursos e ingresos?

Los mecanismos de mercado parecen ser insuficientes al respecto. ¿Cómo conjugar neoliberalismo y proteccionismo, neoliberalismo y conciencia de las interdependencias globales y de las relaciones de fuerza? ¿Cómo sobrevivirá el neoliberalismo a la incapacidad notoria del mercado de dar en tiempo útil

las señales necesarias, en todas las situaciones en que los plazos de operación de la oferta, de las capacidades, de las técnicas, etcétera, superan el corto plazo? ¿Cómo el neoliberalismo puede ajustarse a la necesidad reconocida de superar, en alguna medida, las desigualdades en el mundo?

Pese a estas cuestiones pertinentes, el mercado, como sistema de intercambios, sigue siendo para el autor un mecanismo básico. Se trataría de tener en cuenta los límites de su eficacia, para completarlo, en el plano interno, por la previsión y la política, desde que se trata de coacciones o necesidades a mediano y largo plazo; y en el plano internacional por la negociación. El mercado satisfaría criterios de eficacia y de equidad de las transacciones, y los problemas de reparto, vistos como problemas globales y no transacciones, se darían en el nivel de negociaciones multilaterales y de compromiso. El mercado sería mecanismo básico, la negociación, válvula de seguridad.

La negociación multilateral, en superposición al mercado, puede tener objetivos diferentes. Puede organizar, por encima del mercado, interdependencias mayores en cuanto a las variables claves de las actuales negociaciones globales; puede organizar la cooperación y modificar así niveles de recursos y datos básicos de los problemas; puede operar ciertas formas ambiciosas de redistribución; puede alcanzar simplemente compromisos redistributivos más o menos limitados.

Cualquiera que sea el objetivo perseguido, se desemboca hoy inevitablemente sobre problemas de procedimiento, hoy decisivos, que condicionan de manera directa el diálogo Norte-Sur, todo diálogo y todo progreso en la redefinición de las relaciones del sistema mundial. Ningún progreso parece posible sin la creación de sistemas autónomos de análisis y de evaluación de las condiciones de intercambio, y sin la intervención de autoridades científicas y morales independientes (una "magistratura de sabios" que revelen y digan la verdad de las cosas.

Marcos KAPLAN

DILMUS D., James, "La planeación reciente de la ciencia y la tecnología en México", *Comercio Exterior*, México, vol. 31, núm. 5, mayo de 1981, pp. 491-501.

Un artículo que evalúa tanto el Plan Nacional Indicativo de Ciencia y Tecnología (1976) como el Programa Nacional de Ciencia y Tecnología 1978-1982, en el contexto del crecimiento y desarrollo económico y social del país.

El autor tipifica a México como uno de los países cuyo desarrollo presenta más atractivos a los estudiosos de ciencias como la economía, la política o la sociología. "México es, afirma Dilmus, uno de los principales casos que han desencadenado el debate sobre las diferencias entre crecimiento y desarrollo económico y una prueba clásica de la dependencia".

Divide a su trabajo en 5 secciones, en las que trata igual número de temas para completar un resumen evaluativo de los dos instrumentos señalados.

La primera: "El exceso de mano de obra, la distribución del ingreso y la política científica y tecnológica", presenta algunas de las dificultades económicas por las que atraviesa el país entre las que, definitivamente, se encuentra la incapacidad para proporcionar oportunidades de empleo productivo a una importante cantidad de mano de obra.

Opina que este problema no es fundamentalmente tecnológico; su completa solución requiere de muchísimas acciones políticas en todos los sectores tanto económicos como sociales, pero textualmente sostiene que la política de ciencia y tecnología debe ser un ingrediente básico de cualquier solución posible a los problemas socioeconómicos de México. En este contexto, las acciones a seguir están en la búsqueda sistemática de tecnologías apropiadas, y la orientación de lo que él denomina investigación y desarrollo hacia el mejoramiento de las técnicas actuales y el descubrimiento de nuevas.

Evaluando los instrumentos de planificación bajo estas premisas, explica que no son descuidadas, pero en ninguno aparece un reconocimiento y análisis profundo de la importancia real de esa política.

La segunda sección: "Los umbrales críticos", y a partir de un método de diferenciación de insumos en la investigación, que distingue 4 niveles: a) micromínimo, b) mesomínimo, c) macromínimo, y d) megamínimo.

Explica que tanto el programa como el plan reconocen la existencia de mínimos críticos para la utilidad real de la investigación científica y, también, la excesiva dispersión de recursos en los diferentes proyectos, amén de la concentración institucional.

Dilms precisa que es necesario establecer prioridades intersectoriales y lograr "una masa adecuada mínima de personal, equipo e infraestructura por proyecto, institución y región geográfica" a fin de que la investigación que se realiza sea realmente útil al país.

La tercera: "La dependencia tecnológica", presenta un panorama sobre la capacidad de autodeterminación de México en los campos de la ciencia y la tecnología.

Parece que el autor pretende minimizar el grado de dependencia que realmente tiene el país, arguyendo que el Plan Nacional Indicativo es excesivamente e injustificadamente pesimista, sobre todo porque muchas de las ineficiencias no pueden, ni deben, atribuirse a fuerzas externas.

La cuarta: "El mercado y las decisiones participativas", plantea la posibilidad de que las actividades (investigaciones) de las instituciones no sólo sean coordinadas a través de la administración pública, sino de que sean evaluadas desde el exterior. Habla del mercado como un evaluador imparcial, objetivo e impersonal.

Para ello plantea la necesidad de que los investigadores participen en otro tipo de instituciones no gubernamentales o distintas a aquella en que desarrollan su trabajo.

Esta cooperación que él llama "contactos participatorios", y las decisiones que conllevan, son la mejor manera de absorber valores culturales importan-

tes a fin de que el mercado acepte la tecnología resultante. Explica el autor que el Plan contiene propuestas de ese tipo.

La quinta sección: "El destino lamentable del Plan", muestra el punto de vista de un estudioso extranjero frente a la realidad de la administración pública mexicana. Busca las posibles causas de la falta de continuidad de un estudio tan serio y profundo. Señala sobre todo el fin del periodo de gobierno de Echeverría, y la crisis financiera que lo acompañó. Pero, y esto es sumamente importante para todo tipo de decisiones nacionales, apunta que es difícil lograr que los políticos mexicanos concentren sus esfuerzos en proyectos que sólo redituarán en el largo plazo, dificultad que se torna en imposibilidad cuando todos los recursos están concentrados en evitar una catástrofe en el corto plazo.

Finalmente en su recapitulación apunta que el Plan es uno de los más honestos y directos documentos de resumen y crítica de las condiciones de la ciencia y la tecnología que pueden encontrarse en cualquier parte, y augura la existencia de condiciones propicias para las actividades a largo plazo.

Si bien es cierto que el derecho no es política y este artículo presenta los puntos de vista del autor sobre la política nacional en materia de ciencia y tecnología, debemos recordar que aquél es un medio de control que la sociedad ha creado para el encauzamiento de las actividades tanto de la administración como de los administrados.

En este caso se señala una falta de interés que puede ser calificada más rigurosamente sobre un proyecto que costó mucho dinero, y como es no sólo el Plan Nacional Indicativo sino todo el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología que en el sexenio pasado recibieron todo apoyo e impulso necesarios y éste, han quedado en un segundo plano.

Parece ser que administración y economía son conceptos totalmente ajenos el uno del otro. En materia de derecho económico, es importante analizar estos aspectos para apuntalar definitivamente, tanto desde el punto de vista doctrinal como legislativo, este tipo de confusiones que se plantean en el gobierno de un país en vías de desarrollo, sobre todo porque no existen tantos recursos como para derrocharlos.

Alicia Elena PÉREZ DUARTE Y N.

JUDET, Pierre, "Le role de l'Etat dans la croissance économique de la République de Corée du Sud", *Revue d'Économie Industrielle*, París, No. 14, 4e. trimestre 1980, pp. 204-211.

La República de Corea del Sur viene atravesando en los últimos años por una doble crisis, a la vez económica —después de 15 años de rápido crecimiento sostenido—, y política. El autor, investigador de CRID-IREP Développement, parte de la doble y opuesta visión corriente sobre el papel del Estado en el

crecimiento económico de Corea del Sur: ¿se trata de un actor invasor que asume un conjunto de intervenciones económicas de carácter masivo, secreto y manipulador; o es un simple agente de ejecución de las decisiones tomadas en el exterior por multinacionales japonesas, americanas y europeas?

Para el autor, desde la década de los años sesentas, el crecimiento económico acelerado se vuelve símbolo de la afirmación nacional y del poder del régimen del presidente Park. Se trata de hacer de Corea del Sur, antes de 1990, un país desarrollado y un socio completo. Parece necesario enfrentar dos desafíos lanzados a Corea del Sur: el desafío japonés, y el norcoreano. El Estado se da por tarea devolver a la nación coreana el lugar y el papel que le corresponde en Asia y en el mundo.

De 1962 hasta fines de los años 1970, el Estado coreano define las grandes orientaciones estratégicas del crecimiento de la economía coreana: prioridad a las exportaciones, construcción de una base industrial pesada, autosuficiencia alimentaria, avance energético. El Estado coreano se esfuerza en la práctica por reducir la dependencia exterior de su economía. En el dominio del comercio internacional favorece la creación de grandes sociedades de comercio internacional, de ingeniería, bancarias.

El Estado coreano dispone de una amplia gama de instrumentos para realizar sus orientaciones estratégicas. Primero, elabora planes quinquenales, programas específicos de largo plazo, leyes o decisiones que dan carácter efectivo a las orientaciones planificadas, instrucciones presidenciales. El planificador no se contenta con orientar, encuadrar, legislar, también interviene directamente según procedimientos varios. En algunos sectores el Estado crea oficinas (de bosques por ejemplo), institutos (científicos, tecnológicos, energéticos). El Banco Central del Estado supervisa estrechamente el sistema bancario nacional compuesto por una mayoría de bancos sometidos a su control efectivo. Las sociedades nacionales son agentes de intervención del Estado en sectores productivos (agricultura, minas, energía, industria), con participaciones gubernamentales generalmente mayoritarias o en igualdad con intereses privados nacionales o extranjeros. El planificador coreano sigue de manera permanente la evolución de los proyectos y sus realizaciones, en simbiosis con grandes grupos privados.

El autor ilustra las prácticas estatales en el impulso del crecimiento económico con tres ejemplos: desarrollo industrial, adquisición de capacidad técnica, control bancario.

En el periodo 1962-1980, el Estado ha jugado un papel decisivo en la construcción de la industria coreana, adoptando un modo de intervención flexible que combina la capacidad de orientación estratégica, el Poder Legislativo, las intervenciones directas. De manera más o menos visible, el Estado ha contribuido a lanzar y a promover las principales ramas de la industria surcoreana: naval, petroquímica, nuclear, electrónica, de maquinarias. En estas dimensiones, el gobierno coreano ha creado dos categorías de instituciones espaciales: las zonas industriales y las zonas francas para inversionistas extranjeros.

En cuanto al papel del Estado en la adquisición del dominio y control

tecnológicos, aquél ha hecho más selectivo el proceso de importación de técnicas en favor de las industrias de base y de equipamiento, en detrimento de las industrias ligeras. Las condiciones de transferencia relativas a la duración de los acuerdos de licencia, regalías, han sido más estrechamente controlados. Se ha instalado un sistema científico y técnico nacional por iniciativa del Estado, y fundado en el desarrollo de la construcción de maquinarias y equipos, la creación de capacidades de investigación-desarrollo (institutos de competencia general y especializados), el estímulo a las capacidades locales de ingeniería.

A través del Banco Central, el Estado ocupa la posición dominante en el sistema bancario. Su intervención se extiende a la categoría de bancos comerciales donde tiene una participación mayoritaria. El Estado también ha ido creando bancos especializados (de desarrollo, vivienda, mediana industria, cooperativas agrarias, cooperativas pesqueras, importación y exportación). A través de la distribución del crédito, el Estado ejerce una estrecha tutela sobre el conjunto de empresas coreanas.

El Estado sufre, convoca o reglamenta los financiamientos externos, las técnicas y las firmas extranjeras (multinacionales). A los empréstitos exteriores han sucedido diversas formas de ayuda, y las inversiones directas. La nueva Ley de Estímulo al Capital Extranjero, promulgada en 1973, define la preferencia del Estado coreano por las *joint-ventures* y las participaciones extranjeras minoritarias; los dominios abiertos en prioridad a la inversión extranjera; la limitación a 3 años del pago de regalías por compra de licencias; la nacionalización progresiva de capitales en ciertas ramas. Las inversiones coreanas en el extranjero se desarrollan rápidamente en los años 1970 (al Asia, los EE.UU. y África).

La crisis económica ha producido ciertos efectos negativos en esta arquitectura político-jurídica-económica: partida de sociedades japonesas, caída de inversiones extranjeras. En consecuencia se acentuó la política de liberalización a retener y atraer capitales extranjeros, supresión casi completa de medidas restrictivas u orientadoras. En el mismo movimiento, el Estado surcoreano acentuó su política represiva. La intervención multiforme del Estado ha beneficiado a un pequeño número de poderosos grupos industriales que han utilizado el crédito preferencial y otras ventajas concedidas por organismos estatales o parastatales. Ello ha operado en detrimento de empresas industriales medianas y pequeñas. El Estado ha utilizado un consenso amplio de trabajadores eficaces, manteniendo al mismo tiempo a los obreros en un cuadro rígido de duras condiciones de trabajo y bajos salarios. Una fase de desorden económico se ha traducido en huelgas, motines y alza de remuneraciones. El proceso de militarización del poder intenta dar nuevo impulso a la economía coreana. Para la oposición política, el crecimiento económico depende del aflojamiento de las coacciones de la burocracia militar y de la capacidad del régimen de ubicar la intervención del Estado en un proceso de amplia democratización de la vida económica.

MEYER, Lorenzo, "Permenencia y cambio social en el México contemporáneo", *Foro Internacional*, México, núm. 2, vol. XXI, octubre-diciembre 1980, pp. 119-148.

Lorenzo Meyer presenta en este artículo un análisis muy interesante acerca de la estructura socioeconómica del México poscardenista. Explica que desde el fin de la presidencia de Cárdenas se observan cambios en las estructuras sociales y económicas del país que no siempre son positivos.

Estos cambios se han caracterizado más por las fuerzas internas y externas del mercado, y por una inercia social, que por las "ideas de la Revolución", que han seguido dando prestigio y legitimidad a los gobiernos actuales, pues permite presentar como algo pasajero a las fallas e injusticias del sistema. Oficialmente el modelo elegido en la década de los cuarenta debía pugnar por una sociedad más justa en la que los extremos estén menos separados.

Dicho modelo propició que se abandonara el campo como centro tradicional de gravedad, acrecentando el proletariado, la burguesía y la clase media urbanas. La burguesía nacional, impulsora de la industrialización, se asoció con el extranjero y con el paso del tiempo hizo patente su dependencia del capital y la tecnología extranjera.

En este proceso, continúa Meyer, surgió la duda sobre el papel que debería desempeñar el Estado; en un principio se justificó su presencia sólo en acciones pasajeras y/o excepcionales, y después la iniciativa privada aceptó una división de las esferas productivas, consolidándose poco a poco lo que se llamó economía mixta.

En este tema diferimos un poco del autor, ya que consideramos que el surgimiento de la economía mixta no fue tal, sino en realidad un capitalismo de Estado, como lo señala, entre otros, Héctor Cuadra. Históricamente es más comprensible y detectable el fenómeno de una burguesía incapaz de competir en el mercado internacional, que una división de competencias entre ésta y el Estado. De cualquier manera, el resultado es el mismo. El nacimiento del Estado-empresario.

En este periodo la economía mexicana no sólo creció, continúa el análisis de Meyer, sino que se modificó y, junto con el proceso de industrialización, el país experimentó un proceso de urbanización y crecimiento demográfico. Sin embargo, se observa una relativa permanencia de las características del sistema político con una presidencia cada vez más fuerte y firme.

También se observa un vuelco en la situación internacional del país; anteriormente existía un choque entre el gobierno de México y los gobiernos de Estados Unidos y Gran Bretaña. A partir de la Segunda Guerra Mundial, el país se encontró francamente dependiente e inmerso en la zona de influencia de Estados Unidos pero a pesar de esta dependencia económica, seguía conservando una independencia política como se puede observar muy claramente en la postura de México frente a casos como el de Cuba o el derrocamiento de Jacobo Arbenz en Guatemala.

El modelo de sustitución de importaciones, tomado como ejemplo para otros países subdesarrollados, entró en crisis en 1968, cuando se aunaron al

problema interno (agricultura y empleos, entre otros) la crisis económica internacional, y se empezó a expresar públicamente, desde las más altas autoridades, dudas sobre la viabilidad del modelo, tal como había venido funcionando hasta el momento, demandándose cambios y nuevas alternativas para lograr una sociedad más justa y un sistema económico más eficiente.

En este contexto profundiza sobre el fenómeno de la industrialización del país y sus repercusiones sociales y económicas tanto en lo interno como en lo externo; sobre las variables posrevolucionarias y poscardenistas en las estructuras sociales, aspecto en el que se distinguen la pérdida de la naturaleza campesina de la población y la disminución de la población económicamente activa en relación no sólo a los desocupados sino también a los niños y jóvenes que aumentaron al elevarse las posibilidades de vida y disminuir la mortalidad infantil; y, finalmente, analiza el aspecto político, en donde, a pesar de haberse dado cambios muy importantes como lo es la desaparición del ejército como factor político, los cambios de fondo no se observan.

La importancia jurídica de este artículo no está únicamente desde el punto de vista del derecho económico; es decir, de la actuación del Estado frente a las diferentes coyunturas que el desarrollo económico le ha planteado y su fundamentación jurídica. Obviamente también tiene aspectos muy sugerentes para aquel que estudia los sistemas electorales, pues en las dos últimas secciones presenta claramente las formas no tan democráticas por las que el Partido de la Revolución Mexicana-Partido Revolucionario Institucional ha consolidado su poder y ha conservado el control político de tal suerte que el sistema mexicano actual se ha caracterizado por ser el más estable de Latinoamérica. Para quien se interesa por los problemas laborales y los movimientos obreros presenta, al hablar del sistema político, las luchas de los ferrocarrileros que terminaron violentamente con el encarcelamiento de Vallejo y Campa. Para el amante de la sociología jurídica puede ser un esquema muy claro para estudiar no sólo la eficacia de las leyes en la sociedad, sino también las fuerzas sociales en el proceso legislativo.

Alicia Elena PÉREZ DUARTE Y N.

MICHALET, Charles-Albert, "Tendances récentes du capitalisme mondial", en *Revue D'économie industrielle*, París, núm. 14, 4^o trimestre 1980, pp. 120-125.

Profesor de la Université de Paris X-Nanterre, director del Centre d'Études et de Recherches sur l'Entreprise Multinationale, el autor se ha hecho conocer por sus investigaciones sobre las nuevas estructuras y tendencias de la economía mundial, especialmente su volumen *Le Capitalisme Mondial* (Presses Universitaires de France, París, 1976).

Para el autor, a principios de los años setenta existe la impresión dominante que todo ha sido dicho sobre las empresas multinacionales, y que las de origen norteamericano, que reinan incontestablemente, constituyen el modelo a seguir. Diez años más tarde el paisaje se ha transformado. Las multinacionales norteamericanas deben luchar en dos frentes contra las europeas y japonesas, y son atacadas a la vez en los mercados extranjeros y en su propio territorio. Junto con la internacionalización de la producción se desarrolla a ritmo acelerado la multinacionalización bancaria y la privatización de los circuitos monetarios y financieros. El trasfondo económico no se caracteriza más por la confianza en el crecimiento ininterrumpido. Ha llegado la época de la crisis, y con ella una carrera desenfrenada hacia un mundo en gestación cuyos contornos son todavía mal percibidos, pero que es ya el de la competencia irrestricta, de la huida hacia adelante, con altos riesgos.

La tendencia más fuerte de los años setentas ha sido el debilitamiento sensible de la preponderancia de las empresas multinacionales (EMN) de los Estados Unidos, debido sobre todo a la expansión multinacional de empresas francesas, alemanas y japonesas. Las EMN tienden cada vez más a concentrar los desarrollos de sus actividades en el extranjero, en otros países desarrollados.

Las inversiones directas se intensifican entre países desarrollados, y se exhibe la fuerte atracción de los EE.UU. donde convergen las EMN europeas y las japonesas, por una convergencia también de motivos que el autor enumera en detalle. Esta interpenetración creciente de grupos industriales de los países avanzados se acompaña por el retiro relativo respecto al "Tercer Mundo".

Excepto Japón y Alemania Occidental, los otros países industriales han reducido sus inversiones directas en el Tercer Mundo, por diversas razones. Los "nuevos países industriales" (Brasil, México, Nigeria) concentran una parte mayoritaria de las inversiones de las EMN. Los países con mano de obra barata y zonas francas industriales (Hong-Kong, Singapur, Formosa, Marruecos, Túnez) atraen inversiones norteamericanas, alemanas y japonesas. Las reservas y cautelas de las EMN respecto al desarrollo de sus actividades en la periferia se deben a la percepción de un creciente riesgo político; exigencias gubernamentales en los países receptores en cuanto a una mayor participación de las élites locales (indigenización de los cuadros) y de las empresas locales (coacción de la subcontratación); temor de reacciones sindicales en los países de origen (exportación de empleos).

Otro rasgo que el autor destaca en la nueva situación es la privatización de las estructuras monetarias y financieras, a ritmo acelerado recientemente. Esta tendencia es posterior a la tendencia a la internacionalización de la producción, aunque en ciertos aspectos una y otra son indisolubles. Dentro del movimiento global es necesario distinguir diversas formas. Primero, debe subrayarse la amplitud de la internacionalización bancaria, debido a dos factores: bancos de países desarrollados extienden considerablemente sus redes de implantación en el extranjero, en correspondencia con la intensificación de las actividades comerciales y productivas internacionales de sus clientes; los bancos desarrollan sus operaciones internacionales sobre el

mercado de las eurodivisas. Con una nueva situación de sobreliquidez en los años setenta los bancos han aumentado sus préstamos a los países en desarrollo y a ciertos países del bloque soviético. La privatización del endeudamiento del Tercer Mundo y de ciertos países del Este, es característica central de este periodo de crisis. El menor compromiso relativo respecto al Tercer Mundo en materia de actividades directamente productivas es compensado por una exportación muy fuerte de capitales. La distinción tajante entre firmas industriales y entre firmas industriales y financieras es cada vez menos pertinente. Los grandes grupos son de hecho grupos financieros. La internacionalización bancaria ha sido determinada en gran medida por la de la producción. La banca y la empresa multinacionales son socios industriales. El sistema eurobancario y la multiplicación de plazas *off-shore* se traducen en una mayor autonomía de los circuitos monetarios y financieros respecto a las regulaciones gubernamentales.

El proceso de internacionalización de la producción y de los circuitos monetarios y financieros debilita el poder de orientación y de regulación económica de los estados nacionales. En la medida en que un número creciente de sectores son controlados por empresas industriales, financieras y de servicios, cuya estrategia y organización productiva se definen a escala mundial, es difícil imaginar una programación macroeconómica a mediano plazo. A este respecto importa poco en el fondo que las empresas y las bancas multinacionales sean o no de origen nacional. Su pertenencia a un oligopolio internacional prevalece sobre su nacionalidad. La casi totalidad de los estados desarrollados o menos desarrollados aceleran el proceso de su propio debilitamiento al buscar por todos los medios incitar a las empresas nacionales a internacionalizarse y, paralelamente, a intentar atraer inversiones extranjeras a su territorio. Se produce una dicotomía estructural entre las ramas fuertemente internacionalizadas y el resto. No parecen existir hoy fuerzas institucionales que sean capaces de frenar este proceso (códigos de conducta, acciones sindicales, etcétera). En última instancia, los límites eventuales del fenómeno existirían más bien en el proceso mismo de la dinámica del capitalismo mundial.

La internacionalización creciente de las estructuras productivas y financieras manifiesta un fenómeno más profundo: la expansión planetaria del modo de producción capitalista. Éste parece haber entrado desde hace una década en una fase larga de recesión. La internacionalización es dimensión esencial de un proceso de reestructuración. Las economías industriales occidentales tratan por una parte de luchar contra la superproducción por la extensión de los mercados: implantaciones en los mercados más importantes, compras, absorciones, tomas de participación, lanzamiento de productos nuevos, concentración industrial, reducción de la parte de los competidores, reciclaje de eurodólares hacia países en desarrollo y del bloque oriental, distribución generosa de créditos para la compra (keynesianismo a escala mundial). Por otro lado, se da un esfuerzo sin precedentes de racionalización de la producción operado por las EMN en un marco planetario: especialización al máximo de las unidades productivas y su orientación hacia el mercado

mundial, ampliamente constituido por otras unidades de grupos multinacionales, etcétera.

El autor aclara que sólo trata de definir la dirección de una mutación en marcha, y que ésta puede encontrar coacciones que replanteen todo y lleven a retiradas precipitadas. La persistencia de la recesión, los límites del endeudamiento del Tercer Mundo, las reacciones sociales contra el desempleo y la baja del nivel de vida, son incógnitas que podrían llevar al derrumbe del sistema en gestación. El repliegue podría tomar las formas tradicionales del proteccionismo acompañado por una tendencia a la cartelización a escala mundial. El fracaso de liberalismo económico podría introducir el fin del liberalismo político, abrir el camino a la tentación autoritaria, a menos que —concluye el autor— no se abra un camino alternativo.

Marcos KAPLAN

MISTRAL Jacques, "Division internationale du travail: quelle crise?", en *Revue d'économie industrielle*, París, No. 14, 4o trimestre 1980.

Los años setenta han sido marcados por un dramático profundizamiento de los desequilibrios internacionales. ¿Se puede hablar de crisis generalizada de las relaciones económicas internacionales? En tal hipótesis, ¿cuál es la naturaleza de las recomposiciones en curso que marcarán el fin del siglo XX? ¿Cómo evoluciona el poder respectivo de las empresas gigantes y de los estados? ¿En qué nudos tecnológicos se juega el dominio de las futuras corrientes de intercambio? ¿Qué márgenes de maniobra tienen los países en este medio ambiente internacional caracterizado por una profunda incertidumbre sobre el futuro? Estas cuestiones son parte del debate académico y político de este momento histórico, y a ellas comienza por referirse el profesor Jacques Mistral, de la Université Paris XIII. Se rechaza toda interpretación monista de la crisis, y se intenta una hipótesis tendiente a situar tales interrogantes en el contexto de las teorías de la división internacional del trabajo.

Las reflexiones sobre la DIT deben desarrollarse en dos niveles: primero, explicar la naturaleza de las diferencias generadoras de intercambio, dar cuenta del proceso de diferenciación, en cada nación, de lo que antes estaba unido; se debe, por otra parte, desarrollar la lógica por la cual estas diferencias son superadas, mostrando cómo el "sistema de economía mundial" obedece a una racionalidad superior a la de la mera yuxtaposición de sus elementos. La economía mundial estaría sometida a dos tendencias contradictorias, a la unificación y al fraccionamiento. Los interrogantes sobre la naturaleza y contenido de la crisis se anudan en una cuestión central: ¿las tendencias al fraccionamiento (cuya traza cuantitativa son los desequilibrios

comerciales, financieros, tecnológicos) siguen operando en el seno de procedimientos y mecanismos que fueron portadores del proceso de internacionalización que sólo debería ser modificado en sus modalidades de funcionamiento?, o bien ¿la propagación de estos desequilibrios revela ya la estrechez de la codificación pasada de las relaciones internacionales que hoy cede bajo la presión de las nuevas tendencias de la DIT?

El autor descarta formulaciones teóricas tradicionales. Ellas dan una caracterización negativa y localizada de los desequilibrios internacionales; su poder de convicción se ve afectado por fallas en la lógica interna del razonamiento y por la falta de correspondencia del esquema teórico con el movimiento efectivo de las economías. Considera el autor más oportuno un cuerpo de hipótesis alternativo que sitúe la lógica de la crisis actual como producto de las características mismas del desarrollo anterior.

Para traducir el carácter contradictorio de la internacionalización, el enfoque alternativo debe desarrollar una representación mejor integrada de los procesos de homogeneización y de las fuerzas fraccionantes del espacio económico mundial. El sistema conceptual debe dar cuenta de las especificidades nacionales (y su lógica de reproducción/alteración), y de su relación competitiva o conflictual. La DIT encuentra sus raíces en la historia diferenciada de las formaciones sociales y no en la dispersión geográfica de los recursos. Dos hipótesis fundan esta interpretación.

La economía mundial no es una nebulosa de naciones que encuentran su común interés, en el intercambio, el principio de su cohesión; ella es un conjunto jerarquizado: su organización reposa sobre todo en los impulsos económicos o no, portadores de la vocación hegemónica de una economía dominante capaz de fijar por un tiempo, pero de modo unilateral, las reglas del juego internacional. El libre cambio de mercancías, la codificación de las transferencias tecnológicas, la libre circulación de capitales y el reconocimiento del papel de divisa internacional para la moneda de la economía dominante, no son el presupuesto de la homogeneización deseable de la economía mundial; son más bien la proyección tardía del proceso por el cual una economía nacional logra desarrollar las bases materiales de su preeminencia en grado suficiente para organizar la puesta en correspondencia de espacios nacionales heterogéneos.

Esta vocación hegemónica, en segundo lugar, no se reduce a la coyuntura de un conjunto de azares históricos audazmente explotados, ni a una "maduración" del capitalismo dominante. El carácter dominante de una economía nacional en una época dada expresa más fundamentalmente el papel precursor que ella juega en el desarrollo de las fuerzas productivas y en el trastocamiento de las relaciones sociales.

En conjunto, los conceptos de *hegemonía* —es decir, la codificación de relaciones de intercambio bajo el impulso de la economía dominante— y de *difusión desigual del régimen de acumulación*, constituyen un cuerpo de hipótesis alternativo a la pareja dotaciones factoriales/especializaciones óptimas; ellos enraízan la teoría de la división internacional del trabajo en la caracterización misma de las relaciones que estructuran el funcionamiento de

la economía mundial y no en los comportamientos individuales que allí se despliegan, incluso los de las empresas gigantes. A ello corresponden dos consecuencias, sobre la lógica de la DIT y su estabilidad primero, y sus caracterizaciones bajo la hegemonía de los Estados Unidos y sus crisis actual luego, a lo que el autor dedica en seguida su análisis.

Jacques Mistral insiste en que ninguna tendencia al equilibrio y estabilidad de la red de intercambios internacionales puede imponerse si no está estructurada por la difusión internacional del régimen de acumulación con vigencia en la economía dominante. Este proceso sin embargo no es lineal, como revela la evolución del lugar internacional de la economía norteamericana.

De acuerdo a las hipótesis del autor, es en términos de "crisis de hegemonía" que deben caracterizarse las perturbaciones mayores en las cuales ha caído la economía mundial: redistribución geopolítica y nueva codificación institucional de las relaciones internacionales son los dos grandes problemas subterráneos que se juegan en la presente crisis; ellos comprometen reordenamientos profundos y abren un periodo de altos riesgos, a la medida de las tendencias al fraccionamiento del espacio mundial y de la modestia de los dominios donde parecen diseñarse a medio plazo ciertos compromisos de alcance estratégico.

Marcos KAPLAN

PREBISCH, Raúl, "La periferia latinoamericana en el sistema global del capitalismo", *Revista de la CEPAL*, Santiago de Chile, abril de 1981, pp. 163-171.

Vastamente conocido en América Latina y en los centros de los países desarrollados por una actuación de varias décadas como economista y alto funcionario de organismos internacionales, en este artículo Raúl Prebisch intenta una densa síntesis de las ideas que ha ido elaborando recientemente sobre la estructura y los cambios económicos, sociales y políticos de América Latina. Sus ideas se exponen en tres ámbitos estrechamente interrelacionados. Ellos se refieren a la dinámica de los centros, la dinámica interna del capitalismo periférico, y hacia una teoría de la transformación.

En el ámbito de la *dinámica de los centros*, Prebisch parte de la afirmación que el desarrollo periférico es parte integrante del sistema mundial del capitalismo, pero se desenvuelve en condiciones muy diferentes a las de los centros, de donde surge la especificidad del capitalismo periférico. La índole centrípeta del capitalismo hace que la dinámica de los centros sólo impulse al desarrollo periférico en la medida que atañe al interés de los grupos dominantes de los centros. En éstos se origina y concentra el progreso técnico y los frutos de la creciente productividad, la industrialización, la creciente

diversificación de la producción de bienes y servicios. Las transnacionales contribuyen mucho más a la internacionalización de las formas de consumo que a la de la producción mediante el intercambio de los países periféricos con los centrales. Ello explica en gran parte la tendencia al desequilibrio exterior en el desarrollo periférico, que se ha tratado de contrarrestar con la sustitución de importaciones y con la exportación de manufacturas. Los centros no estimulan este proceso mediante cambios en su estructura productiva, apertura a las importaciones industriales de la periferia. Este interés económico de los grupos dominantes de los centros se combina con intereses estratégicos, ideológicos y políticos, que forman en los centros una constelación de donde dimanen fenómenos de dependencia en las relaciones centro-periferia. En estas relaciones se articula el interés económico de aquellos grupos dominantes de los centros con los de los países periféricos, con poderosa gravitación de la superioridad técnica y económica de los primeros.

En el segundo ámbito considerado, de la *dinámica interna del capitalismo periférico*, éste se inspira cada vez más en los centros y tiende a desenvolverse a su imagen y semejanza, pero en una estructura social con importantes disparidades respecto a la estructura evolucionada de los centros. La penetración de la técnica, gracias a la acumulación del capital, determina continuas mutaciones en la estructura interna, técnicas, productivas y ocupacionales, de poder y distributivas.

Por una parte, como *mutaciones estructurales, excedente y acumulación*, Prebisch constata que la penetración de la técnica crea capas sucesivas de creciente productividad y eficacia que se superponen a capas técnicas precedentes de menor productividad y eficacia, y a capas precapitalistas o semicapitalistas. La fuerza de trabajo se desplaza desde las capas de menor a las de mayor productividad, pero la gran masa de la fuerza de trabajo no aumenta sus remuneraciones correlativamente al aumento de la productividad en el juego de las fuerzas del mercado, por la competencia regresiva de la nueva fuerza de trabajo que trata de incorporarse a la producción en capas técnicas de baja productividad, o desocupada. Sólo se transfiere parte del progreso técnico a la proporción limitada de la fuerza de trabajo que ha logrado creciente capacitación técnica. La parte del fruto de la creciente productividad que no se transfiere es el excedente, apropiado por estratos sociales superiores donde se concentra la mayor parte del capital en bienes físicos y tierras. El excedente no desaparece mediante el descenso de los precios por la competencia entre empresas, sino que se retiene y circula en ellas. La desigual distribución del ingreso en favor de los estratos superiores promueve en ellos la imitación de las formas de consumo de los centros que tiende a propagarse a los estratos intermedios. Se desenvuelve así una sociedad privilegiada de consumo, con un considerable desperdicio del potencial de acumulación de capital, en cuantía y en composición. También en desmedro de la acumulación opera la succión exagerada de ingresos por parte de los centros, en especial las transnacionales. La insuficiente y frustada acumulación de capital reproductivo, la hipertrofia del Estado y el crecimen-

to extraordinario de la población explican que el sistema no absorba con intensidad los estratos inferiores de la estructura social ni haga frente a manifestaciones de redundancia de fuerza de trabajo.

A ello se agregan los *cambios en la estructura de poder* y la *crisis del sistema*. Con la ampliación de los estratos intermedios y la democratización, su poder sindical y político se contrapone cada vez más al poder económico de los estratos superiores, con manifestaciones en el mercado y en el Estado, y una presión creciente para compartir los frutos del incremento de la productividad. Por la propia dinámica del poder burocrático y militar, del poder político de los estratos intermedios, del crecimiento del empleo y los servicios sociales, las actividades del Estado se despliegan más allá de consideraciones económicas. Por una serie de factores que Prebisch menciona sucintamente, la espiral inflacionaria se vuelve inherente al desarrollo periférico, y no puede ser evitada o suprimida por las reglas convencionales del juego monetario. Los trastornos provocados por la crisis inflacionaria, como desequilibrio económico y desintegración social, llevan al empleo de la fuerza por los estratos superiores, para quebrar el poder sindical y político de los estratos desfavorecidos, con alto costo social y político, quiebra del liberalismo democrático, acompañado todo de falso liberalismo económico.

Para Prebisch, las reglas del juego del capitalismo periférico no permiten atacar lo que califica como sus dos grandes fallas. Ni su sentido excluyente, que sólo podría corregirse con una más intensa acumulación de capital a expensas de los estratos privilegiados y de los ingresos que se transfieren a los centros, ni su sentido conflictivo que se acentúa cada vez más en el juego irrestricto de relaciones de poder. El restablecimiento de la dinámica del sistema que se procura conseguir con el empleo de la fuerza está expuesto a serias perturbaciones.

Prebisch concluye sugiriendo elementos para una *teoría de la transformación*. El Estado debe regular el uso social del excedente, para acrecentar el ritmo de acumulación y corregir progresivamente las disparidades distributivas de carácter estructural, distintas de las disparidades funcionales. Sólo hay para Prebisch dos formas de acción reguladora del Estado: que tome en sus manos la propiedad y gestión de los medios productivos, de donde surge el excedente; o que use el excedente con racionalidad colectiva sin concentrar la propiedad en sus manos. El autor se inclina por la segunda, por dos consideraciones. Por un lado, las grandes fallas del sistema no radican en la propiedad privada en sí misma, sino en la apropiación privada del excedente y en las consecuencias nocivas de la concentración de los medios productivos. Por otro lado, la primera opción es para Prebisch incompatible con el concepto de democracia y derechos humanos que le son inherentes, en tanto que la segunda haría posible la plena compatibilidad de este concepto, en la teoría y en la praxis, con el vigor del desarrollo y la equidad distributiva. La opción transformadora que el autor esboza representa para él una síntesis entre socialismo (el Estado regula democráticamente la acumulación y la

distribución) y liberalismo (consagración de la libertad económica unida a la libertad política).

Marcos KAPLAN

SALINAS DE GORTARI, Carlos, "Los excedentes del petróleo y la planeación en México", *Comercio y Desarrollo*, México, año III, vol. III, núm. 16, octubre-diciembre de 1980, pp. 22-32.

Carlos Salinas de Gortari, director general de Política Económica y Social de la Secretaría de Programación y Presupuesto insiste, en este artículo, sobre la necesidad de planificar en México, especialmente para hacer frente a los problemas sociales que conlleva la riqueza petrolera. Este artículo fue presentado en el Simposio Internacional de Planificación.

Principia por ubicar la necesidad de las relaciones internacionales económicas para el desarrollo de un país, explicando que un "aislacionismo" económico es imposible. Fundamenta su afirmación a partir de una cita de Hegel y desarrolla una breve disertación sobre la revolución industrial y la consecuente modernización que se ha dado a través de un dinamismo social, producto de la necesidad de satisfacer los requerimientos en el ámbito interno de la sociedad y su pujanza hacia nuevas relaciones más allá de sus propios límites.

Este fenómeno, explica el autor, ha hecho indispensable la agilización de los sistemas de planificación.

En México también se observa ese dinamismo y, a partir de 1977, se ha dado, al decir de Salinas de Gortari, una nueva orientación al desarrollo en donde el sector externo deje de ser una limitante.

Esta nueva orientación se cristalizó a través del esfuerzo de planificación que la administración lopezportillista impuso en el país; esfuerzo cuyo objetivo es el pleno empleo y la obtención de condiciones dignas de vida para la población.

Analiza tres opciones de desarrollo. En una, afirma, se plantea un crecimiento sin exportación petrolera, que sería indispensable para elevar la generación de ahorro interno; en otra, plantea un crecimiento petrolizado que permitiría un aceleramiento en la tasa de crecimiento del producto interno bruto y de la oferta, opción que acarrea problemas de absorción que harán imposible el mantenimiento del modelo; y, por último, habla de una estrategia global de desarrollo.

Esta última no es una posición ecléctica. Citando a López Portillo, afirma que dicha opción utiliza los recursos del petróleo para los fines nacionales, es decir, se trata "de crecer y distribuir simultáneamente". Ella, más que cualquier otra, requiere de una planificación racional, no ya de un nuevo ejercicio económico.

Esta planeación ubica perspectivas a mediano y largo plazo y se “apoya en principios filosóficos y políticas históricamente establecidos y permanentemente refrendados”.

Bien, ante ello no podemos más que afirmar y sostener que como elemento teórico es cierto. Sin embargo, las experiencias recientes en materia de petróleo que han desequilibrado notablemente las perspectivas que se tenían, no queda otro recurso que señalar la falta de conciencia del aspecto jurídico de todos aquellos que mediante estudios técnico-económicos moldearon un proyecto de país, aunque la buena intención existió.

Alicia Elena PÉREZ DUARTE Y N.

Rojo Ángel, “El derecho económico como categoría sistemática”, *Revista General de Legislación y Jurisprudencia*, t. LXXX de la 2a. época, marzo, 1980, pp. 249-284.

El profesor Ángel Rojo Fernández-Río es actualmente profesor de derecho mercantil de la Universidad de Salamanca; es egresado de la Universidad de Oviedo y fue becario en Bolonia (1970-71) y en Friburgo, Alemania (1977). De su ya apreciable producción jurídica, pese a su juventud (nació en 1947), se distinguen, por su profundidad y sus aportaciones al derecho español, los estudios sobre la responsabilidad del fabricante, Bolonia, 1974; los de derecho concursal (“Notas para la reforma de la legislación concursal” e “Introducción al sistema de reintegración de la masa de la quiebra”, ambos publicados en la *Revista de Derecho Mercantil*, 1975 y 1979); del derecho de sociedades (“Génesis y evolución de las prestaciones accesorias”, publicado en la misma revista, 1977); y este artículo, sobre el derecho económico, en el que indica su evolución y propone criterios para su comprensión y su distinción de otras disciplinas, del derecho mercantil sobre todo, y fija las bases para su ulterior sistematización.

El trabajo que pasamos a reseñar está destinado a los estudios jurídicos en homenaje a un eximio mercantilista español, Antonio Polo, profesor de la Universidad de Barcelona, quien con don Joaquín Garrigues es adalid de los mercantilistas iberos.

Al derecho de la economía, como “organización jurídica y objetiva de amplios sectores de la producción y del consumo”, ya se refería, como una de las nuevas ramas jurídicas a la que los estudiosos del derecho mercantil debía conducir, la *Revista de Derecho Mercantil*, al fundarse en 1946; contemporáneamente (1947) a la célebre, *Nuova Rivista del diritto commerciale del diritto economico e del diritto sociale*, que infortunadamente dejó de publicarse al morir su autor, el ilustre mercantilista sardo Lorenzo Mossa. A partir de entonces —y de un estudio al respecto del profesor Antonio Polo, en el primer número de aquella revista, algunos estudios fragmentarios y

tangenciales se han realizado por la vigorosa y sobresaliente escuela de los mercantilistas españoles (Duque, Girón Tena, Rubio, Rojo, Santos).

Sin embargo, Rojo hace ver cómo los juristas (no sólo los españoles, sino también los franceses e italianos) han descuidado el estudio sistemático de esos temas, y sólo utilizan los viejos, arcaicos y superados esquemas del derecho civil y del derecho mercantil tradicional, y juzgan de los nuevos hechos a través de interpretar reglas excepcionales.

De ahí esa inevitable sensación de vejez que se experimenta a la vista de los criterios, "referenciales" con que opera el teórico del derecho; de ahí también la emigración progresiva de juristas hacia el territorio de otras ciencias... para atenuar la crisis de la que cultivan.

Señala el autor las dificultades para la sistematización. La crisis del liberalismo que se inicia durante la Primera Guerra Mundial y la posguerra, llevó a acrecentar el intervencionismo del Estado y a considerar como un derecho de éste la regulación del sistema económico y jurídico; pero esa intervención no agota el contenido y las manifestaciones del nuevo derecho, porque aún hay que considerar la intervención de los gremios y de las corporaciones privadas. Por otra parte, el sistema económico prevaleciente, y la distinción entre sistemas de mercado y de economía planificada, lleva a plantear, más que un derecho económico general, derechos económicos especiales (y de coyuntura u oportunidad). Existe, además, una natural resistencia a modificar "dos importantes conquistas de la ciencia del derecho", la *summa divisio* entre derecho público y privado, y los criterios de sistematización de cada rama.

¿Se trata de una nueva categoría o simplemente de una parte del derecho mercantil (o del derecho administrativo)? No; "se trata de una categoría sistematizadora de la materia jurídica, que no debe presentarse en términos de jerarquía, o en términos de alternativa en relación con las categorías tradicionales"; no se cambia ni se altera la naturaleza normativa de esta nueva disciplina, que debe interpretarse "con arreglo a su carácter original, civil, mercantil, administrativo, fiscal".

Como categoría sistemática, se refiere el autor a varias notas del derecho de la economía. Su nombre no es del todo nuevo, puesto que se usa desde el siglo XVII y por la doctrina alemana del derecho natural del siglo XVIII, y en España, dentro del marco de la filosofía krauzista, a fines del siglo pasado. En su primera etapa de sistematización se prescinde del objeto de la disciplina para considerar las instituciones jurídicas "que inciden directa o inmediatamente sobre la realidad económica": régimen de los bienes y de la propiedad, asociación, competencia, o la "expresión del espíritu de la época", del mismo modo que el derecho natural caracterizó las construcciones jurídicas del siglo XVIII; o bien, para considerarlo como un "derecho residual", en el que se albergan y tienen cabida "normas sistemáticamente apátridas, reguladoras de fenómenos coyunturales, transitorios y fugaces"; o, en fin, "un derecho de conflicto en el que se patentiza la antinomia entre la libertad y la coacción,

entre el poder del particular y el del Estado, en la vida económica". Todas estas notas resultan insuficientes a juicio de Rojo, para caracterizar la disciplina, pero sirven para explicar toda una corriente que se inicia en el derecho norteamericano sobre la responsabilidad civil y para comprender distintas nuevas disciplinas que en torno a ella se han configurado: derecho ecológico, derecho de los consumidores, derecho de información.

Más que a su contenido hay que hacer referencia a la finalidad del nuevo derecho: la ordenación económica (*Recht der wirtschaftsordnung*), pero sin que ella, en el sistema de economía libre (lo contrario en el sistema de economía planificada), corresponda al Estado, en forma exclusiva; de ahí su heterogeneidad ("coexisten normas jurídicas públicas y privadas"), y que se trate de un campo no acotado ni preciso, sino uno que se forma con normas y principios constitucionales, civiles, comerciales, administrativos, fiscales. Analiza Rojo si la empresa es el fulcro del nuevo derecho, como para cierta doctrina (Rodríguez Rodríguez, entre nosotros) pretende ser el derecho mercantil; y lo niega: se trata del "sujeto" principal de la economía, "pero no toda la economía se agota en la empresa".

Por otra parte, el derecho económico es una nueva categoría jurídica que, sin embargo, no excluye las otras tradicionales; es pues un concepto relativo, en cuanto ni prescinde de esas otras disciplinas, ni menos de los principios y de los criterios de distinción que las animan, ni de la sistemática del ordenamiento. Un criterio propio, ciertamente, es el de tratarse de una rama instrumental, ordenadora del sistema económico, a través de conceptos jurídicos viejos, como la sociedad y los contratos, o nuevos —relativamente— como la empresa. Hay en ella una interrelación constante entre lo económico y lo jurídico, que lejos de facilitar la comprensión y el contenido del derecho de la economía los embrolla y dificulta.

Respecto al derecho mercantil, el profesor Rojo sostiene que el derecho económico no está en pugna con él, ni afecta su autonomía sustancial, legislativa o didáctica; es más bien una fase de la evolución de la ciencia del derecho, que amerita estudiarse separadamente (como ya se hace en la Facultad de Derecho de la UNAM).

Jorge BARRERA GRAF

SÁNCHEZ BRINGAS, Enrique, "El régimen jurídico del petróleo en México", *Jurídica*, México, núm. 12, 1980, pp. 769-790.

Enrique Sánchez Bringas inicia su artículo en forma bastante sugerente, haciendo pensar al lector que estudiará la relación entre la normatividad y la normalidad del régimen jurídico del petróleo. Explicando que dada la importancia que este energético tiene en la actualidad el tratamiento del

régimen jurídico merece una ponderación cuidadosa del ámbito de la realidad en el que se aplican las normas vigentes.

El trabajo de fondo parte de una referencia histórica que se remonta a la época prehispánica, abarcando tanto el desarrollo de la industria petrolera como a la evolución de las disposiciones normativas en esa materia, culminando con la expropiación petrolera de 1938.

En esta referencia muestra cómo la legislación se modificó en razón directa de la importancia político-económica de los hidrocarburos, logrando el objetivo planteado en la introducción, aunque pudo haber sido más explícito al señalar la relación normatividad-normalidad.

Posteriormente hace una relación de los ordenamientos que integran el marco normativo vigente en esta materia. Divide su relación en: *a)* Disposiciones jurídicas estructurales; *b)* Disposiciones de control y supervisión, y *c)* Disposiciones adicionales, en las que considera las relaciones laborales, las de carácter tributario y las relativas a la protección ambiental.

A primera vista esta relación adolece de la falta de análisis de los convenios y tratados que México ha suscrito, que indiscutiblemente forman parte integrante de ese marco normativo. Entre éstos podemos contar el convenio que establece la Organización Latinoamericana de Energía (OLADE), cuyo artículo tercero define sus objetivos entre los que se encuentra la promoción de una política efectiva y racional para la exploración, explotación, transformación y comercialización de los recursos energéticos de los estados miembros; la estimulación de la ejecución de proyectos energéticos de interés común propicia la formación y desarrollo de políticas energéticas comunes como factor de integración regional, la cooperación técnica; el intercambio científico, etcétera. O las resoluciones que la Asamblea General de las Naciones Unidas ha aprobado en relación a la defensa de los recursos naturales de los países miembros, como la Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados.

En cuanto a la legislación interna, menciona obviamente el artículo 27 constitucional, la Ley Reglamentaria del artículo 27 constitucional en el Ramo del Petróleo y el Reglamento de la Ley Reglamentaria del artículo 27 constitucional en el ramo del petróleo, en materia de petroquímica, pero no menciona el Reglamento de la Ley Reglamentaria del artículo 27 constitucional en el ramo del petróleo (D.O. 25 de agosto de 1959) en el que se establecen los mecanismos e instrumentos de aplicación de la Ley Reglamentaria.

Menciona la Ley Orgánica de Petróleos Mexicanos y el Reglamento de Trabajos Petroleros, pero se olvida tanto del Reglamento de la Ley Orgánica de Petróleos Mexicanos (D.O. 10 de agosto de 1972) como del decreto que crea el Instituto Mexicano del Petróleo como Organismo Descentralizado de Interés Público (D.O. 26 de agosto de 1965), y del Reglamento de la Distribución de Gas (D.O. 29 de marzo de 1960) ya que éste es un derivado del petróleo muy importante.

La relación que hace de las disposiciones de control y supervisión, de relaciones laborales y de carácter tributario es completa, no así las normas relativas a la protección ambiental, ya que hace referencia a la Ley Federal

para prevenir y controlar la contaminación ambiental y al Reglamento para la Prevención y Control de la Contaminación Atmosférica por la Emisión de Humos y Polvos (D.O. 17 de diciembre de 1971) en donde se hace especial referencia a las refinerías.

Concluye diciendo que el país posee un marco normativo suficiente para "alcanzar los ideales que motivaron el Congreso Constituyente de 1916-1917", pero no hace el análisis de su aplicación real (normatividad-normalidad) como lo dio a entender. Es verdad que México tiene un marco jurídico que le permite manejar su política petrolera con cierta libertad, pero también es cierto que estamos lejos del ideal previsto en las normas y sería interesante analizar el porqué.

Alicia Elena PÉREZ DUARTE Y N.

SHIHATA Ibrahim, "OPEC and the third world", en *International Foundation for Development Alternatives*, Ginebra, Dossier 24, julio-agosto, 1981.

Director general de la OPEC Fund for International Development, el profesor Shihata examina en su artículo los problemas de las relaciones entre la Organización de Países Productores y Exportadores de Petróleo (OPEP) y el llamado Tercer Mundo. Comienza por afirmar que la inflación que afecta a la economía mundial es causa, no resultado, del aumento de los precios del petróleo. Exportada de los países industrializados a los del Tercer Mundo, la inflación erosiona el valor de los excedentes percibidos por los países exportadores del petróleo. En general, los países del Tercer Mundo seguirán viendo afectadas sus exportaciones a los países industrializados, a consecuencia del lento crecimiento, la inflación, el proteccionismo y el deterioro de los términos del intercambio. La mayoría de los países del Tercer Mundo, si no tienen acceso a grandes cantidades de recursos externos, enfrentarán serias dificultades financieras. Como esta posibilidad no parece probable, la perspectiva es bajo crecimiento económico y consecuencias socioeconómicas y políticas devastadoras.

Para evitar que ello ocurra, los países del Tercer Mundo deben lograr tres grandes objetivos:

- i) Reformas socioeconómicas efectivas en el plano interno.
- ii) Flujos masivos de recursos desde el Norte y entre ellos mismos, para completar sus ahorros domésticos.
- iii) Un sistema económico-financiero internacional más equitativo.

Estos objetivos no son logrables sin audaces políticas domésticas y considerable solidaridad entre los países del Tercer Mundo. Respecto a ello, el autor enfatiza tres puntos:

1. Las discusiones Sud-Sud deben reflejar mayor sentido del realismo, y aceptación de las propias responsabilidades en la situación sufrida (crecimiento demográfico incontrolado, gastos militares y en proyectos de prestigio, consumismo).

2. Abandono de soluciones fáciles basadas en datos inexactos o falsas esperanzas; *v.gr.* la ayuda de la OPEP como panacea.

3. Diferentes soluciones detalladas para diferentes problemas de las varias categorías de países del Tercer Mundo, sin prescripción de panaceas-consignas.

El autor analiza a continuación el papel de los países de la OPEP en la cooperación con otros países del Tercer Mundo en los difíciles años por venir. Además de proveedores de fondos en términos concesionales, los países de la OPEP han reciclado excedentes petroleros a países industrializados y del Tercer Mundo a través de bancos comerciales privados y de instituciones financieras internacionales. En los últimos años se han multiplicado los bancos y compañías inversoras de propiedad o bajo control de los países de la OPEP, los cuales se han implicado cada vez más en operaciones dentro del Tercer Mundo.

El autor propone, además de la financiera, otras cuatro áreas de cooperación mutuamente beneficiosas entre la OPEP y los otros países del Tercer Mundo: inversión directa, comercio, migración laboral, cooperación técnica.

Primero, existen, según el autor, grandes posibilidades para la inversión directa de fondos de la OPEP en países del Tercer Mundo, sobre bases comerciales, especialmente bajo la forma de *joint ventures* y arreglos similares. Ello requiere mecanismos institucionales y políticos que creen un clima estimulante para tales inversiones.

Segundo, existen posibilidades para una mayor expansión del comercio entre la OPEP y otros países del Tercer Mundo. Ello requiere también nuevos mecanismos, incluso arreglos crediticios para la exportación.

Tercero, la emigración de trabajadores de países del Tercer Mundo hacia países productores de petróleo necesita una planificación y administración mejores de los desplazamientos laborales, para minimizar costos sociales y asegurar beneficios óptimos a las economías de los países implicados.

Cuarto, existe campo para una mayor cooperación técnica entre los países de la OPEP y los del resto del Tercer Mundo, en energía y otros sectores.

Además de las áreas de mayor cooperación posible, la OPEP ha usado su fuerza relativa para apoyar la reforma del orden económico y financiero internacional.

UNGERER Werner, "Problems of the European Community", en *Ausaen Politik - German Foreign Affairs Review*, Hamburgo, vol. 32, 2/8, 2^a. cuarto, 1981.

La Comunidad Europea ha emergido en las dos últimas décadas como la potencia mercantil más grande del mundo, con un mercado doméstico de 250 millones de consumidores. Ello ha sido considerado como sólo un paso hacia la unión política. Varios problemas muy difíciles esperan solución, sin embargo, en futuro inmediato.

Condiciones desfavorables del marco estructural son la recesión internacional y el crecimiento cero anticipado para la Comunidad en 1981: desempleo, inflación, altas tasas de interés; déficit presupuestario combinado; déficit en la balanza de pagos corrientes. Ello desestimula la aceptación del libre comercio dentro y fuera del Mercado Común, y refuerza las tendencias y demandas proteccionistas.

A estos problemas de origen externo se agregan, para la Comunidad, los de origen interno, ante todo la política agrícola común, y un gasto agrícola que en los años recientes ha promediado un 75% del presupuesto comunitario, y exige ser mantenido dentro de ciertos límites, pues afecta la posibilidad de gastos en otros sectores críticos como la política energética común, el mercado común de manufacturas, el desarrollo tecnológico, la continuidad de la convergencia de políticas nacionales tendiendo a una política económica y monetaria común.

Problema estrechamente ligado al de la agricultura es el de las diferentes cargas financieras de los países miembros para el financiamiento de la Comunidad, en relación a los montos de gastos comunitarios de los que se benefician. Se prevé para 1981 un debate tendiente a la reestructuración del gasto, y con ello la rectificación de la política agraria común.

A ello se agrega el problema del acceso de nuevos miembros, como ocurrió antes con Grecia, y se plantea ahora en relación a Portugal y España, en todos estos casos por motivaciones primordialmente políticas (consolidación de la democracia). Estos ingresos implican serios problemas de ajuste para los países sudeuropeos, así como la complejización de procesos de decisión comunitarios.

La presión de las condiciones económicas internacionales, la escasez de fondos públicos y la necesidad de reevaluar las políticas comunitarias establecidas serán dura prueba para las instituciones comunitarias. La Comisión deberá recurrir más que antes a la acción colectiva, y usar más resueltamente sus poderes, sobre todo el derecho de iniciativa. La prueba será también para la Corte Europea de Justicia, el Parlamento Europeo. El Consejo de Ministros ha llegado a asumir importancia correspondiente como el órgano clave de la Comunidad, constituido de hecho por varias cabezas (Consejo General, Consejo de Ministros de Agricultura, del Medio Ambiente, del Transporte, de Asuntos Sociales, de Investigación, de Salud, de Educa-

ción), con los consiguientes problemas de competencia, conflicto y coordinación operativa. La pregunta que se plantea es ¿cómo manejará la Comunidad los problemas que enfrenta, si su principal órgano de decisión está subdividido en grupos especializados, limitados en su eficacia por el choque de intereses nacionales y el principio de consenso, e incapaces de fijar objetivos claros y de largo plazo por carencia de una visión europea compartida por todos los países miembros?

Ello plantea la necesidad de diseño y aplicación de métodos para la solución de los problemas comunitarios. Ello no sustituye sin embargo la necesidad de soluciones para los problemas actuales, sobre todo los agrícolas, presupuestarios, energéticos, de competencia de las industrias del Tercer Mundo, de progreso tecnológico, económicos y monetarios.

Se afirma, además, que la Comunidad Europea no puede asumir por sí sola todas estas tareas, no es un fin en sí mismo, sino un paso hacia la Unión Europea, bajo pena de desintegración. Esta necesidad surgiría no sólo de las realidades internas del Mercado Común, sino también del papel destacado de la Comunidad en el comercio mundial, y los lazos establecidos en tal sentido con muchos países, regiones y procesos de integración en todo el mundo. Todos estos acuerdos son importantes en lo comercial, y en el contexto de la política internacional, reforzando el peso mundial de sus países miembros. Alemania Federal especialmente sostiene de modo explícito y reiterado la necesidad de avanzar inmediatamente hacia la Unión Europea.

Marcos KAPLAN

VELASCO-SUÁREZ SILES, José Agustín, "México en el mercado internacional del petróleo", *Ciencia y Desarrollo*, México, año VII, núm. 37, marzo-abril de 1981, pp. 55-67.

Este trabajo, presentado por el autor en la Kennedy School of Government de la Universidad de Harvard, es uno de los muchos estudios económicos realizados por la disyuntiva que se plantea en México por la riqueza petrolera.

El autor afirma que la yuxtaposición de las necesidades sociales (empleo, educación, alimentos, vivienda, etcétera) con la riqueza petrolera sería determinante en el destino de la nación. Destino que puede orientarse hacia un crecimiento ordenado y compartido o hacia diferentes tipos de conflictos sociales, como ha acontecido en otros países productores de petróleo.

Las decisiones que deben tomarse frente a la encrucijada que representan las presiones internas y externas reclaman, dice Velasco-Suárez, el más alto grado de inteligencia y habilidad estadista.

Éste es un trabajo que consta de cinco secciones. En la primera, el autor presenta una perspectiva de la producción del petróleo en México. En ella

señala una serie de factores que deben ser considerados en todo análisis económico pues son determinantes de las situaciones a futuro. Entre ellos están, obviamente, los precios que, según Velasco Suárez,

... a largo plazo determinarán la viabilidad económica de pozos previamente marginados y justificaron los costos de nuevas exploraciones, o la decisión de no extraer el petróleo.

Además, señala los siguientes factores:

a) La exactitud de las predicciones actuales acerca de las reservas probables de hidrocarburos en México; b) las decisiones del gobierno mexicano acerca de los niveles de producción, y c) los factores económicos mundiales.

En la segunda sección presenta un panorama de la situación actual por la que atraviesa el país haciendo referencia al Plan Nacional de Desarrollo Industrial, y afirmando que el éxito de éste depende de la "habilidad del gobierno para poner en práctica sus objetivos" y del trato que se les dé a los cuellos de botella existentes en la economía nacional.

La tercera sección es un somero análisis sobre la importancia que las acciones de EE. UU. en materia de energéticos ha tenido en México, recalcando que las relaciones comerciales entre estos dos países han beneficiado sustancialmente a EE.UU., marcando una profunda dependencia en México.

En la cuarta sección estudia las formas en que otros países (Irán, Venezuela y limitantes al Golfo Pérsico) han manejado sus políticas petroleras, señalando el grave peligro que representa el ceder a la tentación de producir y vender grandes cantidades de hidrocarburos sin una infraestructura sólida.

El autor sostiene, al igual que otros, que la actual crisis de países como Irán, Irak, Kuwait, Arabia Saudita, Venezuela, etcétera, es debida a una deficiente política en materia del petróleo que ha propiciado grandes desequilibrios.

Finalmente, concluye que el esfuerzo de modernización que realiza México a través de los diferentes planes y programas de desarrollo, coordinados por el Plan Global de Desarrollo, puede proveer al país de un verdadero sistema articulado de crecimiento que canalice los esfuerzos del gobierno por satisfacer las necesidades fundamentales del país.

Afirma:

No importa cuánto dinero se tenga disponible por el petróleo u otros recursos; la modernización requiere la transformación de patrones tradicionales, relaciones y estructuras, y estas transformaciones llevan tiempo.

Este artículo, como casi todos los estudios económicos, motiva la reflexión del investigador de la ciencia jurídica ya que se presenta como descubridor del hilo negro con frases como: "el éxito de un plan depende de la eficacia de la aplicación de sus objetivos" y otras similares, pero son raras las que hablan de un sistema normativo que apoye a esos objetivos; o por lo menos que haga

mención del orden jurídico en el que deben actuar los planes y programas a que se refiere.

Normalmente este tipo de estudios son muy profundos y documentados; llenos de cifras reveladoras; algunos, como éste, se refieren a las presiones políticas y a la situación social en que se desenvuelve el modelo económico que analizan; pero pasan por alto el sistema jurídico que necesariamente matiza las estructuras que ellos pretenden revolucionar o apuntalar, propiciando que todas sus conclusiones queden bordadas en el vacío o sean inoperantes.

Obviamente no pretendemos que economistas incurrieren en el ámbito jurídico; en la actualidad los especialistas son muy útiles a la sociedad; solamente invitamos a la realización de estudios sociales interdisciplinarios y sobre todo que artículos como éste, reveladores de una realidad, no sean menospreciados por los juristas, como tampoco debe ser menosvaluado el derecho en este tipo de estudios.

Alicia Elena PÉREZ DUARTE Y N.

DERECHO INTERNACIONAL PRIVADO

BIRDS, J. S. y C. A. Sinclair, "Migration and Development: The Changing Perspectives of the Poor Arab Countries", *Journal of International Affairs*, USA, vol. 33, núm. 2, otoño-invierno, 1979, pp. 285-309.

El artículo aborda la migración de trabajadores en los países árabes. La mayor parte de los datos son de 1975, pero las conclusiones que se desprenden son constantes del fenómeno que se da en la región. Algunas de las características coinciden con las que se presentan en otras zonas de migración intensa y, obviamente, se encuentran perfiles originales en la problemática árabe.

Procede advertir que el artículo se refiere a la migración de trabajadores de calificación mediana para abajo y no contempla el fenómeno de la migración de profesionales y técnicos que básicamente provienen de los países altamente desarrollados. Así, el estudio se circunscribe a la migración entre los propios países árabes. El número de trabajadores migratorios en la región se calcula en tres millones, y el fenómeno se da entre países importadores de mano de obra, en los que inclusive el número de trabajadores extranjeros llega a ser superior que la población nativa. Estos países son Arabia Saudita, Libia, la Unión de Emiratos Árabes y Kuwait, principalmente. De la otra parte se encuentran los países exportadores de mano de obra, que son primordialmente Yemen del Norte, Egipto y Jordania.

La migración de trabajadores responde al imán del auge en los países petroleros árabes que, merced a la importancia de la producción y de la demanda energética a partir de los años setenta, ha estimulado la ocupación