

REVISTA DE REVISTAS

DERECHO ECONÓMICO 678

cargo defender la legalidad socialista, el régimen socialista y el derecho de dueño colectivo del pueblo trabajador, así como proteger los bienes socialistas y asegurar el respeto a la vida, los bienes, la libertad, el honor y la dignidad de todos los ciudadanos (artículos 127, y 135 a 141).

CONCLUSIÓN

Las tres aportaciones esenciales de la nueva Carta vietnamita son la constitucionalización de la dictadura del proletariado —y, en consecuencia, el papel eminente del partido en el Estado y la sociedad—, la institución del régimen de dueño colectivo y, en fin, el refuerzo del aparato de Estado mediante la creación de un órgano de articulación entre la Asamblea y el Ejecutivo, es decir el Consejo de Estado.

En la historia institucional de Vietnam, la Constitución de 19 de diciembre de 1980 es el texto que refleja de manera más satisfactoria las realidades políticas del país —estima el autor—. Su valor, como el de todo texto jurídico, dependerá de la aplicación que se le dé. A este respecto, desde la promulgación de la Carta, los dirigentes se han esforzado en promover, estimular, vigilar y controlar su aplicación, al tomar numerosas medidas, tales como la organización de una vasta campaña de educación y explicación del nuevo texto, aceleración de la legislación dictada en aplicación, formación de juristas, *recyclage* de los especialistas y creación de la Escuela Nacional de Administración.

Monique LIONS

DERECHO ECONÓMICO

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

Los efectos de una política científica y tecnológica ponen cada vez de manifiesto la diferencia esencial que hay entre los conceptos de crecimiento y desarrollo económico. El articulista nos demuestra que en el caso de México, país que ha exhibido altos indicadores de crecimiento, dicha diferenciación es evidente. Con altas tasas de crecimiento, sin embargo, ostenta un desempleo crónico ya casi secular, una marginalidad abismal y una concentración del ingreso en pocas manos por momentos lacerantes.

Una de las vertientes omitidas por los partidarios del crecimiento económico mexicano ha sido el sector de la investigación y desarrollo (ID), rubro que en 1969 ascendía a 770 millones de pesos, para alcanzar en 1982 la cifra de 19,000 millones de pesos. Es decir, este espectacular aumento se ha debido en parte a dos instrumentos que han concientizado tanto a los encargados de la política científica y tecnológica como a la "comunidad científica nacional".

Los instrumentos que mencionamos, a los cuales James D. Dilmus dedica gran parte del ensayo que reseñamos, son el Plan Nacional Indicativo de Ciencia y Tecnología (que en esta reseña se mencionará como el plan), elaborado por CoNaCyT en 1976, y el Programa Nacional de Ciencia y Tecnología (que en adelante se mencionará como el programa), 1978-1982 que instrumentó la administración del presidente López Portillo.

El Plan de la administración echeverrista, a juicio del autor, constituye uno de los esfuerzos más serios para detectar, evaluar y diagnosticar los problemas de la ciencia y la tecnología no sólo en la realidad mexicana sino en todo el Tercer Mundo. Se trata de un documento valiente y autocrítico, poco usual en los documentos oficiales, en el que se reflejan las variables políticas y sus implicaciones sobre otros fenómenos que escapan a las políticas científicas y tecnológicas "cientificistas" y que cuestionan el modelo mismo de crecimiento, tanto a nivel doméstico como en su inserción con las metrópolis dominantes.

El Plan, contiene, según el articulista, cinco secciones: La primera enfatiza los objetivos generales que un modelo de desarrollo de nuevo tipo se debe instrumentar para atacar los problemas más cruciales del México contemporáneo, modelo que enmarca los lineamientos que la ciencia y la tecnología deben atender; es decir, pone en evidencia que a un modelo de desarrollo debe corresponder una política científica y tecnológica adecuada. No hay ciencia y progreso rectilíneo, sino dialéctico, deliberado y consentido por la sociedad global. La segunda, señala la necesidad de coordinar la actividad de la comunidad científica y la búsqueda de una "masa crítica necesaria" orientada a proyectos prioritarios nacional y socialmente necesarios. La tercera, inscribir los problemas de subordinación científica y técnica en su dimensión real y no sobreestimar en demasía los factores externos; es decir, rescatar un espacio aún de autonomía, en cuyo seno es posible actuar como sociedad independiente. La cuarta, la evaluación de la política global debe someterse a ciertos mecanismos de mercado, evaluaciones externas y participación de los técnicos y científicos en la toma de decisiones. En la quinta y última, el autor compara los principios y política estampados

en el Plan con los del actual Programa, remarcando los perfiles limitados y poco ambiciosos que rodean la actual política científica seguida por el CoNaCyT actual.

No es la finalidad de esta reseña comentar cada uno de los cinco puntos analizados por el articulista que están implicados en los documentos (el Plan y el Programa) que han orientado la política de planeación científica y tecnológica mexicana. Sin embargo, el punto tres, es decir, la dependencia tecnológica nos parece en muchos sentidos un buen indicador de todo el problema. En efecto, señala James D. Dilmus en 1970 México gastó 40 millones de dólares en actividades científicas y tecnológicas, es decir, menos de un dólar por persona, mientras que destinó en ese mismo año más de 250 millones al pago de regalías por importación de tecnologías. Dichos pagos no son en sí negativos, sino que responden a características de adquisición muy onerosas para los países del Tercer Mundo. Como forma de limitar un tanto la oligopolización de dicho mercado, México ha promulgado la Ley sobre el registro de la transferencia de tecnología y el uso y explotación de patentes y marcas en 1972, que a casi diez años de vigencia ha reportado importantes ahorros en la balanza de pagos por concepto de tecnología, regulando la incorporación de ésta a las industrias nacionales.

Pero en este mismo renglón, que generalmente es sobreestimado por los analistas, el autor que reseñamos hace un inédito recuento de la exportación de tecnología mexicana, señalando al Instituto Mexicano del Petróleo como el generador principal, y a Jamaica, Ecuador, Costa Rica, Estados Unidos, Brasil, Arabia Saudita, Colombia y Venezuela, como los destinatarios de las tecnologías mexicanas. Es decir, que para el articulista México se encuentra en buen pie para lanzarse a instrumentar una política científica hacia el plano interno, en función de un proyecto global de desarrollo al estilo del diseñado en el Plan de la administración pasada, así como una política exportadora que puede suministrarle ingresos que ensanchen aún más la hegemónica columna petrolera que ostenta su balanza comercial, especialmente al inicio de la década de los ochenta.

Pero donde a nuestro entender el autor que comentamos hace una crítica profunda es en lo referente al abandono paulatino que se ha hecho de las políticas del Plan y la nueva instrumentación en que se halla el Programa 1978-1982.

Abandonado el Plan a su suerte, cuestión por lo demás extensiva sexenalmente a otras áreas de la administración pública, la actual administración se ha dedicado a otorgar becas y apoyar proyectos cuantitativamente importantes, pero no inscritos en una verdadera política

nacional de desarrollo. Es decir, se ha dirigido hacia un pragmatismo eficientista importante, pero poco trascendente, y se ha dejado toda la planeación que premonitoriamente contempla el Plan de la administración echeverrista. Quizá la próxima administración, sin prejuicios sexenales, pueda rescatar dicha Plan, el que unido al pragmatismo presente del Programa pueda con amplia participación de la comunidad científica nacional y de las fuerzas sociales mayoritarias echar las bases de una verdadera planeación de la ciencia y tecnología nacional inscrita en la planeación democrática que de tanto se habla en el presente.

Un excelente ensayo que por provenir de un experto extranjero tiene la objetividad y neutralidad que lo hacen un documento indispensable para el estudioso de dicha problemática en nuestro país.

Jorge WITKER

GARCÍA DE LOS ÁNGELES, Rodolfo, "El nuevo *status* legal de la capacitación", *Comercio Exterior*, México, vol. 31, núm. 4, abril 1981, pp. 434-438.

Rodolfo García de los Angeles es director de la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Su trabajo está dividido en cuatro partes, cuyo orden respetaremos en esta breve reseña, con el propósito de no desvirtuar el contenido del artículo cuya pretensión es —nos dice el autor— establecer el marco jurídico de la capacitación el cual revela un nuevo *status* legal que evita que la capacitación se reduzca a adiestramiento con fines meramente productivos, como sucedía en el pasado, y que operaba como factor de rechazo por parte del trabajador que veía en la capacitación una fórmula de explotación.

1. *Propósitos polivalentes de la capacitación*

García de los Angeles nos recuerda que la falta de normas reglamentarias y de conciencia crítica impidieron que la capacitación se convirtiera en instrumento de superación constante, y que si algunos sectores del país no se rezagaron en esta materia fue porque las exigencias técnicas de su operación y sus características económicas así lo exigían, pero, ni aun en estos casos se puede hablar de capacitación ya que no se trataba sino de un mero adiestramiento.

Define los propósitos alcanzables a través de la capacitación y afirma

que ésta debe dar satisfacción a los intereses nacionales, a los de la sociedad y a los del propio trabajador y, por lo mismo, no se pueden reducir los objetivos al aumento de la producción o al índice de la productividad ya que esto la convertiría en desmotivadora, frustrante y tal vez inoperante.

Conforme a la ley, la capacitación se constituye en un derecho de la colectividad, su impartición es de interés social o público, su otorgamiento es la condición básica para que la comunidad consiga una mejor realización de las actividades económicas y un mejor aprovechamiento de los recursos humanos y materiales del país; es condición fundamental para que el trabajador sea mejor en todos los órdenes y planos de su existencia, como ser de posibilidades y necesidades múltiples.

De aquí que la capacitación y el adiestramiento, además de cumplir con los objetivos que la ley señala, deberán preparar a los trabajadores para ejercer sus derechos y cumplir con sus obligaciones. Por lo tanto, es justo y lógico que la capacitación cambie primero al hombre para cambiar después positivamente al trabajador. Al mejorar al trabajador, la capacitación operará como factor de multiplicación de los satisfactores de las necesidades colectivas.

2. El contenido jurídico actual de la capacitación

Las consideraciones anteriores comprometen a García de los Ángeles a precisar con el rigor formal del derecho cuál es el interés jurídico que la ley tutela, cuál es su alcance obligacional y cuántas relaciones y sujetos de la misma implica.

Para enmarcar el concepto dentro del ámbito del derecho parte de la Constitución política, la cual consagra desde 1978 el derecho al trabajo digno y socialmente útil, y analiza este concepto afirmando que el derecho de toda persona a un trabajo digno significa que lo que haga debe ser consecuente con lo que sepa, siendo éste el primero y más importante elemento que eleva al trabajo a la condición de digno; el segundo elemento incide en los intereses de la sociedad en cuanto a que el trabajo sea digno y socialmente útil por su naturaleza y será socialmente útil si responde a un grado de conocimiento y habilidades que se respalden en la capacitación y adiestramiento, este es el tercer elemento.

Desde el punto de vista jurídico la capacitación es un derecho laboral con rango constitucional cuya obligación correlativa está a cargo del patrón. El autor nos dice que las siguientes apreciaciones delimitan el marco del interés jurídico de la capacitación:

1. Es el derecho del trabajador para ser más apto, más productivo y mejor remunerado;

2. Es el derecho de la empresa o del empresario a obtener mayores rendimientos de su inversión;

3. Es el derecho del patrón y del Estado mexicano a no sobrellevar las cargas de la asistencia social que les derivan los riesgos del trabajo y que puede prevenir la capacitación;

4. Es el derecho de la sociedad y del gobierno que la representa de dar cumplida satisfacción a la necesidad de bienes y servicios que demanda la colectividad y,

5. Es el derecho del gobierno a obtener el desarrollo de la empresa y con él la generación de empleos y de ingresos fiscales necesarios para el equilibrio social y la justa distribución de la riqueza.

La capacitación en estas condiciones representa un interés jurídico de carácter colectivo del cual son titulares, por igual, el trabajador, la empresa, la sociedad y el Estado; así, su aparente situación de relación jurídica de carácter bilateral da paso a una relación jurídica de carácter plurilateral. Entendida así la capacitación sólo se explica en orden a intereses materiales: como mejor sueldo, mayor jerarquía, mayor producción, mayor productividad, más y mejores bienes y servicios, más empleos y más ingresos fiscales.

Pero aunque ni la Constitución ni la ley son explícitas, la capacitación debe conseguir también otros fines que trascienden lo material para incidir en necesidades múltiples actuales y futuras, materiales e ideales y particulares y sociales. La capacitación no puede ser discriminatoria, debe programarse en el tiempo y en el espacio, no debe impartirse fuera de la jornada de trabajo y es presupuesto que condiciona el nacimiento y ejercicio de otros derechos del trabajador.

3. *El trasfondo social de la capacitación*

El autor nos dice que la capacitación es:

El derecho del trabajador a obtener del patrón conocimientos para superarse como individuo y como trabajador. El patrón tiene la obligación de proveerlos en los términos y condiciones que marca la ley y el derecho a demandar de aquél la obligación de recibirlos en aras de satisfacer los intereses en juego, comunes a todo trabajador, al patrón y a la sociedad.

Detrás de la concepción jurídica se encuentra una posición filosófica de justicia social consecuente con los postulados constitucionales. La

capacitación representa una vía redistributiva de conocimientos, de oportunidades, y de riqueza que actúa como instrumento de mejoramiento material, de jerarquía y de estrato social.

CONCLUSIONES

Del nuevo *status* legal de la capacitación se deriva:

- a) Una nueva filosofía que obliga a un nuevo enfoque jurídico.
- b) La característica jurídica sobresaliente está en que siendo en apariencia un derecho individual del trabajador frente a una obligación jurídica del patrón, es en realidad en esencia un derecho colectivo.
- c) El derecho constitucional del trabajo se encuentra apoyado en el derecho constitucional de la capacitación ya que ambos responden a postulados de justicia social.
- d) La capacitación es necesaria en la relación laboral y fuera de ella. La capacitación de preingreso o precontractual es un avance en ese sentido.
- e) Es pertinente que formalice la Constitución política el reconocimiento expreso de que la capacitación es una garantía a favor de todos los que puedan ejercitar el derecho al trabajo.
- f) Si no se advierten en la capacitación todos los elementos y condiciones que deben concurrir en ella, si no se actúa en consideración a los mismos y si se desconocen el valor imperativo y esencial de interés y si no se comprende que como expresión de derechos lleva aparejadas las obligaciones que gravitan en los mismos sujetos de interés, la capacitación jurídicamente será un derecho imperfecto y en la práctica ruta intransitable hacia las metas de cambio positivo que demanda México.

Fanny PINEDA GÓMEZ

GARCÍA, Marcelo, "Organización regional y seguridad alimentaria", *Estudios del Tercer Mundo*, México, vol. 3, núm. 4, diciembre de 1980, pp. 41-48.

El autor, investigador del Centro de Estudios Económicos y Sociales del Tercer Mundo, presenta en este artículo una serie de planteamientos que constituyen la hipótesis central de un trabajo más amplio denominado "Empresas transnacionales y agricultura en América Latina".

Es un artículo dividido en tres partes; en la primera denominada: "Antecedentes sobre la organización regional en materia agrícola y agro-

industrial", presenta la necesidad de una organización regional en estas materias, misma que ha sido vislumbrada sólo a partir de la década de los años sesenta por algunos organismos regionales. Actitud que se aparta de la tradicional seguida por los gobiernos ya que por largo tiempo la motivación alrededor de la cual giran los intereses para la integración de América Latina está en la industrialización, centrando el esfuerzo agrícola principalmente en los mercados internos y los de ultramar.

Un cambio de actitud se observa a partir de la década de los setenta, en donde se nota un esfuerzo impulsor de la organización regional en materia agrícola, y surgen experiencias en materia de cooperación regional y subregional en América Latina. El autor señala como ejemplo de esto al Grupo de Países Latinoamericanos y del Caribe Exportadores de Azúcar, la Unión de Países Exportadores de Banano, el Grupo Andino, entre otros. Destacan entre ellos el Grupo Andino por ser una organización que, a través de diversos programas y acciones concretas, ha materializado una verdadera integración regional.

Sin embargo, continúa el autor, aún se presenta una situación poco favorable en el programa agrícola y alimentario de una mayoría de la población latinoamericana, lo que debe motivar a buscar los factores reales que impiden la cristalización de los beneficios de la cooperación e integración regional en la búsqueda de la seguridad alimentaria.

En este orden de ideas, en la segunda parte, "Principales obstáculos a la seguridad alimentaria", señala como factores que impiden alcanzar a aquellos relacionados con las estructuras de producción y consumo, como serían: la penetración transnacional, el modelo de ventajas comparativas, la orientación del crecimiento agroindustrial y el contenido de los esquemas de integración.

De tal suerte que las políticas de fomento a la producción están orientadas a satisfacer un modelo de consumo ajeno, en detrimento de la producción de alimentos básicos para el consumo local. Es así que, aunque se logra un crecimiento sostenido en el sector agrícola y agroindustrial, no se han podido solucionar efectivamente los problemas del hambre y desnutrición de la región.

Sugiere el autor, en forma acertada, que no se puede realizar un esfuerzo para buscar las alternativas que la organización regional ofrece para la solución de esos problemas, haciendo caso omiso de esos factores de índole político-económica que requieren una transformación estructural.

Continuando su análisis en la tercera parte, "Opciones para una política de seguridad alimentaria colectiva entre los países del continente", explica que la renovación de la organización regional en los sectores

agrícola y agroindustrial requiere un conjunto de medidas con las que se pueda superar el modelo actual.

Dentro de estas medidas a nivel nacional considera el control de las decisiones de política económica y de asignación de recursos; la adopción de planes de desarrollo agrícola y agroindustriales acordes a las necesidades de cada país y de la región; y una planificación agrícola en la que se incluyan los sistemas de tenencia de la tierra, el aumento de los niveles de empleo y salario en el campo, la demanda de alimentos básicos y una estrategia selectiva de las inversiones extranjeras.

A nivel internacional, obviamente, considera un concepto renovado de la organización regional y subregional en la cual se busque la cooperación bajo normas que eviten reproducir los esquemas actualmente predominantes en el desarrollo agrícola y agroindustrial de América Latina. Hace referencia a síntomas que permiten esperar este giro y concluyen con la afirmación de que esta esperanza va acompañada con la expectativa de que la cooperación e integración regional vayan junto con una voluntad política y la fuerza social que se requiere para producir esas transformaciones en las estructuras.

Bajo estas afirmaciones sería de proponer al autor y a todos aquellos interesados en el tema una invitación a reflexionar sobre la importancia que tienen las normas jurídicas para el logro de cualquier proyecto social y sobre todo cuando se habla de relaciones internacionales. Estamos conscientes de la importancia que tiene la seguridad alimentaria y de los beneficios que aportaría a cada nación una efectiva integración regional en esta materia, por ello es interesante para el jurista este tipo de artículos que nos permiten evaluar la eficacia de los tratados y convenios internacionales.

Alicia Elena PÉREZ DUARTE Y N.

GUTIÉRREZ R., Roberto, "Cambios de matiz en la estrategia económica de México; los años setenta y ochenta", *Comercio Exterior*, México, vol. 31, núm. 8, agosto de 1981, pp. 864-875.

El proceso de crecimiento económico de México, que por momentos exhibió indicadores espectaculares semejantes a los de Japón o Alemania Federal, sufrió un agotamiento acelerado a partir de los setenta y culminó con la devaluación en 1976. Ese modelo de crecimiento, según Roberto Gutiérrez, investigador de El Colegio de México, se fincó en los siguientes supuestos: realización de la producción con base en la

demanda de los estratos de altos ingresos; concentración transnacional en bienes de consumo duradero o intermedios; competencia basada más en la diferenciación de los productos que en la creación de productos nuevos y eficientes; mercado interno sobreprotegido y desligado de los precios promedio internacionales; financiamiento público barato tanto para empresas nacionales como extranjeras (hubo la paradoja que muchas empresas extranjeras más que aportar nuevo capital se han beneficiado del crédito tanto de la banca privada, mixta o pública).

Este modelo encontró a poco andar sus limitaciones inherentes. Los bienes de consumo duradero disminuyen su crecimiento en relación al producto interno bruto, y al no haber redistribución del ingreso nacional la demanda por ellos tiende a congelarse.

La devaluación, producto de tal esquema y de presiones de diversa índole sobre el Estado mexicano, determina que a partir de 1976 un nuevo eje de desarrollo comience a desplazarse —según el autor que reseñamos— del sector privado, alicaído y atrasado, hacia el sector público dotado de recursos financieros que el petróleo comenzaba a originar. Pemex, como empresa estratégica que mayor mano de obra ocupa en el país, y un gobierno federal fuerte y con recursos, serán los nuevos protagonistas de este cambio de matiz que se observa en el actual modelo de desarrollo nacional.

Lo concreto es que si a nivel político el Estado gana terreno frente a los sectores privados, desarticulados y cómplices de la devaluación, a nivel económico tal situación comienza a evidenciarse. La economía mexicana inicia a partir de la década de los ochenta un proceso de petrolización que se exhibe no sólo en la balanza comercial, sino en otros rubros de la economía en su conjunto. Según el Banco Mundial, México se ha petrolizado, pues más del 50% de las exportaciones totales dependen de y son hidrocarburos; en concreto, en 1980 el 61% de las exportaciones fueron de hidrocarburos.

Lo importante, apunta Gutiérrez, no es tanto la monoexportación, sino la monoproducción, sobre la cual el Plan Nacional de Desarrollo Industrial diseña este nuevo modelo, mismo que mientras no madure México vivirá una transición negativa, pues sobre los fundamentos del modelo anterior se desea redespigar el parque industrial y orientar tanto la producción interna como el comercio exterior a una nueva estrategia basada en los siguientes nuevos supuestos: a) los hidrocarburos hay que refinarlos y transformarlos en productos petroquímicos rápidamente; b) el Estado no tiene injerencia mayoritaria en la petroquímica secundaria, la que está y seguirá en manos privadas, y c) los mercados

para dichos productos están potencialmente abiertos y el GATT puede ser la llave para su colocación en su momento.

Un nuevo eje petrolero de desarrollo está visualizado sobre una modernización y despegue de una industria nacional de nuevo tipo que supera con amplitud las limitadas metas de los empresarios vinculados a un mercado interno cautivo y limitado. Es decir, del modelo sustitutivo de importaciones de bienes intermedios, el Plan de Desarrollo Industrial y su proyección apuntan a cambiar las bases de la economía nacional, cambio que deberá pasar por un nuevo pacto social que reemplace al viejo empresario de mentalidad cautiva por empresarios dinámicos y volcados a los mercados internacionales.

El artículo que reseñamos, además de entregar amplia información, comprueba en parte la crisis que enfrenta México en su comercio exterior, crisis que se explica en parte por lo analizado por Gutiérrez, pero que se evidencia bajo la fórmula "mayor endeudamiento externo menor exportación de manufacturas."

El matiz que cambia en el estilo de desarrollo señalado por el autor que comentamos está afectando directamente al sector externo de la economía nacional, propiciando que los déficit entre lo que compramos y vendemos en el exterior los estamos cubriendo con una deuda externa que ya supera casi los 60,000 millones de dólares.

Un artículo bien escrito, basado en amplia información, por lo que lo recomendamos ampliamente a los interesados en los problemas nacionales de hoy y de mañana.

Jorge WITKER

MONTES DE OCA LUJÁN, Rosa Elena y Gerardo ESCUDERO COLUMNA, "Las empresas transnacionales en la industria alimentaria mexicana", *Comercio Exterior*, México, vol. 31, núm. 9, septiembre de 1981, pp. 986-1009.

Los autores presentan un panorama global del elevado desarrollo del sector agroindustrial que, paradójicamente, no corresponde a la gravedad de los problemas a que se enfrenta el país, desde hace unas décadas, en materia de alimentos y nutrición. Acompañan su estudio con una serie de datos estadísticos que apoyan e ilustran mejor que cualquier explicación extensa las opiniones emitidas por ellos. Es en estos datos donde se observa claramente que nuestro país sigue el modelo estadounidense de producción, distribución y consumo alimentarios. Situación

que, por un lado, es benéfica para el desarrollo de la industria agroalimentaria, pero por otro produce desequilibrios en la economía tanto a nivel nacional como familiar.

Inicialmente analizan este subsector industrial haciendo una comparación de su comportamiento en relación con el conjunto del sector industrial; la evolución de sus diferentes ramas y sus efectos en el consumo; la presencia de las empresas transnacionales en este subsector y su grado de transnacionalización; y, finalmente, la concentración de la producción en la rama de alimentos. Todo ello nos lleva a concluir que, a pesar de los esfuerzos del gobierno nacional, el consumidor mexicano se ha visto obligado, por diferentes medios, a aceptar una dieta que no sólo no corresponde a sus costumbres, sino, además, no satisface sus mínimos requerimientos nutricionales.

En realidad el interés de los autores estriba en hacer resaltar el avance que ha tenido esta rama industrial y la influencia de las empresas transnacionales en su desarrollo. Refuerzan su análisis, en una segunda parte, hablando de las relaciones existentes entre la agroindustria y la agricultura; muestran que las características y el crecimiento del sector agrícola no influyen necesariamente en el sector agroindustrial. Afirman que, en realidad, dada la fuerza y la influencia de las empresas transnacionales, esta influencia es inversa, lo cual nos lleva a reflexionar sobre la repercusión que tiene la transnacionalización en el nivel nutricional de los mexicanos, como ya se mencionó anteriormente, y en la dependencia que implica el modelo seguido respecto de los mercados internacionales de alimentos.

Todos estos datos de índole económica nos acentúan la inquietud entre la relación de la legislación y su eficacia. ¿Por qué si México cuenta con una legislación técnicamente buena, tanto en los ámbitos de control sobre inversiones extranjeras, agrario, mercantil y administrativo, se ha llegado a esta situación? En realidad esta interrogante no tiene una sola respuesta. Es menester responder a una serie de preguntas para poder llegar a una respuesta que a su vez permita aportar soluciones concretas al problema alimentario y nutricional a que se enfrenta el país. Es un trabajo arduo y que, sobre todo, requiere de investigación empírica, de estudios de campo, método no muy utilizado en el medio jurídico.

Alicia Elena PÉREZ DUARTE Y N.

MONTES DE OCA LUJÁN, Rosa Elena y Gerardo ESCUDERO COLUMNA, "Las empresas transnacionales en la industria alimentaria mexicana", Co-

mercio Exterior, México, vol. 31, núm. 9, septiembre, 1981, pp. 986-1009.

El Sistema Alimentario Mexicano, además de diseñar un conjunto de políticas que apuntan a alcanzar la autosuficiencia alimentaria del pueblo de México, ha permitido iniciar investigaciones y estudios sobre la industria alimentaria que nos revela la deformación estructural que las empresas extranjeras han realizado en los hábitos tradicionales y hasta sanos que tuvo y aún tiene el pueblo mexicano.

Entre esos estudios destaca este que comentamos de Montes de Oca y Escudero los que, utilizando una metodología empírica pero trascendente, orientan en toda su dimensión la gravedad que envuelve la penetración transnacional en áreas tan sensibles como la alimentaria.

De las interesantes afirmaciones que fluyen del estudio comenzaremos por señalar que la crisis de alimentos ha sido provocada más que nada por la actividad de empresas norteamericanas que, adiestradas en un consumismo de alimentos suntuarios, han determinado el tipo de cultivos y los múltiples usos que de esas materias primas hacen los laboratorios e industrias procesadoras de estos productos que, sin contener elementos nutricionales adecuados, invaden y mimetizan a nuestros niños y adultos.

Los consumos suntuarios —papas fritas, pasteles, galletas, gelatinas, yogures, etcétera— son adecuados para hombres bien alimentados que cubren su dieta normal con leche, carne, huevos, etcétera. Es decir, para el ciudadano norteamericano, alimentado en forma normal y hasta natural, los productos mencionados son deliberadamente bajos en contenidos proteicos, porque así lo exige tanto su hábito alimentario como las normas de salubridad de Estados Unidos.

Ahora bien, ese esquema de “golosina complementaria” es exportado a México, en donde precisamente amplios sectores de la población no están bien nutridos y precisamente “esos complementos” suntuarios sustituyen los alimentos fundamentales, lográndose con ello un consumo de reemplazo que quizás sea lucrativo para las filiales de las empresas transnacionales, pero que, según el estudio que reseñamos, es ampliamente perjudicial para nuestra niñez subalimentada.

Con ese criterio “suntuario y complementario” las empresas agroindustriales proceden a demandar las materias primas que el campo mexicano les otorga, ya sea vía arriendos de ejidatarios o de compras de cosecha en verde. Con ello, por ejemplo, el maíz que no es una fuente primaria para la industria alimentaria suntuaria de origen norteamericano, es reemplazado por el sorgo u otros granos que sirven de base a alimentos

suntuarios, los que al ser mezclados de colorantes y conservadores son presentados en los centros de diversión para deleite de la niñez mexicana.

Pero hay otros elementos que destacan los investigadores que reseñamos. La estrategia consumista de este tipo de productos no atiende a una demanda amplia y popular, sino a los sectores medios altos, mismos que manipulados por la publicidad en los medios de comunicación masiva permiten utilidades y ganancias estratosféricas, pero que no apuntan a satisfacer necesidades socialmente urgentes.

A ese panorama se une la concentración de pocas empresas extranjeras controlando ampliamente el mercado interno. Algunos ejemplos al azar: en la industria de leche condensada, evaporada y en polvo, sólo diez empresas transnacionales detentan el 97% del mercado nacional; en la fabricación de cocoa y chocolate para mesa una empresa controla el 63% del mercado nacional; en la fabricación de palomitas de maíz, papas fritas, charritos y productos similares, cinco empresas capturan el 73.9% del mercado interno.

Como corolario de este análisis, que recomendamos ampliamente, está una afirmación que nos parece fundamental para entender si el SAM tendrá o no éxito. Textualmente los autores expresan: "lo que queremos subrayar es que las características y el crecimiento del sector agrícola no son fundamentales en la evolución de la rama alimentaria, al contrario, las características de la industria alimentaria han sido muy importantes para determinar las formas del desarrollo agrícola..."

Es decir, que no se trata de atacar simplemente la producción agropecuaria para cubrir la demanda alimenticia, sino que debemos elaborar una dieta mínima basada en sus contenidos nutricionales, para desde ella llegar al campo a demandar los insumos necesarios. Lo contrario es seguir dando materia prima para que voraces empresas extranjeras procesen productos suntuarios para determinados estratos sociales, repitiendo pautas consumistas elaboradas para sociedades que nada tienen que ver con nuestras paupérrimas capas sociales mayoritarias.

Jorge WITKER

PÉREZ ELÍAS, Antonio, "La gran ofensiva conservadora en Estados Unidos", *Comercio Exterior*, México, vol. 31, núm. 8, agosto de 1981, pp. 902-907.

La administración Reagan constituye la culminación de un lento pero firme proceso iniciado por la nueva derecha californiana en la década

de los sesenta en varios sectores de la sociedad norteamericana, uno de los cuales ha sido y es el Partido Republicano. Dicha estrategia descansa en la necesidad de rescatar el orgullo nacional demasiado disminuido por la excesiva flexibilidad y equilibrio tanto de los gobiernos demócratas como de republicanos académicos.

Antonio Pérez Elías, maestro de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales de la UNAM, señala que el modelo económico anunciado por el nuevo presidente descansa sobre tres premisas específicas: una reducción importante de los impuestos, 30% en tres años; enérgicas reducciones en los programas de gasto público, excepto lo relacionado con la defensa y la seguridad del país y, finalmente, un aumento extraordinario —60% en tres años— de los ya enormes presupuestos militares y paramilitares.

Dichas medidas responden a la necesidad de atender los problemas agudos que enfrenta la economía norteamericana, y que pueden sintetizarse así: a) inflación inédita e incontrolada (12% anual); b) crisis y falta de competitividad de industrias claves, automotriz, siderurgia, minería; c) agricultura ineficiente que se sostiene mediante subsidios gubernamentales; d) alza en el precio de los energéticos; e) déficit presupuestal de casi 60,000 millones de dólares en el sector público; f) una política monetaria y crediticia restrictiva con aumentos sin precedentes en las tasas de interés, lo que ha acentuado la denominada *stagflation*.

Tal cúmulo de problemas conjuntados —a juicio del presidente Reagan y sus consejeros— sólo puede ser enfrentado con una política económica de corte liberal clásica, eliminando al máximo las intervenciones gubernamentales y desatando la iniciativa creadora de los individuos, quienes en situación de libertad arriesgan, invierten y prosperan al estilo de los primeros quince años siguientes a la Segunda Guerra Mundial. A esa política liberal debe corresponder en lo interno y externo una dosis de patriotismo anticomunista capaz de hacer renacer una mística en el poderío y fuerza de la primera potencia mundial.

Sin embargo, tales premisas originadas en recuerdos de veteranos de guerra victoriosos no resisten el enfrentamiento con las circunstancias del capitalismo de hoy. Galbraith, a quien no se puede acusar de socializante, ha señalado que la pervivencia del sistema capitalista en la realidad actual debe necesariamente sentarse en los siguientes principios: debe haber una administración macroeconómica para reducir al mínimo la inflación y el desempleo; los gobiernos deben proveer los servicios que, por su naturaleza, no interesan al sector privado o en los que éste es deficiente y, finalmente, deben establecerse servicios asisten-

ciales para proteger al ciudadano de circunstancias adversas como desempleo, indigencia, vejez, insalubridad, etcétera.

Contra estas tendencias humanizantes del capitalismo Margaret Thatcher, en Gran Bretaña, y Ronald Reagan, en Estados Unidos, levantan el abstencionismo estatal y la libertad formal.

Lo original de este "reflotamiento" del pensamiento conservador es que la sociedad en su conjunto parece aceptarlo, aunque con rasgos que potencialmente pueden desarrollar efectos contrarios a este modelo y, por ende, beneficiar a los demócratas, quienes esperan su turno luego del desastre dejado por Carter. Sin embargo, la realidad parece favorecer las pretensiones de Reagan. En efecto, el 1º de marzo del presente año el Congreso conoció el proyecto de presupuesto, mismo que contempla la reducción de 3 000 programas de beneficio asistencial, entre los que destacan vivienda, ayuda alimentaria, seguro de desempleo, educación bilingüe para inmigrados, etcétera. Ese presupuesto fue ampliamente aprobado no obstante la negativa de algunos demócratas, entre ellos el senador Edward Kennedy, verdadero náufrago aún del pensamiento liberal en Norteamérica.

El autor que reseñamos expresa que esta corriente conservadora que prácticamente ha copado los puestos de comandos de la sociedad norteamericana responde además al desencanto que sufre el hombre medio y al inusitado impacto que los medios de comunicación masiva están haciendo en la conciencia de una sociedad que ha vivido de glorias inventadas, algunas, y de otras que más que victorias han sido traumáticas derrotas (Vietnam y Nicaragua, por ejemplo).

Como vemos se trata de un ensayo lleno de sugerencias y afirmaciones, que surgidas de hechos, tal vez aislados pero reinterpretados desde una concepción progresista nos entrega Antonio Pérez Elías y que recomendamos ampliamente a aquellos interesados en seguir de cerca los cambios cualitativos que acaecen en el primer país capitalista mundial.

Jorge WITKER

PÉREZ GAITÁN, Alex, "El agro tabasqueño y Pemex", *Presencia Nueva*, México, vol. 1, núm. 3, 1981, pp. 77-82.

Pérez Gaitán, investigador del Centro de Estudios Económicos y Sociales del Tercer Mundo, se suma, con este artículo, a las voces de protesta contra la irracional explotación de hidrocarburos que realiza la empresa nacional Petróleos Mexicanos (Pemex), concretamente en el Estado de Tabasco.

Inicia con una denuncia de la incapacidad de los gobiernos emanados de la Revolución de lograr el desarrollo de una economía eficiente, con un grado de dependencia mucho menor. Llanamente afirma que las contradicciones económicas dentro del Estado nacional son aberrantes ya que la dependencia no es sólo de tecnología, sino que abarca materias primas y la producción de alimentos.

Esta contradicción la explica con la necesidad imperiosa de lograr, por un lado, la autosuficiencia alimentaria y, por otro, la política económica federal que destruye recursos renovables a cambio de recursos no renovables, como los hidrocarburos.

Relata en forma concreta y clara la sistemática contaminación ambiental y alteración ecológica que ha provocado Pemex en Tabasco.

Sostiene que esta empresa ha sido una verdadera pesadilla para los campesinos, por la destrucción y contaminación de tierras y cultivos, al grado que ha surgido una organización independiente de lucha contra Pemex, denominada Pacto Ribereño, en la que se agrupan alrededor de 7 000 campesinos. Además de que el gobierno de la entidad también se ha opuesto oficialmente a dicha empresa, no sólo por la contaminación que acarrea, sino por los enormes desequilibrios socioeconómicos que provoca.

Las cifras son alarmantes: de 23 000 a 30 000 hectáreas de tierras cultivables dañadas; la contaminación de aguas y el rompimiento del ciclo ecológico de especies acuáticas provocado por las dragas de Pemex ha afectado a 12 000 familias de pescadores; según la Liga de Comunidades Agrarias de Tabasco, los retrasos en el pago de indemnizaciones vienen desde 1958.

Todo esto ha motivado la intervención del gobierno federal a través de varias organizaciones institucionales con el propósito de resolver los conflictos entre Pemex y la población tabasqueña; por otro lado, relata el autor, las gestiones del gobernador culminaron con el Convenio de 7 de marzo de 1979, suscrito por el Estado de Tabasco y Pemex, en el que se obligan a aprovechar racionalmente los yacimientos energéticos de la entidad y a compatibilizar la extracción petrolera con la producción de alimentos; sin embargo, la situación que priva en ese Estado sigue siendo la misma.

Sus conclusiones nos llevan a cuestionar la eficacia de los ordenamientos jurídicos aplicables al caso, concretamente hablamos de la Ley reglamentaria del artículo 27 Constitucional en el Ramo del Petróleo y del Reglamento de Trabajos Petroleros, en los cuales se disponen medidas que, de aplicarse, disminuirían considerablemente los conflictos en Tabasco.

Para el jurista son importantes este tipo de artículos de análisis socio-económico, pues despiertan en él la conciencia de que el derecho no es sólo un conjunto de leyes con fuerza coercitiva. También es derecho la evaluación de su eficacia. Si las leyes sólo se dictan en respuesta a presiones políticas del momento, sin que sea importante su aplicación, viviremos siempre en una anarquía en donde la ley del más fuerte ahogue y oprima a los más débiles, alejándonos cada vez más de los ideales contenidos en la Constitución de 1917.

Alicia Elena PÉREZ DUARTE Y N.

PÉREZ GUTIÉRREZ, José Luis, "La dependencia tecnológica alimentaria", *Presencia Nueva*, México, vol. 1, 1981, pp. 83-87.

En su artículo Pérez Gutiérrez hace una aportación a los estudios que se realizan sobre la autosuficiencia alimentaria, abarcando el análisis de la transferencia de tecnología a la que califica como gravosa para las clases populares y ajena a la problemática nacional.

Afirma que el alto grado de dependencia se hace patente por el gran número de empresas transnacionales que dominan completamente el sector agroindustrial y que se traduce en el cambio de hábitos culturales y alimentación de nuestra población.

Es evidente, sostiene, que siendo un país dependiente y en vías de desarrollo, requiera del acceso a nuevas tecnologías para su industrialización, mismas que adquiere de países desarrollados mediante su transferencia, hecho que, en un contexto general, sólo habla a favor de la universalidad de los conocimientos, pero que, ubicados en un determinado núcleo social, pierden su validez, pues cada tecnología responde a situaciones históricas y actuales concretas.

Afirmación que explica la marginación de tecnologías que pertenecían a nuestra cultura y nuestras necesidades para dar paso a otras extranjeras que por sus características pasan a ser propiedad de la clase dominante, la que decide y modifica a su gusto y conveniencia los patrones de consumo. Es así que la tecnología importada sólo satisface las necesidades de la clase minoritaria.

Frente a esto, explica Pérez Gutiérrez, se vislumbra una tendencia a buscar la independencia tecnológica que, sin embargo, aún se encuentra en desventaja frente a la transferencia de tecnología, por la insuficiente asignación de recursos para la investigación y desarrollo de tecnología propia y la carencia de medios para seleccionarla y adaptarla a la producción de artículos de consumo generalizado.

Concluye afirmando que la situación de dependencia hace evidente la importancia que tiene para un país subdesarrollado contar con los recursos humanos y presupuestales necesarios para generar y seleccionar tecnología propia.

El autor se olvida de analizar el esfuerzo que se realiza actualmente en esta área, aunque lo menciona brevemente. El Sistema Alimentario Mexicano (SAM), la Compañía Nacional de Subsistencias Populares (CONASUPO), las secretarías de Agricultura y Recursos Hidráulicos y de Programación y Presupuesto, especialmente, y la Universidad Nacional Autónoma de México son, entre otras, instituciones que trabajan en esta área.

Ahora bien, debemos estar conscientes de que, a pesar de ello, la situación que plantea el autor sigue siendo real, de ahí que sea importante duplicar el esfuerzo a través de políticas e instrumentos jurídicos a fin de que la motivación de inversionistas, científicos, técnicos e industriales nacionales no decaiga en su lucha por la industrialización independiente.

Alicia Elena PÉREZ DUARTE Y N.

RAMÍREZ HERNÁNDEZ, Juan y CHÁVEZ, Adolfo, "Situación alimentaria de México", *Comercio Exterior*, México, vol. 31, núm. 4, abril de 1981, pp. 385-390.

Los autores son, el primero, economista de la Sección de Economía de la División de Nutrición y el segundo, jefe de la División de Nutrición, ambos del Instituto Nacional de la Nutrición.

El artículo que se reseña es un estudio detallado sobre los requerimientos mínimos alimentarios establecidos por el Sistema Alimentario Mexicano, el Instituto Nacional de la Nutrición y otros organismos; sobre las disponibilidades alimenticias, los problemas de abastecimiento y el comercio exterior en materia de alimentos, el cual se ha caracterizado por el incremento de importaciones de estos productos.

Nos presentan datos estadísticos del decenio de los sesenta y del de los setenta, a fin de establecer una comparación de productividad y comercialización que señala el camino para comprender el porqué de la crisis agrícola, sus consecuencias y sus posibles soluciones. Parece que el país no avanza —nos dicen los autores—, ya que aunque los consumos bajaron un poco, las necesidades aumentaron en función del crecimiento urbano. Se diferencian claramente dos decenios, 1960 y 1970, las

características diferenciales fueron el crecimiento de la población, la crisis de la producción agrícola y la disminución de la disponibilidad.

En el primero, la producción alimentaria superó muy ampliamente al crecimiento de la población y como faltó una adecuada absorción de los productos, éstos tuvieron que exportarse en forma significativa.

Este excedente tuvo consecuencias importantes que en parte causaron la crisis alimentaria del siguiente decenio. La más importante fue el desestímulo a la producción a través de la fijación de los precios de garantía, lo que descapitalizó al campo e impidió la inversión sobre todo en productos básicos. En este decenio, la disponibilidad de alimentos no bajó en forma considerable ya que para finales de la década de los sesenta se tenían en promedio cerca de 600 kg. de alimentos por persona al año.

Ya en 1970 fueron necesarias las primeras importaciones realmente fuertes, puesto que uno de los efectos notables de la política anterior fue la caída brusca de la producción de alimentos. En ese momento se pensó que se trataba de algo causado por fenómenos meteorológicos; sin embargo, la tendencia a importar fue creciendo y hasta la fecha no nos hemos podido recuperar.

La situación cambió tanto —nos dicen los autores— que podría pensarse que no se trata del mismo país. Por ejemplo, la producción de frutas y verduras tuvo un despegue brusco (casi se duplicó) y los productos animales tuvieron un repunte espectacular a partir de 1974, que fue el año más agudo de la crisis, lo que demuestra que el problema fue agrícola y no ganadero. El incremento de la ganadería tradicional y del consumo *per capita* de proteínas de origen animal se debió a la inversión hecha en la industria agropecuaria transnacional favorecida por los bajos precios de los granos y la alta demanda de carne en las zonas urbanas.

A finales de los setenta sólo se disponía de poco más de 500 kg. de alimentos por persona al año, y la tasa anual de incremento de la disponibilidad fue de 3.5% contra 4.4% en la década de 1960, perdiéndose así terreno frente al crecimiento demográfico.

Los autores señalan catorce productos básicos y su disponibilidad en el periodo 1970-1980, y son los siguientes:

a) La disponibilidad de maíz y frijol disminuyó entre 35 y 20 kg. por día y por habitante.

b) Las de trigo y arroz se equilibraron.

c) La papa, el jitomate, la naranja y el plátano no representan ningún problema de oferta y más bien lo que requieren son sistemas de comercialización más eficaces para lograr una mejor distribución, sobre

todo en las zonas rurales no productoras. Por la capacidad de producción de estos productos (contamos con excedentes) debería promoverse el consumo impulsando su distribución en las zonas más pobres e influyendo en sus cotizaciones para que la producción sea rentable y los precios accesibles a los grupos de menos ingresos.

d) La disponibilidad de carne, pescado, marisco, leche y huevo aumentó en el curso de 18 años, lo que ha venido a mejorar los niveles de consumo de proteínas, cuando menos en promedio.

e) La disponibilidad de grasa y azúcar tiende a aumentar, aunque a partir de 1976 la de azúcar bajó debido a la especulación y al alza de precios.

Los autores concluyen que la población consumidora de México está dividida en dos grandes grupos, aunque la dieta nacional no la consume nadie. El 25% de la población tiene una disponibilidad alimentaria de 3 500 calorías, mientras el 75% restante dispone de 2 200, lo que es el equivalente al promedio de los países más subdesarrollados, y que esta situación tiene como trasfondo:

1. El crecimiento desmedido de las ciudades.
2. El abandono del campo.
3. El despilfarro del grano por las compañías forrajeras.
4. El uso de la tierra para satisfacer el consumo suntuario de los estratos económicamente poderosos.
5. La marginación del sector tradicional por un mercado especulativo y sin responsabilidad social.

Fanny PINEDA GÓMEZ

RODELIFT, M. R., "El Estado frente al campo", *Nexos*, México, Vol. 4, núm. 47, noviembre 1981, pp. 11-17.

El surgimiento del Sistema Alimentario Mexicano (SAM) y la promulgación de la Ley de fomento agropecuario conforman los hitos más importantes desde 1917 en el campo mexicano. M. R. Rodelift, académico inglés del Institute of Latin American Studies, nos entrega en este artículo una versión original, en cuanto a líneas de interpretación, del fenómeno campesino a la luz de cambios efectuados en el ámbito del sistema social agrario.

Señala el autor que hasta la década de los setenta había dos interpretaciones sobre el problema del atraso agrario mexicano: una populista y otra marxista, pero que ambas partían del supuesto dicotómico que

en el agro mexicano ha habido dos esquemas de política económica: una política agrícola para la zona de riego y una política agraria para las zonas de temporal. Ambas políticas responderían a un deliberado modelo que busca desarrollar un capitalismo exportador moderno y hacia la proletarianización de las clases, y en cambio, una economía campesina de subsistencia de tipo ejidal en las zonas calificadas de temporales. Ello determina que los campesinistas o populistas aún finquen sus esperanzas en la prosperidad colectiva y estatal en las zonas temporales del sur, mientras los marxistas señalan que el capitalismo campesino avanza inexorablemente del área moderna hacia el sur, cubriendo amplias áreas hasta ayer dedicadas al cultivo del maíz y otros granos.

Rodelift arremete contra tales supuestos para señalar que tanto el SAM como la ley antes mencionada buscan desarrollar otro tipo de contradicciones que superan la dicotomía riego-temporal. Dichos instrumentos reflejan la lucha por recursos gubernamentales que se da entre la agricultura campesina de temporal y la agricultura comercial de riego. Es decir, se sostiene con fundamento que en las zonas temporales se ha desarrollado un pequeño y mediano productor que necesita del apoyo estatal para modernizarse y cristalizar un modelo capitalista con ayuda de capitalistas privados, tanto nacionales como extranjeros. Ese sector de naciente burguesía entraría en contradicción con los intermediarios y comerciantes-arrendatarios-ganaderos y exportadores del Norte, mismos que han acumulado grandes fortunas en desmedro de la alimentación del pueblo mexicano. El refuerzo de la siembra de maíz —espectacular en lugares como Puebla— es un indicador de que el gobierno y sus tecnócratas se han inclinado por vía desarrollo empresarial en áreas donde hay productores potenciales iniciar la ruptura del ejido, como centro de base política y económica orientando su poder financiero a desarrollar una nueva burguesía de tipo empresarial mixta privada y estatal.

La estrategia social y política se sustenta en los instrumentos mencionados, especialmente en la Ley de fomento agropecuario que en su artículo 32, en franca oposición al artículo 27 constitucional, permite a los ejidatarios individuales formar "unidades de producción" con pequeños propietarios. Es decir, el ejido, pilar del mencionado artículo fundamental (artículo de la tierra), pasa a ser penetrado tanto por empresarios nacionales como extranjeros, abriendo con ello el cauce para el desarrollo de esa nueva burguesía que la actual administración pretende impulsar bajo el Sistema Alimentario Mexicano que sí apunta a racionalizar y rescatar en parte las producciones que el consumismo transnacional ha venido impulsando en el alimento y consumos nacionales.

Bajo el SAM no cabe duda, sostiene el autor que reseñamos, el Estado

mexicano está dispuesto a ayudar a los pequeños productores campesinos, incluso al costo de derribar las barreras que la Revolución mexicana erigió entre el ejido y la agricultura privada comercial.

Otra parte destacada de esta nueva estrategia es la referente a quitar poder a los ganaderos vinculados a las exportaciones, sector éste que paradójicamente —según este autor— fue impulsado por Lázaro Cárdenas en la década de los años treinta, y fueron abarcando tierras y procesos productivos que en la actualidad es mayor el área cultivable de alimentos para el ganado que para el cultivo de granos, base del alimento del mexicano.

Estamos, pues, frente a una artículo interpretativo, corto en extensión, pero profundo en aportes y afirmaciones que ya son comunes en los análisis del agro mexicano. Una nueva veta abierta tanto por el SAM como por la Ley de fomento agropecuario a la reflexión y análisis que recomendamos ampliamente.

Jorge WITKER

SACHS, Ignacy, "Estrategias de desarrollo con requerimientos energéticos moderados", *Revista de la CEPAL*, Santiago, Chile, núm 12, diciembre de 1980, pp. 106-113.

El autor, director del Centro Internacional de Investigaciones sobre Medio Ambiente y Desarrollo de la Escuela de Altos Estudios en Ciencias Sociales en París, presenta en este artículo sus ideas centrales sobre la crisis de la energía ya que, según apunta, alrededor de ella giran los debates del nuevo orden económico internacional y las estrategias de desarrollo.

En principio explica que son tres distintas crisis de la energía, nosotros podríamos decir que son tres formas bajo las que se presenta una misma crisis que gira alrededor de la escasez de los recursos naturales: el deterioro ecológico, la sociedad de consumo y el alza de los precios del petróleo. Circunstancias que, a largo plazo, hacen que la supervivencia humana dependa de la capacidad de moderar y racionalizar el uso de los hidrocarburos y su sustitución por otras fuentes de energía renovables.

Hace especial hincapié en el uso racional de los hidrocarburos, con miras no a una industrialización justificada sólo a través de la existencia de una sociedad de consumo sino a un desarrollo social más justo, en donde la industrialización esté basada en principios éticos de solidaridad,

tanto con las presentes generaciones como con las futuras, y no en la exclusiva búsqueda de ganancias que se obtienen con un costo social y ecológico muy elevado.

Ante este panorama el autor sostiene que es menester revisar en forma global las estrategias de desarrollo porque la energía participa en todas las actividades humanas. En este contexto es necesario buscar estrategias de desarrollo con moderados requerimientos de recursos energéticos que deben abarcar cinco niveles: la eliminación del desperdicio, lo que se puede lograr a través de una mayor disciplina social; un mejor funcionamiento de los sistemas de producción y consumo mediante una educación de contenido social; la reestructuración del aparato productivo mediante tecnologías ahorradoras de energía, y del aparato de consumo, a través del diseño de productos con escasos requerimientos de energía; la exploración de formas alternativas de satisfacer la necesidad social de energía; y el cambio de valores a fin de que se modifiquen comportamientos y por lo tanto la demanda social.

Los niveles de estrategia requieren diversos tipos de acciones las que, aunque el autor no lo menciona, deben estar apoyadas por una serie de instrumentos jurídicos para ampliar su margen de efectividad.

Dentro de estos niveles de acción destaca especialmente la estrategia relativa al ordenamiento espacial (territorio) y a una necesaria readecuación de los sistemas de transporte en toda América Latina; y las acciones sobre la oferta en donde hace hincapié en la importancia del pluralismo tecnológico que abre las puertas a nuevas alternativas de utilización de fuentes de energía y a un desarrollo más equilibrado.

Finalmente, aporta un esquema para un programa cuyo objetivo sea un desarrollo con requerimientos energéticos moderados y resalta la importancia de movilizar la opinión pública en este sentido.

El autor califica de ambicioso su programa y posiblemente haya quienes lo califiquen de utópico, sobre todo porque quienes deberían llevarlo a cabo son los menos interesados en hacerlo; nosotros coincidimos en sus expectativas de lograr el desarrollo con un costo social menos elevado y, a pesar de las dificultades, sostenemos que mediante una planificación integral y un adecuado marco jurídico se puede aspirar a él, de ahí la importancia que tiene para el estudioso del derecho el artículo de Sachs.

Alicia Elena PÉREZ DUARTE Y N.

SOLÍS, Leopoldo, "Perspectivas de la planeación", *Comercio Exterior*, México, vol. 30, núm. 11, 1980, pp. 1181-1186.

En este artículo el autor insiste en un cambio de estilo de planeación para América Latina, y avizora un nuevo modelo regional. Éste implica el desarrollo integral de la sociedad para alcanzar, a la par, eficiencia productiva y equidad en la distribución del producto.

Nos dice el autor que este concepto se deberá orientar conforme al patrón cultural del que somos herederos con el propósito de no imitar extralógicamente los modelos de quienes primero se desarrollaron, porque en nuestro medio éstos resultan ajenos y desvirtúan el orden de las necesidades sociales, ya que son derrochadores en el consumo y en los recursos, y sus antecedentes son diferentes a los nuestros.

Leopoldo Solís hace hincapié en que los países latinoamericanos podrán encarar el futuro si dan entrada a modelos de desarrollo propios ya que, en la actualidad, esta región cuenta con los elementos suficientes para evaluar su experiencia y dar significado a los logros alcanzados. Otro concepto fundamental que expone claramente consiste en que los intentos de planeación deberán estar animados en naciones como la nuestra, por un cambio de conducta hacia la solidaridad, cohesión y armonía sociales, hacia un sistema de estímulos menos ligados a las cosas y más a las personas y los países.

Es, en síntesis, encontrar el camino para pasar del desequilibrio del mundo actual al equilibrio del mundo futuro.

Fanny PINEDA GÓMEZ

URQUIDI, Víctor L., "Planeación de la ciencia y la tecnología", *Comercio Exterior*, México, vol. 30, núm. 11, 1980, pp. 1237-1243.

Víctor L. Urquidi es actualmente presidente de la Asociación Internacional de Economistas y de El Colegio de México, también es uno de los más brillantes especialistas en planeación con que cuenta México.

En el artículo que se reseña el autor parte de los esfuerzos científicos y tecnológicos que han realizado las diferentes naciones de Europa y América: centra su atención en la problemática de los países en desarrollo mostrando especial preocupación por la situación de México, y da algunas recomendaciones que a su juicio acelerarían el adelanto científico y tecnológico de nuestro país, el cual, aunado a una verdadera planeación global, permitiría satisfacer más oportunamente las necesidades económicas y sociales de nuestra patria, asegurando nuestra independencia económica.

Nuestro autor afirma que cuando nos referimos a la ciencia, la tecno-

logía o el desarrollo, la palabra "plan" puede tener muchos significados, y que por lo mismo, hablar de planeación de la ciencia y la tecnología para el desarrollo, es como entrar en un terreno complejo; pero no obstante, podemos por lo menos aceptar que a largo plazo existe una relación positiva entre investigación científica y tecnológica y desarrollo global y sectorial; que la ciencia y la tecnología influyen en la estructura económica y social; que es posible desarrollar una estructura científica y tecnológica nacional; que es posible definir los objetivos del desarrollo para adecuar el adelanto científico y tecnológico a esos objetivos; que el país en desarrollo dispone de elementos humanos y financieros para elevar el nivel científico y tecnológico; que el gobierno cuenta con los elementos necesarios para formular una política nacional de ciencia y tecnología.

En consecuencia —continúa—, para que la planeación de la ciencia y la tecnología sea tal, se requiere que exista conjuntamente una planeación global del desarrollo. L. Urquidi afirma que en México existe una creciente preocupación por el desarrollo científico y tecnológico; reseña brevemente la trayectoria de nuestro país en ese sentido y finaliza su artículo dando algunas recomendaciones mínimas para la planeación de la ciencia y la tecnología nacional.

Conforme a su criterio, el punto de partida será:

1o. Actualizar el plan indicativo formulado por el CoNaCyT en 1976 y proyectarlo al año 2000;

2o. Encomendar esta tarea a un grupo no incorporado en dependencias del gobierno, compuesto por expertos en investigación básica y aplicada y en política científica y tecnológica, asesorados por funcionarios y por científicos destacados;

3o. No olvidar que la ciencia y la tecnología por sí solas no resolverán los problemas del subdesarrollo, pero un plan global de desarrollo que no tome en cuenta la ciencia y la tecnología será tan eficaz como un plan de ciencia y tecnología que no se relacione con la realidad.

Fanny PINEDA GÓMEZ

WACKER, Vladimir, "El Consejo de Ayuda Mutua Económica", *Estudios del Tercer Mundo*, México, vol. 3, núm. 4, diciembre 1980, pp. 131-185.

Los países socialistas surgidos de la Segunda Guerra Mundial y al impulso de la Unión Soviética constituyen un mercado internacional potencial que no ha sido suficientemente explorado y explotado por países

de economía mixta como México. En la actualidad conforman el 12% del comercio mundial y algunos de ellos comienzan un proceso de apertura asignando al comercio exterior un papel que la rígida planificación centralizada de hace algunos años subestimaba fuertemente.

Para resolver el autarquismo sobreprotegido y la división internacional socialista del trabajo surgió hace treinta años el Consejo de Ayuda Mutua Económica, al cual lo integran los siguientes países: URSS, Bulgaria, Hungría, Polonia, Rumania, Checoslovaquia, República Democrática Alemana, Cuba y Vietnam.

Los principios que orientan al COMECON, según el articulista que reseñamos, son los siguientes: soberanía, igualdad de derechos, interés, ventajas mutuas y ayuda fraternal, principios éstos que se asientan en un conjunto de documentos jurídicos siguientes: Estatutos del COMECON; Convención sobre competencia jurídica; prerrogativas de inmunidades del COMECON; Documentos programáticos del COMECON; Principios básicos de la división del trabajo socialista internacional; Programa complejo de profundización y perfeccionamiento de la cooperación y desarrollo de la integración económica socialista de los Estados-miembros del COMECON.

Si bien es cierto que el COMECON constituye una herramienta supranacional de la planeación conjunta de los países suscriptores, en el área del comercio exterior su función se extiende a uno de los asuntos más complejos que tienen los países de planificación centralizada: la fijación de precios, cuestión que asume perfiles complejos entre los propios Estados socialistas, pero que imposibilita y dificulta grandemente el comercio con los países de economías de mercado. Pese a ello, la tendencia en los últimos años, acota Wacker, es buscar un acercamiento más realista entre los precios promedios internacionales de la economía mundial con los precios internos de los diversos países de planificación centralizada.

En el ámbito de las relaciones internas del COMECON la LXX Convención del Comité Ejecutivo del organismo fijó un sistema de precios contractuales para regir, según el autor que reseñamos, durante el cuatrienio 1976-1980. Igual cosa se convino respecto al financiamiento de divisas, mismas que operan en rublos transferibles vía un sistema *clearing*, en donde los saldos negativos se ajustan a los positivos en función de los intercambios físicos registrados en las balanzas comerciales; es decir, se lleva una estadística numérica rublo-COMECON, sin necesidad de hacer traslados efectivos de divisas, elementos que en un sistema socialista son rigurosamente controlados por los respectivos bancos centrales nacionales.

Pero donde Wacker entrega una inédita información es sobre las instituciones jurídico-económicas que el COMECON ha propiciado al interior del mercado socialista ampliado. En efecto, el autor señala tres formas jurídicas de acción: a) asociaciones económicas internacionales; b) empresas conjuntas y c) inmunidad internacional de organizaciones económicas.

Las dos primeras formas (a y b) son sujetos jurídicos independientes —personalidades jurídicas del Estado sede—, mientras que la comunidad internacional de organizaciones económicas carece de personalidad jurídica, debiendo actuar en base a acuerdos contractuales, cuando uno de los participantes es encargado de dirigir los asuntos de la comunidad y las negociaciones en su nombre y hacia afuera del COMECON.

Wacker señala al efecto, como ejemplo, que en la época actual existen estas organizaciones económicas internacionales: Asociación Económica Internacional para la Técnica Instrumental Nuclear (*Interatominstrument*); la Asociación Económica Internacional para la Producción de Instalaciones Tecnológicas para la Industria Textil (*Intertextilmash*); la Asociación Económica Internacional para la Organización de la Cooperación de la Producción, Suministros de Instalaciones y Otorgamientos de Ayuda Técnica para la Construcción de Centrales Eléctricas Nucleares (*Interamenergo*), etcétera.

A estos novedosos elementos que ofrece el sistema de integración socialista conviene señalar que en Occidente se le omite de los programas académicos bajo el epíteto de considerarlo sólo una agencia de dominación de la Unión Soviética sobre sus países satélites. Sin embargo, P. J. Whiles expresa al efecto: “Uno de los peores malentendidos es presentar al COMECON como una simple extensión del poder soviético. Cuando por el contrario es un freno a ese poder...” Sin aceptar totalmente esa afirmación, el autor señala que si bien URSS ejerce influencia importante sobre el COMECON, muchas áreas quedan reservadas a los otros países, mismos que gracias al poder negociador del propio COMECON han podido ampliar sus relaciones con los países capitalistas de Occidente.

Creemos que artículos como éste ayudan un tanto a despejar tanta desinformación existente sobre el campo socialista y abren perspectivas exploratorias para que países como México puedan exportar a esos mercados rompiendo prejuicios que en el comercio internacional no deben existir.

Como podemos observar, se trata de un ensayo lleno de informaciones en que Vladimir Wacker, dotado lógicamente de una alta carga

valorativa, analiza la estructura y funcionamiento de uno de los intentos más ignorados de integración económica regional.

Jorge WITKER

DERECHO FISCAL

BONIFAZ S., Alida, "El derecho como herramienta en la planeación fiscal", *Selecciones Técnicas*, México, núm. 30, junio de 1981, pp. 4-7.

Con el fin de concientizar para que se reconozca la importancia de que los especialistas en impuestos cuenten con conocimientos jurídicos, destaca la autora el papel del conocimiento del derecho en un programa de planeación fiscal, como soporte y herramienta para lograr la minimización de la carga tributaria a través de estrategias legales en materia de estructuras de capital y emisión de obligaciones, de operaciones con inmuebles y de la protección e incremento del patrimonio del inversionista.

Del que un acto sea mercantil o civil depende qué ley regule el hecho generador del crédito fiscal; por eso es importante que los especialistas en impuestos conozcan ambas ramas del derecho.

El derecho civil da el conocimiento acerca de cuándo los menores tienen capacidad o carecen de ella para actuar jurídicamente; asimismo informa de la capacidad para celebrar operaciones entre cónyuges, ascendientes, y descendientes, que al modificar la distribución de los bienes en la familia alteran la base gravable de cada uno de los miembros de ella.

Proporciona también las nociones sobre cómo proteger e incrementar el patrimonio al menor costo fiscal, planeando adecuadamente la transmisión por herencia —constituyendo fideicomiso testamentario o estableciendo una sociedad anónima para transmitir las acciones—; o sobre cómo llevar un adecuado equilibrio entre los ingresos y erogaciones evidentes de las personas físicas, pues de ser mayores las últimas, el monto de la discrepancia causa impuesto sobre la renta.

Es esa misma rama del derecho la que señala la categoría de muebles e inmuebles a los distintos bienes —que da origen a distinto tratamiento fiscal—, y la que determina las condiciones que hacen conveniente celebrar contratos de compraventa con condición suspensiva, ya que surten efectos a elección de las partes desde la fecha de celebración o hasta el cumplimiento de la obligación, abriendo la posibilidad de asegurar