

# Sección internacional

## ASUNTOS GENERALES

### El avance de la inversión directa en los países periféricos

A lo largo del decenio de los setenta hubo un importante cambio en la orientación de las inversiones extranjeras provenientes de los países capitalistas industrializados, uno de cuyos síntomas fue el renovado interés de éstos en los países periféricos. Los datos para seguir dicho proceso pueden encontrarse en cifras del Departamento de Comercio de Estados Unidos, en revistas como *Fortune* o *Business Week*, en las estadísticas de la OCDE y de la ONU (en particular las de la CEPAL, para el caso de América Latina). Empero, era difícil encontrar un estudio sobre el curso de la inversión privada internacional en ese período, en el que se analizara su distribución y sus características y del que se pudieran extraer algunas conclusiones generales, encaminadas a delimitar una tendencia.

La reciente publicación de la OCDE, *Investing in developing countries*, procura satisfacer dicha necesidad.<sup>1</sup> En el estudio se señala que, efectivamente, los países subdesarrollados son cada vez más receptores de capital directo proveniente de los 17 miembros de la OCDE que integran el Comité de Asistencia al Desarrollo (DAC): Australia, Austria, Bélgica, Canadá, Dinamarca, Estados Unidos, Finlandia, Francia, Holanda, Italia, Japón, Nueva Zelandia, Noruega, Reino Unido, República Federal de Alemania, Suecia y Suiza. De las inversiones directas procedentes de dichos países, las colocadas en el Tercer Mundo representan en la actualidad alrededor de 25% del total.

1. OCDE, *Investing in developing countries*, París, noviembre de 1982.

Las informaciones que se reproducen en esta sección son resúmenes de noticias aparecidas en diversas publicaciones nacionales y extranjeras y no proceden originalmente del Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A., sino en los casos en que así se manifieste.

El análisis de la OCDE también demuestra que las medidas tomadas por los países exportadores e importadores de capital para promover las inversiones han tenido relativamente poco efecto. Las corrientes de inversiones se definen fundamentalmente por ventajas comparativas en el costo de la fuerza de trabajo, las posibilidades de exportación, la gravitación de los impuestos, los obstáculos sociales o de otro tipo, las condiciones de estabilidad para los capitales invertidos, la posibilidad de generar nuevos proyectos de inversión, y la no discriminación con respecto a los inversionistas locales.

Ante todo, hay que tener en cuenta que la recopilación de datos acerca de las inversiones tiene grandes dificultades de tipo estadístico. En primer lugar, hay diferentes significados acerca de lo que representa una "inversión directa", y en todas ellas hay una mayor o menor asociación con el uso de créditos y préstamos para insumos o equipos. Por supuesto, cada país define de una manera distinta las que considera sus inversiones directas en el exterior. En segundo lugar, muchas inversiones encaminadas a ciertos países, o a plataformas financieras de tipo *offshore* y paraísos fiscales, con frecuencia son parcialmente reinvertidas en otros países, por lo que no existe una clara evidencia de su verdadero destino.

#### Origen y monto de la inversión

Aun en tales condiciones, los resultados estadísticos que ofrece la OCDE son notablemente significativos y muestran una marcada tendencia hacia el crecimiento a lo largo de los años setenta. Esta tendencia, visible durante todo el decenio, tuvo dos interrupciones. La primera de ellas ocurrió en 1974; los autores de la publicación la atribuyen a la desinversión motivada por el cambio en la situación petrolera en el Medio Oriente. El debilitamiento de 1974 fue seguido por una reactivación durante el año siguiente, debido en este caso a un movimiento inverso: la reinversión de la industria petrolera en otras regiones del Tercer Mundo y la reactivación que se desencadenó a partir del aumento del precio del pe-

tróleo y de la aparición de nuevas naciones petroleras. En 1976, la tendencia alcista volvió a retomar la senda ascendente normal, libre ya de las regresiones y las alzas violentas de los dos años precedentes. En 1980 se advirtió una nueva interrupción en la curva creciente de las inversiones. El estudio de la OCDE muestra el fenómeno pero no se detiene a analizarlo, ya que éste no es su propósito, sino sólo mostrar la evolución de las cifras de la inversión. Sin embargo, sus autores extraen una posible conclusión: también en este caso la interrupción podría estar motivada en parte por bruscos cambios en el mercado petrolero, que preanunciarían la inversión en la tendencia de los precios del crudo el año siguiente. Por fin, en 1981, la curva de inversión se recupera y sigue la tendencia ascendente que caracterizó al período de los setenta.

El dato inicial, que corresponde a 1971, es de 3 309 millones de dólares; en 1972 el flujo neto de inversiones llegó a 4 235 millones y en 1973 a 4 720 millones. En 1974 sobrevino la primera interrupción y la inversión neta anual cayó a 1 100 millones. En 1975 se registró una violenta recuperación y la inversión anual prácticamente se duplicó: 10 344 millones. En 1976 prosiguió la marcha ascendente, pero dentro del ritmo normal adecuado a la tendencia general del período: 7 534 millones. En 1977, 1978 y 1979 el flujo anual de capitales fue de 9 424 millones, 10 907 millones y 12 746 millones de dólares, respectivamente. En 1980 se presentó la segunda interrupción —aunque menor que la precedente—, por lo que las inversiones anuales descendieron a 9 585 millones de dólares. En 1981 regresó el movimiento corrector ascendente y se obtuvo un flujo de 14 639 millones de dólares.

El total de inversiones acumuladas al final del período, según el valor en libros, se estima en 137 000 millones de dólares; sin embargo, aquí también hay que tener presente las consideraciones señaladas. En el cálculo del flujo anual de inversiones no se incluyeron las salidas de capital británico en el rubro de petróleo, lo que indudablemente resta homogeneidad a los cálculos, pero no se aclara si están comprendidos en el dato

de la inversión total en el exterior. Además, la tarea de fijar el monto anual de inversión también se complica porque en dicha cifra se incluyen las reinversiones de utilidades, que, en esencia, no constituyen flujos nuevos de capital. En 1981, los dos países con mayor inversión directa en el exterior eran Estados Unidos y la Gran Bretaña, seguidos por la RFA, Japón y Francia. Los porcentajes sobre la inversión total en ese año eran, respectivamente, 48, 11, 9, 8 y 7 por ciento. A continuación seguían Holanda (4%) e Italia y Canadá (3 por ciento cada uno). Gran Bretaña parece perder posiciones frente a Japón y a la RFA, ya que, si se considera el flujo anual de inversión, en 1981 el segundo y el tercer lugar correspondieron a estos países, y el cuarto a la Gran Bretaña, seguida de cerca por Francia. Ya se advirtió que las cifras del Reino Unido no son completamente comparables con las de los otros países, dado que en los datos de la OCDE se excluyen las colocaciones de capital en petróleo; no obstante, de cualquier manera, en 1976 se advierte ese debilitamiento relativo, que se reitera en 1978, 1980 y 1981.

#### Los países receptores

La OCDE distingue cuatro grupos principales de países receptores de la inversión: los países considerados de industrialización reciente (PIR), los países de ingreso medio (PIM), los de bajo ingreso (PBI) y los miembros de la OPEP. Los PIR son Argentina, Brasil, Corea, España, Grecia, Hong-Kong, México, Portugal, Singapur, Taiwán y Yugoslavia. Los PIM son 73 y los PBI 61, mientras que los integrantes de la OPEP son, como se sabe, Arabia Saudita, Argelia, Ecuador, Emiratos Árabes Unidos, Gabón, Indonesia, Irán, Irak, Kuwait, Libia, Nigeria, Qatar y Venezuela. En realidad, dentro de este último grupo, Indonesia es considerada en algunos casos como PBI y Nigeria como PIM.

Sobre el monto total de inversiones directas realizadas hasta fines de 1981, que representaban un valor en libros de 137 200 millones de dólares, los PIR reunían 41%, los PIM 36%, la OPEP 16% y los PBI 7%. Cabe aclarar que en el conjunto de los PIM se incluyen también los paraísos o plataformas financieras.

En el grupo de los PIR, Brasil y México encabezan la lista, con 17 200 y 10 300 millones de dólares acumulados en inversiones directas. Son, también, los dos mayores países receptores de inversiones en el mundo. Siguen en el listado España (6 900 millones), Argentina (5 600), Singapur (3 900), Hong Kong (3 800), Taiwán (2 300),

Corea del Sur (1 600) y Grecia (1 000 millones).

Entre los PIM, los primeros puestos corresponden a los paraísos fiscales y las plataformas financieras como Bermudas (5 500 millones), Panamá (4 900), Bahamas (3 800) y las Antillas Holandesas. Los cinco países siguientes, no considerados "plataformas", son Malasia (3 500 millones), Perú (3 000), Filipinas (2 500), Colombia (2 000) y Chile (2 000 millones). En este grupo también figura Israel, con 1 200 millones.

Los dos mayores países integrantes de la OPEP, por el monto de las inversiones directas, son Indonesia (8 600 millones) y Venezuela (4 300 millones). De acuerdo con este agrupamiento, América Latina (con 71 800 millones de dólares) en 1981 reunía 52% de las inversiones directas de los países que integran el DAC. Le seguían Asia (38 400 millones, 28%), África (15 500 millones, 11%) y Europa (11 500 millones, 9%). La República Popular China, no incluida en ninguno de los grupos mencionados, recibió crecientes sumas de capital directo a partir de 1979. En este año ingresaron 200 millones de dólares; en 1980, 550 millones, y en 1981 más de 2 000 millones. La OCDE juzga que China atraerá más capitales en el futuro.

La preponderancia relativa de los PIR fue en 1981 menor que en 1977 o 1979. Este grupo perdió posiciones en favor de los paraísos fiscales y las plataformas financieras, que en 1977 concentraban 7% de las inversiones directas totales contabilizadas en este estudio de la OCDE; en 1979, 19%, y en 1981, 15%. La proporción decreciente de este subgrupo, de 1979 a 1981, se explica por la participación relativa de la OPEP, que fue de 22% en 1977, cayó a 3% en 1979 y aumentó a 25% en 1981. Finalmente, en el grupo de los PBI, los mayores receptores de inversiones fueron la India, con 2 700 millones de dólares del total acumulado, y Zaire, con 1 600 millones.

#### Estímulos y restricciones

Desde el punto de vista de los países inversionistas la expansión de los capitales colocados en el exterior obedece al deseo de aprovechar las ventajas comparativas que influyen en la rentabilidad. Por otra parte, dado el aumento de los riesgos, los inversionistas necesitan tasas de rentabilidad más altas. Las ventajas derivadas de tratamientos especiales parecen tener menor influencia que las consideraciones vinculadas con la estructura y dimensión del mercado, las características de la fuerza de trabajo y la estabilidad política.

Las medidas de los gobiernos para promover y regular la inversión directa en el exterior tuvieron origen tanto en los países emisores como en los receptores. En el primer caso, los gobiernos apoyan las inversiones porque benefician de distintas maneras a la economía del país exportador de capitales, mediante la promoción de exportaciones de productos —principalmente bienes de capital—, el acceso preferencial a materias primas y energía y la creación de una interdependencia internacional que da un marco más favorable a la expansión de las economías nacionales.

Las medidas de esta naturaleza incluyen la cobertura de riesgos políticos que están fuera del control del inversionista; disposiciones fiscales que ofrecen tratamiento preferencial a ciertas inversiones o evitan la superposición de tasas (lo que generalmente se logra mediante acuerdos bilaterales con el país receptor), y actividades de promoción (financiamiento de estudios de factibilidad y preinversión) y de apoyo oficial, incluso mediante bancos de inversión y desarrollo.

Los países receptores cuentan, a su vez, con medidas promocionales y restrictivas. Entre las primeras pueden mencionarse las concesiones fiscales, el apoyo financiero oficial y otras medidas relacionadas con los controles de cambios, así como las condiciones generales de la inversión, entre las que se cuentan las relativas al mercado de trabajo. Las medidas restrictivas pueden estar relacionadas con el control de las operaciones de filiales extranjeras y la imposición de ciertas condiciones, como la fijación de un porcentaje de exportaciones sobre el valor de la producción, los impedimentos para realizar inversiones en sectores considerados de interés público o vinculados a la defensa, o restricciones a la repatriación de utilidades y a las actividades de los bancos y compañías de seguros. Todo ello, empero, no impidió una expansión considerable de este tipo de actividades en los países subdesarrollados.

Como se dijo, pese a todo las medidas promocionales y restrictivas cumplen un papel subsidiario en la determinación de la conducta de los inversionistas. Los mercados de los países subdesarrollados captan inversiones extranjeras preferentemente a causa de sus perspectivas de desarrollo y de la productividad de su fuerza de trabajo. Incluso, estas condiciones pueden otorgar a los países receptores una posición firme en la negociación con las empresas extranjeras,

las que muchas veces se avienen a estas limitaciones o condicionamientos si el mercado les merece confianza desde el punto de vista de su expansión.

#### Algunos comentarios

Hasta aquí la información más importante que puede obtenerse del trabajo de la OCDE. El comportamiento de la inversión extranjera en los países subdesarrollados, que muestra —según este estudio— una marcada tendencia ascendente en el decenio de los setenta, podría caracterizarse como de recuperación con respecto a un período previo de veinte años de duración. Esta observación se debe a que, después de los primeros años de la posguerra, hubo una menor demanda de productos primarios, en parte debido a la aparición de materiales sintéticos y a la concentración del intercambio mundial entre productores de manufacturas. Todo esto configuró una pérdida relativa de la importancia de los países subdesarrollados en el destino de las inversiones directas de los países más avanzados.

Los capitales se orientaron, en la periferia, hacia los países tradicionales productores de petróleo o hacia las regiones en las que hubo una notable expansión de la base industrial, lo que se combinó, hasta fines de los años cincuenta, con un desarrollo relativamente escaso del crédito internacional. Sin embargo, la industrialización en los países subdesarrollados, al encaminarse más tarde a la incorporación de técnicas avanzadas en las nuevas ramas de punta o productoras de equipo, estimularon la actividad inversionista de las empresas transnacionales. En un principio, este proceso fue estimulado por el propósito de aprovechar los mercados protegidos desde dentro, pero más tarde, a fines de los sesenta y durante los setenta, la nueva industrialización sólo pudo avanzar con una restructuración del comercio y de las inversiones internacionales, que permitieron la expansión de las inversiones de que se da cuenta en el estudio reseñado. □

Carlos Ábalo

### Derecho del Mar: el agitado y promisorio futuro de los océanos

El 10 de diciembre se firmó en Montego Bay, Jamaica, la Convención de la Tercera Conferencia de las Naciones Unidas

sobre el Derecho del Mar, después de un largo proceso de discusiones acerca del régimen jurídico que regirá el uso y el aprovechamiento del océano. Cabe señalar que *Comercio Exterior* ha seguido de cerca las múltiples negociaciones sobre el derecho del mar, cuyos aspectos más sobresalientes se resumen en el recuadro que se incluye con esta nota.

#### Las dos caras de Jano

No fue fácil conciliar los diversos intereses y actitudes a lo largo de un proceso multitudinario tan largo, cuya meta era llegar a un acuerdo aceptable internacionalmente a fin de que la utilización de las riquezas marinas beneficiara a todos los países. Dicha dificultad se hizo evidente, por ejemplo, en el transcurso del sexto período de sesiones de la Tercera Conferencia, efectuado en Nueva York, en 1977, durante el cual no se logró ningún avance con respecto a las anteriores sesiones, principalmente a causa del debate acerca de las materias primas del fondo marino.<sup>1</sup>

Así, al igual que los rostros grabados en las monedas que representaban al legendario rey romano, durante los años que duró la Conferencia hubo dos grupos que casi siempre se dirigieron en direcciones opuestas. Dicha actitud se agudizó conforme se acercaba la firma de la Convención. Un proyecto de Convención se había aprobado el 30 de abril de 1982, en Nueva York, por 130 votos contra 4, y 17 abstenciones. Después, en septiembre del mismo año, la Conferencia celebró tres sesiones para preparar el *Texto* final de la convención, no sin antes escuchar las opiniones de la Unión Soviética, del Grupo de los 77, de la República Federal de Alemania y de Estados Unidos acerca de las consecuencias futuras de dicha Convención. La Unión Soviética, que había figurado entre los abstencionistas, decidió firmar la Convención. Sin embargo, Estados Unidos, Francia, el Reino Unido y la RFA habían suscrito en esos días un acuerdo con el fin de alentar la exploración y explotación de las riquezas marinas por parte de las empresas mineras. Afirmaron que dicho acuerdo era compatible con los documentos aprobados por la Conferencia. Estados Unidos señaló que, desde el punto de vista jurídico, es insostenible pretender que la Convención creara nuevos derechos en esferas

en las cuales se limita a reconocer las normas existentes del derecho internacional. Sin embargo, el Grupo de los 77 declaró que cualquier acción unilateral con respecto a los recursos marinos carecería de validez internacional y conduciría a la adopción de medidas para defender los intereses de todos los estados, declaración a la cual se adhirió la Unión Soviética, en representación de todos los países de Europa oriental.<sup>2</sup>

Por resultar interesantes y reflejar diversas corrientes de opinión, se reproducen algunos comentarios e informaciones de la prensa internacional en torno a la Convención del Derecho del Mar. Según *The New York Times*, Estados Unidos no firmó la Convención porque “rechaza la cláusula consistente en que una autoridad determine quién explotará los metales del fondo del mar y cuánto podrá extraerse, lo cual representa para Asia, África y América Latina el inicio de mayores controles económicos mundiales, cuya sola posibilidad despierta el temor del Gobierno estadounidense. Aunque el presidente de la Conferencia, Tommy Koh, de Singapur, advirtió que cualquier intento de obstaculizar la votación se enfrentaría a la Corte Internacional de Justicia, la delegación de Estados Unidos aconsejó a numerosos delegados abstenerse de firmar, para restar fuerza a la mayoría”.<sup>3</sup>

Días después, el editorial del mismo diario declaró que las objeciones del gobierno de Reagan eran “mezquinas y egoístas y retrasan la causa buscada por el convenio internacional”. Añadió que Reagan reconocía las virtudes de la Convención, pero que rechazaba la cláusula referente a los minerales marinos. Proponía dejar de lado la disposición de que los minerales del fondo del mar son patrimonio común de la humanidad y en cambio firmaba un acuerdo con países de Europa occidental con el fin de iniciar la explotación minera. Sin embargo, Gran Bretaña y la RFA habían tomado parte en una comisión a fin de participar en la elaboración preliminar del reglamento, con lo cual Estados Unidos era el único país industrializado que rechazaba tajantemente la Convención. El editorial neoyorquino resumía sus opiniones destacando que el derecho del mar merece apoyo, puesto que su estudio ha conciliado diversas ideologías para proponer remedios prácticos ante importantes problemas internacionales.<sup>4</sup>

2. *Crónica de la ONU*, vol. XIX, núm. 10, Nueva York, noviembre de 1982.

3. *The New York Times*, Nueva York, 11 de diciembre de 1982.

4. *Ibid.*, 17 de diciembre de 1982.

1. Véase “Conferencia del mar: ominoso paréntesis”, en *Comercio Exterior*, vol. 27, núm. 7, México, julio de 1977, pp. 757-761.

# Los principales acontecimientos

## Una cronología

**1958.** Primera Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Derecho del Mar, en Ginebra, en la cual 89 países aprobaron cuatro convenios internacionales aún en vigor: aguas territoriales y zonas contiguas, alta mar, plataforma continental, y pesca y conservación de la fauna en alta mar. Empero, no se llegó a un acuerdo sobre la extensión de las aguas jurisdiccionales y los límites exactos de la plataforma continental.

**1960.** Segunda Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Derecho del Mar, en Ginebra. No se adoptaron acuerdos relevantes y por un solo voto no fue aprobado el proyecto que establecía en 12 millas el mar territorial.

**1967.** Vigésimosegunda sesión de la Asamblea General, también en Ginebra. La ONU examinó el tema "Utilización pacífica de los fondos marinos y oceánicos más allá de los límites de la jurisdicción nacional y de la explotación de sus recursos en interés de la humanidad entera". Durante esta memorable sesión, el delegado de Malta, Arvid Pardo, se refirió (por vez primera en el transcurso de las negociaciones) a los fondos marinos como "patrimonio común de la humanidad".

**1970.** Con base en la labor realizada por una comisión designada para el estudio de los fondos marinos, la Asamblea General aprobó la "Declaración de principios que regulan los fondos marinos y oceánicos y su subsuelo fuera de los límites de la jurisdicción nacional". Esta zona y sus recursos se declararon "patrimonio común de la humanidad". Se convocó a la Tercera Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Derecho del Mar.

**1972.** Primer período de sesiones de la Tercera Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Derecho del Mar, en Nueva York, durante la cual la Asamblea General acordó establecer el comité especial que integraría la Comisión de los Fondos Marinos.

**1972-1973.** Primer período de sesiones de la Tercera Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Derecho del Mar, en Nueva York; elaboración de un informe de seis volúmenes.

**1974.** Segundo período de sesiones de la Tercera Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Derecho del Mar, realizado en Caracas. Tres comisiones redactarían un amplio temario. La primera, prepararía un proyecto de tratado sobre el régimen internacional de los recursos marinos y los mecanismos de explotación y exploración de los fondos. La segunda, redactaría un proyecto de Convención sobre el derecho del mar. La tercera, dictaminaría sobre la preservación del medio marino.

**1975.** Tercer período de sesiones de la Tercera Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Derecho del Mar, realizado de marzo a mayo, en Ginebra. Se presentó el *Texto único para fines de negociación*.

**1976.** Cuarto período de sesiones de la Tercera Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Derecho del Mar. Los resultados de las negociaciones se exponen en el *Texto único revisado para fines de negociación*.

**1977.** Sexto período de la Tercera Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Derecho del Mar, durante el cual no se logró impulsar la marcha de las discusiones para llegar a disponer de una legislación marina. Comenzó a delinearse la posición de los países industrializados occidentales frente a la de los exportadores de materias primas.

**1978.** Séptimo período de sesiones de la Tercera Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Derecho del Mar, en Ginebra. Se crean siete grupos de negociación para abordar los problemas más arduos.

**1979.** Octavo período de sesiones de la Tercera Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Derecho del Mar, en Nueva York. Primera revisión del *Texto* de 1977

para fines de negociación. Decídese finalizar la labor relativa a la Convención en 1980.

**1980.** Noveno período de sesiones de la Tercera Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Derecho del Mar, en Nueva York y Ginebra. Preparación del "texto oficial" del proyecto de Convención.

**1981.** Décimo período de sesiones de la Tercera Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Derecho del Mar, en Nueva York. Primer texto oficial del proyecto de Convención. Se elige a Jamaica y a la República Federal de Alemania como sedes de la Autoridad Internacional de los Fondos Marinos y del Tribunal Internacional del Derecho del Mar, respectivamente. Estados Unidos plantea dificultades respecto a las disposiciones sobre los fondos marinos. Se programa para 1982 el "último período de adopción de decisiones."

**1982.** Decimoprimer período de sesiones, durante el cual, después de agotarse todos los recursos para lograr un acuerdo general, la Conferencia vota en relación con varias enmiendas al proyecto de Convención; éste se aprueba finalmente, por 130 votos contra 4 y 17 abstenciones.

**1982.** Se firma la Convención, el 10 de diciembre, en Montego Bay, Jamaica. La suscribieron 119 países, incluido México.

**1983.** El Gobierno mexicano ratifica, según se anunció el 18 de marzo, su posición jurídica con respecto al derecho del mar y es el segundo país que deposita el instrumento de ratificación de la Convención ante el Secretario General de las Naciones Unidas, en Nueva York. El primero es las Islas Fiji.

**Nota:** conforme al artículo 305, la Convención sigue abierta para firma en el Ministerio de Asuntos Extranjeros de Jamaica hasta el 9 de diciembre de 1984. Desde el 1 de julio del presente hasta esta última fecha, también está abierta en la sede de la ONU, en Nueva York. □

En el editorial del 12 de diciembre, *Le Monde* destacó la otra cara de Jano al referirse a la euforia que despertó entre los asistentes a la Conferencia el hecho de que más de cien países respaldaron la Convención: los delegados de 140 naciones y nueve entidades "apenas daban crédito a sus oídos cuando escucharon los resultados de la votación: 119 firmas figuraban al calce del documento [117 estados y dos entidades]. Otros 20 países se abstuvieron de ratificar la Convención en espera de una oportunidad para estudiar sus cláusulas". Tres países votaron en contra y siete entidades también se abstuvieron. Japón figuró entre los que no firmaron, aunque a fines de abril había aceptado hacerlo.<sup>5</sup>

Pese a los disidentes, el Secretario General de la ONU declaró, en su discurso de clausura, que en un momento en el cual la cooperación internacional está en crisis, la firma de la Convención venía a ser como una ráfaga de aire puro. En vísperas de firmarse el documento, el embajador Jorge Castañeda —quien presidió la delegación mexicana que concurrió a Jamaica— señaló: "Tenemos ante nosotros el tratado internacional más extenso y ambicioso que jamás se haya negociado para regular el comportamiento de los estados en un espacio que cubre más de dos terceras partes de la superficie del planeta; que representa, indudablemente, tal como lo establece el propio preámbulo de la Convención, una importante contribución al mantenimiento de la paz y la justicia, al progreso para todos los pueblos del mundo, así como a la realización de un nuevo orden económico internacional, más justo y equitativo".<sup>6</sup>

Y al igual que la moneda del personaje, que siempre lleva unidos a los contrarios, el júbilo de los delegados que firmaron la Convención nació ligado a la reserva demostrada por la importante minoría que rechazó el documento, bien por votar en contra (Estados Unidos, Gran Bretaña y la RFA), bien por abstenerse. Los abstencionistas —aparte de Japón— fueron Bélgica, Benín, Botswana, Ecuador, España, Guinea Ecuatorial, Israel, Italia, Jordania, Libia, Luxemburgo, Omán, Perú, República de Corea, Samoa, Santa Sede, Suiza, Venezuela y Zaire. Por diversas razones no estuvieron presen-

tes, entre otros, Arabia Saudita, Argentina, Líbano, Siria, Sudáfrica y Turquía.<sup>7</sup>

#### Aspectos más notables de la Convención

La Convención sobre el derecho del mar establece normas para todos los usos de los océanos. Entre las más importantes destacan las siguientes:

- Los estados ribereños ejercerán la soberanía sobre su *mar territorial* hasta una anchura de 12 millas, pero se permitirá a los buques extranjeros el "paso inocente" por esas aguas, con fines de navegación pacífica.
- Se permitirá a los buques y aeronaves de todos los países el "paso en tránsito" por los estrechos utilizados para la navegación internacional, en la medida en que avancen sin demora y no amenacen a los estados ribereños. Los estados ribereños de los estrechos podrán regular la navegación y otros aspectos del paso.
- Los *estados archipelágicos*, constituidos por uno o varios grupos de islas estrechamente relacionadas y por las aguas que las conectan, tendrán soberanía sobre esas aguas archipelágicas, pero los buques de los demás estados gozarán del derecho de paso por vías marítimas designadas por el Estado archipelágico.
- Los estados ribereños tendrán, en una *zona económica exclusiva* de 200 millas, derechos soberanos con respecto a los recursos naturales y algunas actividades económicas, y tendrán también cierto tipo de jurisdicción sobre la investigación científica y la preservación del medio marino. Todos los demás estados tendrán libertad de navegación y sobrevuelo en la zona, así como libertad de tender cables y tuberías submarinas.

Los estados sin litoral y los "estados con características geográficas especiales" tendrán derecho a participar en la explotación de una parte de la pesca de la zona cuando el Estado ribereño no pueda capturar toda la pesca por sí solo. La delimitación de las zonas económicas que se superpongan "se efectuará por acuerdo. . . sobre la base del derecho internacional. . . a fin de llegar a una solución equitativa. Se concederá especial protección a las especies altamente mi-

gratorias de peces y a los mamíferos marinos".

- Los estados ribereños tendrán derechos de soberanía sobre la *plataforma continental* (la parte nacional de los fondos marinos) a los efectos de su exploración y explotación, sin afectar la condición jurídica de las aguas y el espacio aéreo suprayacentes. La plataforma se extenderá al menos hasta 200 millas de la costa, y hasta 350 millas o incluso más en determinadas circunstancias. Los estados ribereños compartirán con la comunidad internacional parte de los ingresos que obtengan de la explotación del petróleo y otros recursos en cualquier parte de la plataforma más allá de 200 millas. La delimitación de las plataformas que se superpongan se hará de la misma forma que la de las zonas económicas exclusivas. Una Comisión de Límites de la Plataforma Continental hará recomendaciones a los estados sobre el límite exterior de la plataforma.

- Todos los estados gozarán en *alta mar* de las libertades tradicionales de navegación, sobrevuelo, investigación científica y pesca. Tendrán el deber de tomar, individualmente y en cooperación con otros estados, medidas para la administración y conservación de los recursos vivos.

- El mar territorial, la zona económica exclusiva y la plataforma continental de las *islas* se determinarán de conformidad con las normas aplicables a la tierra firme, pero las rocas no aptas para mantener habitación humana o vida económica no tendrán zona económica ni plataforma continental.

Los estados ribereños de *mares cerrados o semicerrados* deberán cooperar entre sí en la administración de los recursos vivos del mar en materia de investigación científica.

Los *estados sin litoral* tendrán derecho de acceso al mar y desde el mar, y gozarán con tal fin de libertad de tránsito a través del territorio de los estados en tránsito, por todos los medios de transporte.

Los estados utilizarán "los medios más viables de que dispongan" para prevenir y controlar la *contaminación del medio marino* procedente de cualquier fuente. La Convención define las responsabilidades de cada categoría de estados (estados del pabellón, del puerto y ribereños) en cuanto a la prevención de la contaminación y el castigo a los infractores, en particular cuando se trate de buques, y define también la severidad de las medidas para obligar al cumplimiento de las normas contra la contamina-

5. *Le Monde*, París, 12 de diciembre de 1982.

6. Discurso del embajador Jorge Castañeda en la sesión final de la Tercera Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Derecho del Mar, Montego Bay, Jamaica, 6 de diciembre de 1982.

7. Véase ONU, "United Nations Convention on the Law of the Sea Concluded at Montego Bay, Jamaica, on 10 December 1982", doc. C.N.7.1983, Treaties 1 (Depositary Notification).

ción. Los estados cooperarán entre sí en escala mundial y regional para formular regulaciones y estándares de protección ambiental, y se comprometerán a promover la asistencia técnica a los países en desarrollo en esa esfera.

Toda la *investigación científica marina* en la zona económica exclusiva y en la plataforma continental se realizará con el consentimiento del Estado ribereño. Estos estados deberán consentir en que estados extranjeros realicen investigaciones con fines pacíficos que cumplan con ciertos requisitos especificados en la Convención. Podrán, sin embargo, rehusar su consentimiento en ciertas circunstancias también aclaradas en el texto. En caso de disputa, el Estado investigador podrá pedirle al Estado ribereño que la someta a conciliación internacional, con base en que este último no está actuando de manera compatible con la Convención.

Los estados deberán fomentar el *desarrollo y la transmisión de la tecnología marina* "según modalidades y condiciones equitativas y razonables". Esto se hará considerando todos los intereses legítimos, incluidos "los derechos y deberes de los poseedores, proveedores y receptores de tecnología".

Los estados deberán resolver por medios pacíficos sus *controversias* relativas a la interpretación o a la aplicación de la Convención. Cuando no puedan hacerlo, tendrán que someterla a un procedimiento obligatorio para todas las partes. Habrá cuatro opciones: el Tribunal Internacional del Derecho del Mar, que se establecerá conforme a la Convención, la ya existente Corte Internacional de Justicia, un tribunal arbitral y otro especial. Algunos tipos de controversias se someterán a conciliación, procedimiento cuyas conclusiones no son de cumplimiento obligatorio.<sup>8</sup>

#### *El doble porvenir del mar*

Estados Unidos y los otros países que rehusaron firmar la Convención parecen reconocer los aspectos benéficos para la comunidad internacional contenidos en el documento. Sin embargo, el Gobierno de Estados Unidos rechaza cuanto se relaciona con la exploración, explotación y distribución de los minerales marinos, pese a las modificaciones aprobadas durante las sesiones realizadas en marzo y abril de 1982, en

Nueva York. Entre las enmiendas destaca lo referente a la forma en que se redistribuirán los beneficios financieros y económicos de la explotación minera obtenida por la Autoridad Internacional de los Fondos Marinos, las políticas relacionadas con los fondos marinos, la limitación de la producción, los sistemas de exploración y explotación, las normas, reglamentos y procedimientos que deberá aprobar la Asamblea, la calificación de los solicitantes de los contratos para exploración y explotación de los fondos marinos, las normas acerca de las reservas de sitios mineros y los planes de trabajo que habrá de aprobar el Consejo. Asimismo, se fija el tonelaje que puede extraer cada contratista, así como la obligación que éstos tienen de poner a disposición de la empresa la tecnología que utilicen.<sup>9</sup>

El carácter dual que privó en la Conferencia del Derecho del Mar se advierte en las dos perspectivas para el uso de los océanos. Por un lado, de acuerdo con las principales definiciones incluidas en la Convención, los estados costeros son totalmente soberanos en sus puertos, bahías y estuarios; sobre una distancia que no excede las 12 millas náuticas, pueden ejercer controles aduaneros, fiscales, sanitarios o migratorios, para prevenir o reprimir las infracciones a los reglamentos vigentes en su territorio nacional o su mar territorial.

En la Zona Económica Exclusiva, los estados costeros gozan de derechos soberanos y exclusivos sobre los recursos vivos y minerales de las aguas, el suelo y el subsuelo. Cuentan con derechos para prevenir y combatir la contaminación del mar y para reglamentar la investigación científica. Tienen derechos, asimismo, sobre los recursos vivos y minerales que existan en el suelo y subsuelo marinos. También pueden establecer el régimen que prevalecerá en las aguas interiores de los estuarios, bahías o golfos que, a causa de la configuración del litoral, o a causa de hechos históricos, se consideran célebres, tales como el Río de la Plata, las bahías de Chesapeake y Delaware, la Bahía de Cancale (Francia), el Golfo de Túnez o el Canal de Bristol.

Por otro lado, los países industrializados que rechazaron ratificar la Convención ven el mar con otros ojos. Buscan precisar el contorno de sus suelos hasta trazar, como si fuera tierra firme, las desconocidas montañas, dorsales y fosas. Investigan la forma de explotar las riquezas del fondo virgen del océano mediante avanzados sistemas, con-

cebidos por una legión de científicos. No obstante, incluso dentro de Estados Unidos, el país que encabezó el rechazo a la Convención, se mantienen dos posiciones con respecto a la explotación de los fondos marinos. Así, por ejemplo, mientras Edwin Meese, consejero presidencial, señala que los recursos del fondo del mar representan una importante opción para el futuro de Estados Unidos, Clifton E. Curtis, del Center for Law and Social Policy, opina que los océanos son algo más que un mercado posible de atrapar, puesto que sus recursos no son más vitales para Estados Unidos que para el resto del mundo.<sup>10</sup>

Tres meses después de firmarse la Convención en Montego Bay, Jamaica, Estados Unidos proclamó una Zona Económica Exclusiva de 200 millas (370 km) a lo largo de sus costas, incluyendo Alaska, las Islas Hawai y los territorios estadounidenses situados en el Pacífico y las Antillas.<sup>11</sup>

Al adoptar esta decisión, que reconoce a los estados costeros la propiedad exclusiva de los recursos vivos y minerales de las aguas, los fondos y subsuelos marinos, Estados Unidos se apegó a las disposiciones de la Convención, aunque votara en contra de las cláusulas relacionadas con la exploración y explotación de los fondos marinos internacionales y no contra las que conciernen a las zonas económicas exclusivas. También México, en noviembre de 1975, proclamó unilateralmente su Zona Económica Exclusiva de 200 millas náuticas, como un acto de soberanía nacional, de acuerdo con las leyes del país y el derecho internacional.<sup>12</sup>

Un acuerdo sobre el Derecho del Mar y la explotación de los recursos marinos en beneficio de la humanidad resulta, cada vez, de mayor importancia. Gran parte del patrimonio terrestre, antes rico, se deteriora. Y mientras millones de especies animales y vegetales desaparecen bajo la acción del hombre, la contaminación y la industrialización, el mar representa aún un inmenso laboratorio viviente que ofrece a los habitantes del mundo una opción muy prometedora. El agitado futuro de los océanos debería aprovechar a la Tierra entera. □

**Graciela Phillips**

8. Véase "Puntos salientes de la Convención sobre el Derecho del Mar", en *Crónica de las Naciones Unidas*, vol. XIX, núm. 6, Nueva York, 21 de febrero de 1983.

9. *Ibid.*

10. *The New York Times*, Nueva York, 21 de febrero de 1983.

11. *Le Monde*, París, 12 de marzo de 1983, y *Excelsior*, México, 11 de marzo de 1983.

12. "Defensa de los recursos marinos", en *Comercio Exterior*, vol. 25, núm. 11, México, noviembre de 1975, pp. 1194-1197.

*Comercio Exterior*, vol. 33, núm. 4,  
México, abril de 1983, pp. 351-354

# La nueva ley estadounidense de consorcios de exportación

SALVADOR MONROY GUTIÉRREZ\*

Desde la segunda mitad de enero hasta fines de febrero pasados, con los auspicios del Departamento de Comercio de Estados Unidos, se ha llevado a cabo en 27 de las principales ciudades de ese país un ciclo de seminarios dedicado a difundir y a promover la nueva Ley de Compañías de Comercio Exterior (*Export Trading Company Act of 1982 —ETC Act—*)<sup>1</sup> promulgada por el presidente Ronald Reagan el pasado 8 de octubre y que entró de inmediato en vigor.

Se trata de aumentar el volumen de las exportaciones estadounidenses y, con apoyo en esta nueva Ley, establecer una depen-

dencia gubernamental que promoverá la formación de compañías y asociaciones exportadoras en las que puedan participar, junto con las industrias productoras de diversos bienes, prestadores de servicios profesionales, bancos, agrupaciones bancarias y bancos *holding*. La *ETC Act* es de obvia importancia para la economía; además de sus efectos en el comercio y en la balanza de pagos, repercutirá en aspectos tales como la modificación y reducción de restricciones al financiamiento de las exportaciones, que antes se veían limitadas por las leyes antimonopólicas estadounidenses.

Las medidas se agrupan en cuatro títulos.

## I. LEY DE COMPAÑÍAS DE COMERCIO EXTERIOR

Se instruye al Departamento de Comercio para que establezca una dependencia encargada de promover la creación de

ETC y de propiciar contactos entre los productores de bienes y servicios exportables y las empresas de comercio exterior.

Se define a la ETC<sup>2</sup> como una organización establecida en Estados Unidos con los propósitos de exportar mercancías y servicios producidos en ese país o facilitar esas exportaciones a empresas no afiliadas al proporcionar "servicios comerciales de exportación", pero no ambas actividades. Podrá también participar en operaciones de importación y triangulación en comercio exterior y contar con participación extranjera mayoritaria en la formación de su capital.

2. El nombre más aproximado en la terminología usada en México sería el de consorcios de exportación; para efectos de este trabajo, dado que la ley obviamente sólo tendrá aplicación en Estados Unidos, se utilizará la expresión compañías de comercio exterior o ETC.

1. Public Law 97-290, 97th Congress, October 8, 1982.

\* Economista, colaborador de la Subsecretaría de Asuntos Económicos de la SRE, México. Este trabajo representa la opinión del autor y no necesariamente la de la Secretaría a la que presta sus servicios.

Es importante destacar los considerandos de la Ley, pues abordan aspectos que recuerdan, en cierto modo, la problemática actual de nuestro comercio exterior, lo que resulta preocupante si tenemos en cuenta la distancia económica entre México y Estados Unidos. Los principales temas que se mencionan son:

- El crecimiento y desarrollo de las compañías de comercio exterior en Estados Unidos ha sido tradicionalmente obstaculizado por la falta de visión exportadora del sector empresarial y por las innumerables barreras burocráticas impuestas por el Gobierno.

- En Estados Unidos hay decenas de miles de empresas pequeñas y medianas con capacidad para exportar, pero que no lo hacen.

- Las actividades de exportación y servicios conexos están fragmentadas en una gran variedad de funciones. Las compañías que actualmente se dedican a estas actividades carecen, por lo general, de suficientes recursos financieros para llegar a un número significativo de exportadores potenciales.

- Estados Unidos necesita mejores empresas de exportación, que puedan lograr economías de escala y que se especialicen en exportar mercancías y servicios con un margen razonable de utilidad al menor costo posible para los productores.

- Aun cuando Estados Unidos es el principal exportador mundial de productos agrícolas, muchos de ellos no se comercializan con la amplitud y eficacia que se obtendría si se canalizaran a través de compañías de comercio exterior.

Igualmente se plantea el constante aumento de la incidencia en la economía del sector servicios, y se hace hincapié en la conveniencia de incorporarlo al nuevo esquema de exportación. Se señala que el dinámico y rápido crecimiento de las industrias relacionadas con los servicios es vital para la economía estadounidense, dado que generan siete de cada diez empleos y contribuyen con 65% del producto nacional bruto. En consecuencia, ese sector ofrece un amplio margen para incrementar la exportación de sus productos.

Sobre la importancia económica del sector exportador en general, se afirma que:

- Las exportaciones estadounidenses crean y mantienen uno de cada nueve empleos en el sector manufacturero y generan uno de cada siete dólares del total de su producción industrial.

- Los déficits comerciales contribuyen a debilitar el dólar en los mercados financieros internacionales y tienen un efecto inflacionario en la economía estadounidense.

- Las actividades de las autoridades estatales y regionales que fomenten las exportaciones de mercancías y servicios pueden representar una importante fuente para la expansión de las exportaciones estadounidenses, así como un campo de experimentación para el desarrollo de nuevos programas de exportación vinculados con las necesidades económicas de diferentes regiones de ese país.

Como puede apreciarse, varios de los considerandos anteriores serían de fácil aplicación a la problemática de exportación mexicana.

## II. LEY DE SERVICIOS BANCARIOS AL EXPORTADOR

Dentro de este título se permite por primera vez a los bancos invertir en las ETC y se legisla sobre la participación del capital extranjero en ellas.

Los objetivos de este título son:

- Procurar el establecimiento de compañías de comercio exterior que cuenten con suficiente fuerza para competir con "instituciones propiedad de extranjeros"<sup>3</sup> similares dentro y fuera de Estados Unidos;

- proporcionar al comercio, industria y agricultura estadounidenses y especialmente a las pequeñas y medianas empresas medios para exportar en forma fluida y permanente;

3. En la Ley se emplea el término "foreign-owned institutions", que probablemente tenga una acepción más amplia que "foreign-owned companies".

- fomentar la participación de bancos regionales y pequeños bancos en la formación de compañías exportadoras, y

- facilitar la creación de compañías de comercio exterior en las que inviertan bancos y empresas no bancarias, lo que permitirá una combinación eficiente de servicios comerciales y financieros para cubrir los requerimientos de cualquier compañía exportadora.

La nueva legislación autoriza a los "bancos de bancos",<sup>4</sup> a las "tenedoras bancarias"<sup>5</sup> y a las empresas denominadas "Edge Act Corporations"<sup>6</sup> a participar en el capital de las ETC, incluso con el 100% del capital de éstas. Si bien se permite la participación de los bancos, se asegura una adecuada separación de las actividades de exportación y de las funciones netamente bancarias.

Asimismo, se incluyen cláusulas de seguridad para reducir los riesgos potenciales de los inversionistas en las ETC, al limitar la inversión y restringir los préstamos a 5 y a 10 por ciento, respectivamente, del capital de los bancos participantes.

En la misma legislación se modifica la *Bank Holding Company Act* de 1956 para reglamentar las formas de participación de los bancos en las ETC. Al hacerlo se establece la exigencia de que las tenedoras bancarias y los bancos de bancos obtengan previamente a su inversión en las ETC la aprobación de la FRB; para ello, el banco notificará a la FRB la inversión proyectada y si dentro de un plazo de 60 días la Junta no

4. Los "bancos de bancos" (*bankers' banks*) se definen como aquellas instituciones que sólo pueden ser clientes de otros bancos ofreciendo diversos servicios que no podrían ofrecer independientemente. No deben confundirse con bancos centrales o regionales. La Ley incluye estas entidades típicamente estadounidenses para estimular a los bancos pequeños a invertir en las ETC.

5. Las "tenedoras bancarias" (*bank holding companies*) son instituciones propietarias de por lo menos una subsidiaria registrada ante la Junta de la Reserva Federal (*Federal Reserve Board*, FRB) que realizan, además de las tareas bancarias normales, actividades de tarjeta de crédito y arrendamiento financiero.

6. Se refiere a las sucursales bancarias sujetas a la supervisión de la FRB y que pueden ocuparse de operaciones bancarias internacionales, incluida la aceptación de depósitos extranjeros.



ha interpuesto ninguna objeción, la autorización queda concedida automáticamente.

La FRB podrá objetar las inversiones en los siguientes casos:

a) Para evitar prácticas bancarias inseguras o erróneas, concentración indebida de recursos, disminución de la competencia o conflictos.

b) Cuando la inversión propuesta afecte potencialmente el equilibrio administrativo o financiero del banco.

c) Cuando el banco no proporcione la información que se le solicite.

Estas medidas facilitan enormemente la ampliación del financiamiento a las exportaciones de las empresas pequeñas y medianas. Hasta ahora, éstas tenían un acceso muy limitado a ese tipo de crédito. Con las nuevas disposiciones, los bancos podrán usar sus sucursales para fomentar la exportación de los artículos que producen pequeñas empresas diseminadas en Estados Unidos, particularmente las ubicadas en poblaciones chicas en donde las ventas externas no tienen una promoción adecuada. Además, los mismos bancos podrán utilizar sus sucursales en el exterior para colocar la producción de esas empresas.

Las disposiciones recientemente aprobadas reducen las restricciones al financiamiento de las exportaciones de dos maneras:

a) Autorizando al Eximbank a garantizar los créditos que instituciones financieras u otros prestamistas oficiales o privados otorgan a las ETC.

b) Facilitando los redescuentos en las operaciones de comercio internacional.

Estas modificaciones podrían interpretarse como una fórmula para otorgar estímulos disfrazados al comercio exterior.

### III. PROTECCIÓN FRENTE A LEYES ANTIMONOPÓLICAS

Uno de los obstáculos más importantes para la creación de consorcios de exportación era la vigencia de rígidas leyes antimonopólicas. Para obviar el riesgo de un juicio que pudiera entorpecer las activida-

des de los consorcios, el título tercero de la Ley faculta al Secretario de Comercio (previa intervención del Procurador General) a expedirles, en ciertas condiciones, "certificados de revisión". El titular de tal certificado no puede ser demandado en cortes criminales o civiles por infracciones a las leyes antimonopólicas, siempre que su conducta se ajuste a las condiciones merced a las cuales se otorgó tal certificado.

Al solicitarlo, el consorcio de exportación debe describir minuciosamente las actividades vinculadas con el comercio exterior que se propone llevar a cabo, y demostrar que:

a) No implican una reducción significativa de la libre competencia ni desalientan las exportaciones de sus competidores.

b) No aumentan, disminuyen o estabilizan más allá de lo razonable los precios internos del producto o servicio que se va a exportar.

c) No implican una competencia desleal contra empresas exportadoras de bienes similares.

d) No conducirán a la reventa posterior en Estados Unidos de los bienes exportados.

Sin embargo, el titular del certificado puede ser sometido a juicio por violación a las leyes antimonopólicas en los siguientes casos:

1) Por el Procurador General, si su actuación amenaza producir un daño claro e irreparable al interés nacional.

2) Por cualquier persona dañada o afectada por la actividad del titular, siempre que, además de probar el daño, pruebe que dicha actividad transgrede alguna de las cuatro normas reseñadas. En este caso, se aplican los siguientes criterios:

a) En caso de ganar el juicio, la ley permite al demandante recibir indemnización sólo por los perjuicios directos sufridos.

b) El demandante podrá iniciar el juicio dentro de los dos años de haber conocido la violación, y hasta cuatro años después de haberse presentado ésta.

c) Siempre existirá en favor de la compañía certificada la presunción de legalidad.

d) En caso de que la compañía certificada gane el litigio, podrá recuperar todos los gastos y costas del juicio.

El procedimiento para obtener un certificado consiste en:

1) Presentar una solicitud por escrito que contenga la información que requieran la Secretaría de Comercio y el Procurador General. Debe incluir datos sobre el mercado en el cual opere el exportador.

2) A más tardar siete días después de la presentación de la solicitud, la Secretaría de Comercio enviará una copia al Procurador General, a la que agregará toda la información que juzgue pertinente pero que debe incluir, entre otros datos, la participación porcentual de la empresa solicitante en el mercado estadounidense.

3) Dentro de los diez días siguientes a la presentación de la solicitud, el Departamento de Comercio deberá publicar en el periódico oficial la noticia de que se ha presentado, incluida una descripción de las características de la empresa y de las actividades que se propone llevar a cabo.

4) Dentro de los 90 días siguientes a la presentación de la solicitud, el Departamento de Comercio y el Procurador General determinarán si el solicitante cumple las normas antimonopólicas y podrán entonces negar o autorizar el certificado.

5) En caso de ser negado, el solicitante tendrá derecho a apelar dentro de los 30 días siguientes.

El Departamento de Comercio, en acuerdo con el Procurador General, podrá publicar pautas para normar la operación de las compañías certificadas.

### IV. MODIFICACIONES A LA LEGISLACIÓN ANTIMONOPÓLICA

Las nuevas disposiciones jurídicas modifican la Ley Sherman<sup>7</sup> y la Sección 5 de la Ley de Comercio Exterior, limitando con-

7. La Ley Antimonopólica Sherman prohíbe expresamente a las empresas estadounidenses participar en contratos, combinaciones o conjuras que inhiban o puedan restringir cualquier acto de comercio dentro y fuera de Estados Unidos.

siderablemente la aplicación de dichas leyes al comercio de exportación. Sólo serán aplicables si se afectan los intereses de exportadores individuales o, en alguna medida, la competitividad del comercio interior en Estados Unidos.

Este título se conoce también como *Foreign Trade Antitrust Improvement Act of 1982*. Implica un giro radical en los criterios jurídicos que hasta la fecha han prevalecido en aquel país con respecto a las actividades monopólicas, y muestra también la decisión política de las autoridades de mejorar la capacidad exportadora de Estados Unidos.

#### COMENTARIOS

Esta Ley responde a la preocupación del Gobierno estadounidense por la constante reducción de sus exportaciones y sus consecuentes efectos en el empleo. En 1981 las exportaciones de manufacturas se redujeron en 7 000 millones de dólares. En el primer semestre de 1982 se redujeron aún más y el déficit comercial de ese sector fue de más de 4 000 millones de dólares.

Las pequeñas industrias (definidas como las que ocupan menos de 250 empleados) recibirán con la creación de las ETC un impulso considerable. Estas empresas sólo aportan aproximadamente 6% de la exportación de manufacturas, a pesar de que representan 17% de la producción industrial. Las ETC les permitirán aumentar sus ventas externas al recibir asesoramiento adecuado para identificar nuevos mercados, al tiempo que reducirán sus riesgos y costos mediante economías de escala.

Diversos estudios indican que la nueva política tendrá consecuencias importantes en la creación de empleos y efectos positivos visibles en la economía. El Departamento de Comercio calcula que las exportaciones se incrementarán alrededor de 5% anual durante los primeros cinco años, lo que significa por lo menos 11 000 millones de dólares anuales de aumento. Ello permitirá crear alrededor de 350 000 nuevos empleos, pues según cálculos recientes cada mil millones de dólares de exportación generan 31 000 empleos directos e indirectos.

El Chase Econometrics estima que gracias

a la aplicación de esta Ley se generará en 1985 un incremento en el empleo de aproximadamente 500 000 puestos de trabajo.

La creación de las ETC no afecta jurídicamente a su más inmediato pero antiguo antecedente, la Ley Webb-Pomerene (*Export Trade Act* de 1918). Las empresas estadounidenses podrán continuar registrándose como "compañías WP" ante la Comisión Federal de Comercio. Sin embargo, no es probable que esto ocurra, pues el margen de maniobra de las ETC supera ampliamente el de las WP. Estas últimas registran desde hace varios años un marcado estancamiento. Participaron sólo con 1.2% del total de comercio exterior estadounidense en 1982, contra 17.5% en 1930. Ello se debe de manera principal a la falta de una corriente adecuada de financiamiento, al temor de violar las rígidas disposiciones antimonopólicas y a la propia obsolescencia de la ley, ya que no considera la exportación de servicios profesionales y de tecnología, actividades que cada vez incrementan más su participación en la comercialización moderna.

Vale la pena señalar que las WP han sido de gran ayuda para estimular la exportación de algunos productos básicos o de bajo valor agregado, como aves de corral, frutas deshidratadas, pasta mecánica y maderas contrachapadas.

Actualmente existen 36 registros WP con más de 310 miembros. Desde la promulgación de la ley, se han otorgado alrededor de 300 registros y más de 4 000 empresas han utilizado sus servicios. Es muy probable y explicable que estos registros disminuyan y se les sustituya a corto plazo por las nuevas facilidades y opciones que la *ETC Act* 1982 ofrece a los productores y prestadores de servicios.

#### CONCLUSIONES

Con varias las consecuencias que se pueden extraer del estudio de la *ETC Act* 1982. Es aconsejable:

- Dar mayor atención en nuestro país a esta nueva legislación. Los responsables de planear las políticas de comercio exterior y el sector empresarial deben tomar conciencia de la necesidad de renovar los mecanis-

mos de fomento a las exportaciones, y de que aun en un país con una estructura bastante más desarrollada que la nuestra, se están debatiendo y renovando las actitudes exportadoras.

- Analizar los efectos a corto, mediano y largo plazo de la nueva legislación estadounidense en nuestro comercio exterior.

- Tomar en cuenta las implicaciones que en materia de subsidios invisibles o disfrazados surjan de las modificaciones a las operaciones del Eximbank en sus préstamos de garantía a las ETC y a las operaciones de redescuento del sistema bancario privado, para adoptar las medidas defensivas adecuadas.

- Adoptar medidas de contingencia para impedir desviaciones o abusos en la definición de "mercancías o servicios producidos en Estados Unidos", pues existe amplia flexibilidad en cuanto a la fijación de requisitos de origen.<sup>8</sup>

- Estudiar la posible participación de capital mexicano privado o estatal en alguna ETC. Esta empresa podría dedicarse a las importaciones del sector público.

- Adaptar el Título II, Ley de Servicios Bancarios al Exportador, al caso mexicano, considerando los cambios recientes que instituyeron las sociedades nacionales de crédito.

- Analizar los efectos que tenga la nueva legislación estadounidense en el desarrollo regional de aquel país, para aprovechar sus aspectos positivos, previa adaptación, en México.

- Por último, examinar la nueva actitud exportadora estadounidense. Sería deseable que los investigadores o las instituciones académicas estudien las tendencias del comercio mundial y las modificaciones que pueda provocar en él la nueva legislación. □

8. El Senado definió como "mercancías producidas en Estados Unidos" a las que contengan no más de 50% de su valor en materiales o componentes importados. *Congressional Record*, vol. 128, núm. 134, parte II, p. H83-16, 1 de octubre de 1982.