

Régimen jurídico de la concurrencia

Rafael Pérez Miranda

LA CONCENTRACION DE CAPITALES EN MEXICO

1. En México la política gubernamental ha propendido en algunos casos directa o indirectamente a la concentración monopólica. Las empresas estatales por otra parte, ocupan un rol destacado en los sectores económicos en que desarrollan su actividad, disfrutando en muchos casos de monopolio absoluto por disposiciones constitucionales, legales o por situaciones de hecho. ⁽¹⁾

1.1. En relación a la política económica, a título meramente ejemplificativo, se puede recordar que en el sector financiero el Estado había impulsado hasta 1982, la concentración en el sector: 1) no autorizando el establecimiento de nuevos bancos, 2) promoviendo la fusión de empresas a través de la multibanca y 3) concertando precios mediante el establecimiento de tasas máximas de interés por el Banco Central.

Similar actitud se advierte en la política tributaria al no obligar a la globalización de los ingresos para aplicar el impuesto a los ingresos de las personas físicas, no considerar los ingresos globales de las unidades económicas (holding) y establecer tarifas en el impuesto sobre la renta que, por ser pagadas en su tasa máxima por la mayoría de las empresas, son ya proporcionales y no progresivas y, en consecuencia, no presionan hacia la diversificación empresarial.

1.2. También la tendencia a diseñar la política económica como si se tratara de un mercado de competencia perfecta y a elaborar instrumentos jurídicos en consecuencia, propenden la concentración monopólica por la lógica expansión de los grupos más poderosos. Destacan en este sentido la sustitución de prohibiciones, por aranceles en comercio exterior y la tendencia favorable en la política gubernamental respecto a la incorporación al GATT.

2. LA ESTRUCTURA EMPRESARIAL:

El análisis de las principales empresas mexicanas, aquellas que por el volumen de su capital y ventas tienen una incidencia relevante en el comportamiento de las principales variantes del mercado, puede resultar ilustrativo de ciertos criterios que necesariamente se deberán tener en cuenta en el análisis jurídico. Estos estudios relativos a la concentración y centralización de capitales, así como los datos estadísticos derivados de los mismos, solo se deben considerar como indicadores de tendencias o como representativos de panoramas mas o menos precisos; en efecto, las estadísticas privadas o del sector público se basan generalmente en encuestas que se basan en la información suministrada por los ejecutivos de las empresas o en las manifestaciones realizadas por los mismos en documentación presentada al gobierno (censos económicos, declaración de impuestos). Es conveniente en consecuencia destacar que esas manifestaciones no siempre son veraces y, además, que a través de las mismas es muy difícil establecer todas las relaciones interempresariales. Además, las comparaciones de comportamientos en años diversos debe relativizarse también por cuanto generalmente las metodologías y los universos encuestados han sido distintos. ⁽²⁾

2.1. **LAS EMPRESAS PARAESTATALES:** Atienden a objetivos estratégicos del desarrollo del país, en muchos casos con carácter de monopolio, con una inversión muy fuerte de capital y con un comportamiento a veces errático, precisamente por estar sujetas a decisiones políticas. Las más importantes, en consecuencia, son líderes en su línea de producción o comercialización y se encuentran entre las primeras. Destaca por supuesto Petróleos Mexicanos (PE-

MEX), organismo descentralizado que factura diez veces mas (1000%) que la empresa que le sigue en orden de importancia.

De las diez empresas mas grandes de México, cinco son paraestatales; ocupan los cuatro primeros lugares y las tres primeras son de capital estatal 100%. En un grupo más amplio, las veinte mayores, ocho son de capital paraestatal. Sin embargo, si ampliamos el número de grandes empresas en estudio, vemos que la incidencia de las de capital estatal disminuye considerablemente: En el grupo de las primeras cien, solo diecisiete tienen mayoría de capital gubernamental.

En el año de 1975, las empresas públicas que desarrollaban sus actividades en la industria extractiva y de transformación —petróleo, petroquímica básica y energía eléctrica, representaban el 0.31% del total de las empresas censadas, pero ocupaban el 14.7% del personal, su retribución era muy elevada pues pagaban el 27.0% de los sueldos ⁽³⁾.

2.2. Las empresas con inversión extranjera representan otro de los grupos importantes en la estructura empresarial dominante en México; cuatro de las diez primeras son transnacionales con mayoría de capital externo (100%) y una quinta integra un tercio de su capital aproximadamente con inversión extranjera. Es así que en las diez empresas con mayor facturación de México, no hay ninguna que se integre en un 100% con capital privado nacional.

Si analizamos el segundo grupo, el de las veinte mayores empresas, solo cinco son de capital extranjero mayoritario, sin embargo, este número se eleva a nueve si consideramos aquellas empresas que tienen una cuota importante de capital externo (mas de 30%).

Veintitres de las primeras cien empresas son de capital transnacional, número que aumenta a cuarenta y cuatro si contemplamos aquellas en las cuales el capital extranjero es minoritario pero significativo. Las cuatro empresas multinacionales mas importantes y que se integran en el grupo de las diez empresas de mayor facturación en el año de 1984, pertenecen a la rama automotriz y en un 100% de capital extranjero.

2.3 Las empresas privadas de capital nacional estan representadas con una sola unidad entre las diez primeras y son siete entre las veinte de mayor facturación; sin embargo, pasan a tener una representación significativa entre las primeras cien, con sesenta. Este número se reduce sensiblemente si tomamos en cuenta solo las empresas de capital nacional privado exclusivo, o en las cuales el capital externo no sea significativo; no hay ninguna de tales características entre las diez primeras; solo tres entre las veinte mayores y treinta y nueve entre las cien que registran mayor facturación.

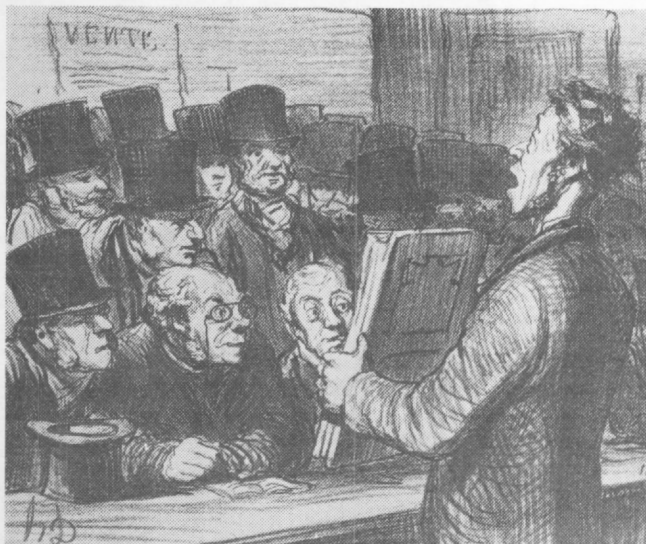
Sin embargo, entre las empresas del sector privado con mayoría de capital estatal, un número significativo de las mayores se encuentra organizada alrededor de "holdings" o empresas controladoras, tendencia que se comenzó a verificar en parte alrededor de los grandes bancos antes de la nacionalización de las instituciones de crédito, pero se sostiene como tendencia con posterioridad a la misma en 1982.

En una encuesta realizada en 1984, en relación a resultados de 1983, los grupos empresariales descritos destacan como los más importantes y dinámicos, cinco participaban entre las diez primeras empresas —desplazando, así considerados, a empresas transnacionales—, siete entre las primeras veinte y veinte entre las primeras cincuenta empresas.

2.4. La Concentración como Proceso en el Sector Industrial Manufacturero. Las Mayores Empresas. Se han realizado estudios estadísticos comparativos del período 1973-1978, relacionando el valor bruto de la producción con las ventas de las 50 y 200 mayores empresas. Un buen elemento que destaca en esta muestra es la sustancial diferencia de tamaño entre el primer grupo, que en 1973 facturaban el 10.8% del valor bruto de la producción y en 1978 el 14.4% respecto a las 200 mayores (incluyendo las primeras 50) que representaban en 1973 el 14.8% y en 1978 el 20.4% ⁽⁴⁾.

Esta producción de un pequeño grupo (50) respecto del resto se explica en parte, como ya fue expuesto, por la presencia de los grandes monopolios estatales, y de las grandes corporaciones con inversiones extranjeras por otra. Si bien en México el estudio de las corporaciones gigantes con inversión extranjera se debe completar con la existencia de los grupos empresariales (agrupados a veces en holdings) que se asocia habitualmente a los capitales externos.

Se puede apreciar sin embargo, que el proceso de agudización de la concentración muestra un mayor



dinamismo en el grado de las primeras 200. En este breve lapso el total del sector incrementó el valor de la producción en 237.8% las primeras 50 empresas aumentaron su facturación en 350.5% y las primeras 200 en 364.8% ⁽⁵⁾

3.— POLITICAS GENERALES

3.1 EL CONTROL MONOPOLICO DEL MERCADO: Que una o más unidades de producción puedan controlar las relaciones básicas respecto a la producción y transacciones de determinados productos genera una de las principales contradicciones en la política económica capitalista.

La concentración y centralización en la producción y distribución de una mercancía es una tendencia natural en un mercado de libre concurrencia, concentración y centralización que eliminan bases materiales que sustentan ese mercado como es la atomización de oferentes y demandantes.

El carácter natural de la monopolización, resultado no siempre buscado por la empresa beneficiada, genera importantes peculiaridades en la legislación económica y en especial en la penal económica.

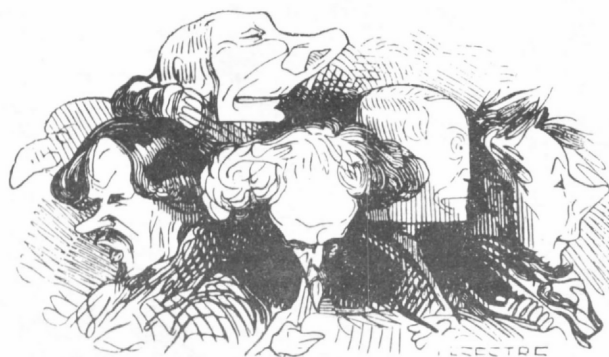
3.2 SITUACIONES DE MONOPOLIO. El mercado monopolístico en *strictu sensu*, basado en un oferente (monopolio) o un demandante (monopsomio) no es la situación habitual en el sector privado —con excepciones destacadas como es el de tecnología—; y la concentración en un número reducido de oferentes (oligopolio) o demandantes (oligopsomio) obliga a definir ciertos criterios arbitrarios y objetivos. Generalmente el legislador no recurre a cuantificaciones estadísticas sino a la posibilidad que tienen las unidades de producción y comercialización de incidir en forma determinante en el compartimiento del mercado (posición dominante).



Los sistemas jurídicos suelen definir por una parte la existencia objetiva del monopolio o de la posición dominante, y por otra la utilización de esta situación de privilegio para obtener un lucro excesivo e ilegítimo (abuso de posición dominante), así como las acciones orientadas a lograr esa posición dominante —dificultando la entrada al mercado de otras unidades de producción, y/o desplazando a las existentes.

4.— FUNCION DE LA CONCURRENCIA: La acción empresarial de concurrir y competir en el mercado, en condiciones libres y leales, cumple una función de sustancial importancia en la teoría liberal en tanto posibilita la autoplanificación de un sistema productivo extremadamente complejo —mano invisible— a través de la determinación equitativa de los precios y de las ganancias, facilitando una asignación justa de ingreso a los factores productivos; ⁽⁶⁾ y es factor determinante —según Marx— en la tendencia a la perecuación de la tasa de ganancia que se verifica en el proceso de transformación de los valores en precio y de la plusvalía en ganancia ⁽⁷⁾. Corrientes políticas y económicas posteriores han relativizado en mayor o menor medida este significado de la concurrencia pero siempre a partir del reconocimiento expreso de su función sustantiva.

En relación al campo jurídico, la temática primera gira alrededor de la convenciencia de legislar respecto a los condicionantes o prerequisites que garantizarían la posibilidad de la concurrencia. En especial se debate el tema vinculado a la estructura del mercado ⁽⁸⁾ hasta donde corresponde al Estado liberal establecer normas que afectan una tendencia natural de la economía capitalista ⁽⁹⁾, la jerarquía de las normas relativas al punto en consideración, y no sólo si corresponde a la órbita constitucional, sino también si es conveniente sólo la regulación administrativa y/o también la represión penal ⁽¹⁰⁾.



5. EL CAPITULO ECONOMICO DE LA CONSTITUCION

La relevancia adquirida por la intervención del Estado en la actividad económica ha motivado que las constituciones modernas, o modificaciones de las antiguas, incluyan disposiciones específicas al respecto, resultando habitual la denominación de capítulo económico de la carta magna o constitución económica a la sistematización de estas disposiciones; lo que llevaría a pensar, inclusive en un derecho constitucional económico⁽¹¹⁾.

Una primera observación necesaria es distinguir los aspectos intervencionistas del Estado en materia Económica y las disposiciones económicas en general, tarea que no promete éxitos fáciles ni inmediatos. Aún en el caso de restringir esta selección a las disposiciones pura y expresamente vinculadas al régimen económico —excluyendo el laboral y el agrario, por ejemplo— el tema sería muy amplio. Otra no menos importante, ya vinculada a la técnica jurídica, es diferenciar las normas de organización económica que responden a un consenso social no partidista de las correspondientes a proyectos partidarios coyunturales.

La dispersión de las normas vinculadas a las relaciones de producción básica y la intervención del Estado en la economía se pueden ver en la nueva constitución española (1978); en la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en los artículos 6, 9, 123, 131 por una parte y del 25 al 28 inclusive por la otra. Respecto a la definición de una política económica precisa o neutralidad del Estado —y de la carta magna—, ver el debate respecto a la interpretación del art. 14 de la Constitución de la República Federal de Alemania en Stein⁽¹²⁾

La reforma constitucional de 1982 en México produjo una cierta innovación en la idea en discusión sobre la neutralidad de la carta magna en los aspectos teórico-ideológicos de los proyectos político-económico de un país, al establecer en el artículo 26 que "...Los fines del proyecto nacional contenidos en esta Constitución determinarán los objetivos de la planeación...", sin precisar que entiende por *proyecto nacional*.

6.— Concurrencia y Sistema Político

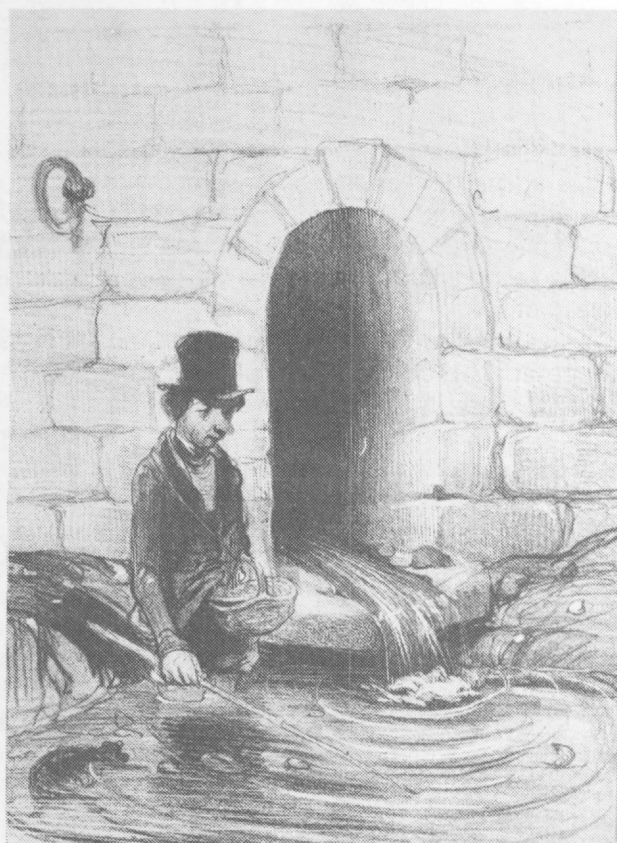
La identificación del liberalismo económico con las ideas democráticas parecía propio del siglo XIX, hasta el renacimiento de esquemas de política económica basados en la dictadura del mercado, en especial a través de ideólogos galardonados con reconocimiento (y premios) gubernamental de países desarrollados y de importantes sectores académicos. Un programa de defensa de la economía de mercado que

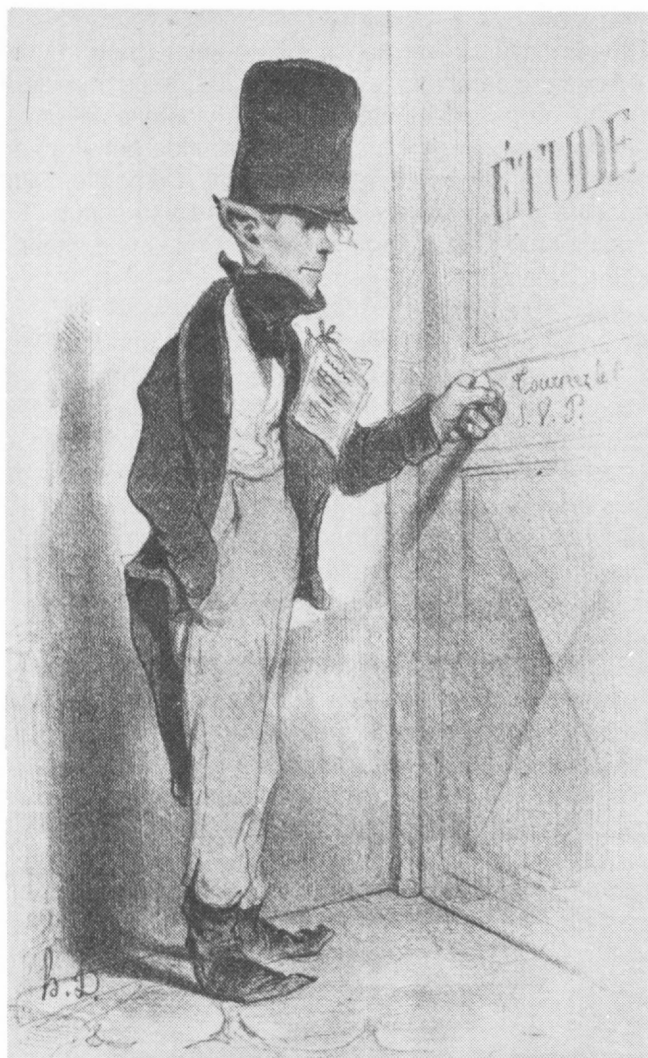
puede llevar a la violencia como último instrumento necesario para la defensa de las libertades pareciera ser la propuesta última de quienes además del desarrollo teórico han logrado una profunda penetración en las grandes potencias capitalistas. Como ejemplificación de esta propuesta me limitaré a transcribir un resumen de sus ideas, y la correspondiente contestación, realizadas por Prebisch:

"...Ante todo, me parece que en el transfondo de estas ideas, como en el caso anterior, se encuentra el concepto fundamental de las teorías neoclásicas. Recuerden ustedes que, según este concepto, cuando rige plenamente la libre competencia, los ingresos de los individuos tienden a igualarse con su respectiva aportación al proceso productivo. Tal es la ética subyacente en el razonamiento neoclásico. Una ética que, por cierto, dista mucho de cumplirse en la realidad.

Dado este concepto, toda restricción a la libre competencia es arbitraria, porque viola ese principio de equidad distributiva, si se me permite emplear mis propias expresiones. Como también será arbitraria toda intervención del Estado que transfiera ingresos de unos grupos sociales a otros, violando también las leyes del mercado. No hay que perturbar en forma alguna su papel de supremo regulador de la economía.

Como aparentemente estamos de acuerdo, prose-





guiré mi interpretación, si ustedes no se oponen. De lo que acabo de expresar se desprenden conclusiones muy importantes. Es necesario que la Constitución limite el poder de las asambleas legislativas y también el poder de las mayorías, para evitar aquellas violaciones.

"Hace más de treinta años demostramos la falsedad de aquel pretérito esquema de división internacional del trabajo, al que ahora, con la prédica neoclásica, se recomienda volver. Y en nombre de la libertad económica se justifica el sacrificio de la libertad política.

¡Comprenda Milton Friedman! ¡Compréndalo también Friedrich von Hayek! Un proceso genuino de democratización se estaba abriendo paso en nuestra América Latina, con grandes dificultades y frecuentes retrasos. Pero su incompatibilidad con el régimen de acumulación y distribución del ingreso conduce hacia la crisis del sistema. Y la crisis lleva a interrumpir el proceso, a suprimir la libertad política; condiciones propicias para promover el juego irrestricto de las leyes del mercado. Tremenda paradoja la de ustedes. Exaltan la libertad política y los derechos individuales.

¿Pero no advierten que en estas tierras periféricas la prédica de ustedes sólo puede fructificar suprimiendo esa libertad y violando esos derechos?

Tremenda paradoja y tremenda responsabilidad histórica. Porque, además de perpetuar y agravar las desigualdades sociales, las ideologías que ustedes predicán conspiran flagrantemente contra el ineludible empeño de llegar a nuevas formas de entendimiento y articulación entre el Norte y el Sur. ¡Inconmesurable es el mal que con su dogma están haciendo! (13).

7. CONCURRENCIA Y CONSTITUCION.

Las disposiciones constitucionales respecto a la concurrencia, son generalmente indirectas y en muchos casos se limitan a la posibilidad de participación del estado en ciertas actividades con exclusividad monopólica. La Constitución Argentina (año 1853) establece principios básicos netamente liberales, contempla el derecho de patente expresamente como derecho de propiedad y establece en consecuencia las bases del posible control monopólico en la producción. Comercialización de productos derivados de innovaciones tecnológicas patentadas. La Constitución mexicana, por el contrario, no hace mención al derecho de propiedad al regular las patentes, y prohíbe expresamente a los monopolios, estableciendo un esquema relativamente preciso de actividades reservadas al estado, a los particulares y, de estas, cuales pueden ser abordadas por extranjeros o sociedades con inversión extranjera.

8. RESTRICCIONES A LA CONCURRENCIA EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

Las argumentaciones ideológicas que presionan un régimen jurídico antimonopólico en el orden interno son generalmente permisivas cuando los acuerdos colusivos interempresariales se orientan a lograr el control monopólico de mercados externos. Los requerimientos de una libre y leal concurrencia se limitan al mercado-estado, al estado-nación, fuera de él las políticas mercantiles se mide exclusivamente por sus resultados. Es por ello que se aceptan así en casi todos los países los monopolios y acuerdos empresariales para exportación y, como contrapartida, se perfecciona la legislación anti-dumping.

Este criterio, favorable a los países desarrollados en su relación con los de menor desarrollo, también es adoptado por estos últimos. Las políticas antidumping en los países en desarrollo se orientan generalmente, sin embargo, a la posible competencia con otros países de similar nivel de desarrollo; destaca en este sentido la legislación argentina, brasileña y chilena, así como la inexistencia de normas similares en

México que, como contrapartida, sufre frecuentemente la presión de las normas antidumping de EE. UU.

México, sin embargo, también contempla como excepción expresa a la prohibición constitucional de los monopolios, un tipo de cartel de exportación⁽¹⁴⁾, originado en factores regionales existentes al momento de sancionarse la carta magna, pero que pese a las múltiples reformas aún se mantiene vigente.

Cuando las situaciones conflictivas amenazan con generar conflictos serios en el mercado interno de los países desarrollados se recurre generalmente a negociaciones gubernamentales tendientes al establecimiento de políticas globales —en especial revaluaciones o devaluaciones en el tipo de cambio⁽¹⁵⁾— o específicas —establecimiento de cuotas de importación o de participación en el mercado, en un determinado bien⁽¹⁶⁾—. Los países subdesarrollados recurren generalmente a medidas de política económica más duras, como los aranceles aduaneros elevados o las prohibiciones de importar. Respecto a las medidas gubernamentales tendientes a obstaculizar el comercio, al establecimiento de restricciones especiales, se establecieron algunas disposiciones en el Acuerdo General sobre Tarifas y Comercio (GATT).

En relación a las prácticas comerciales restrictivas en el comercio internacional y vinculado a los negocios de empresas, la única norma internacional específica es la resolución 35/63 aprobada por la Asamblea General de las Naciones Unidas, el 5 de diciembre de 1980; se hace referencia expresa a las mismas, por otra parte, en los proyectos de Códigos de Conducta para la transferencia de tecnología y para Empresas Transnacionales⁽¹⁷⁾.

La resolución 35/63 contiene una síntesis de los principios aceptados por las legislaciones nacionales más avanzadas como necesarios para que rija un esquema de libre competencia; esta aceptación generalizada implicó, como contrapartida, que los países en desarrollo debieran renunciar a reivindicaciones de mucho tiempo y que, sin embargo, se sostienen en otros foros; me refiero en especial a las demandas de que estos acuerdos sean de aplicación obligatoria al interior de cada país suscriptor y de que se otorgue un trato diferencial beneficioso a los países del tercer mundo⁽¹⁸⁾.

Destacan en la resolución como aportes a nuevos ordenamientos internacionales, y a una mejor interpretación de las disposiciones de los códigos de conducta aún en elaboración, algunas definiciones que a continuación se transcribe y la enumeración sistematizada de las principales prácticas comerciales restrictivas —si bien la enunciación se considera exhaustiva y no meramente enunciativa como lo requerían los países del grupo de los 77—

Definiciones contenidas en la resolución:

Prácticas comerciales restrictivas: "Por prácticas comerciales restrictivas se entienden los actos o el comportamiento de las empresas que, mediante el abuso o la adquisición y el abuso de una posición dominante en el mercado, limiten el acceso a los mercados o de algún otro modo restrinjan indebidamente la competencia, con efectos o posibles efectos desfavorables sobre el comercio internacional, especialmente de los países en desarrollo, y sobre el desarrollo económico de estos países, o que, en virtud de acuerdos entre empresas, formales o no formales, escritos o no escritos, tengan las mismas repercusiones" (b. 1.).

Posición dominante en el mercado: "Por posición dominante en el mercado se entiende la situación en que una empresa, sea por sí sola o actuando conjuntamente con algunas otras empresas, esté en condiciones de controlar el mercado pertinente de un determinado bien o de un determinado grupo de bienes o servicios" (b. 2.).

Empresas: "Por empresas se entienden las firmas, las sociedades de capital, las compañías, otras asociaciones, las personas físicas o jurídicas, o cualquier combinación de las mismas independientemente de la forma de creación o de control o de propie-



dad, privada o estatal, que se dediquen a actividades comerciales e inclusive sus sucursales, compañías subsidiarias, filiales y otras entidades directa o indirectamente controladas por ellas”.

Sin embargo, el relativo avance en la conceptualización de los hechos jurídicos sujetos a debate y la enumeración de los acuerdos colusivos y prácticas monopólicas, en especial el abuso de posición dominante, no puede considerarse un progreso importante en el establecimiento de un Nuevo Orden Económico Internacional; mas bien es un respaldo importante a las legislaciones nacionales de países en desarrollo que han incorporado disposiciones similares y en muchos casos mas avanzadas. Es tambien un precedente para defender en los foros jurisdiccionales internacionales medidas nacionalistas basadas en cierto grado en el daño que ocasiona a la economía nacional este tipo de prácticas.

Los aspectos pertinentes de los códigos de conductas citados (de transferencia de tecnología y de empresas transnacionales) se encuentran paralizados por el mismo tipo de problemas: (i) obligatoriedad o voluntariedad en la aplicación del código, (ii) carácter enunciativo o exhaustivo de las cláusulas restrictivas prohibidas, así como su condicionamiento a través de palabras como “abusivamente” “injustificadamente”, e “indebidamente” que reclaman los países desarrollados —por ejemplo, se prohibirían las cláusulas que restringen las exportaciones no solo cuando lo hicieran “injustificadamente”, o “indebidamente” — (19).

- (1) Por ejemplo esferas de actividad reservadas exclusivamente al Estado o a empresas con mayoría de capital estatal, Constitución y en la Ley para promover la Inversión Mexicana y regular la Inversión Extranjera y en la legislación por una parte, y fertilizantes químicos por otra.
- (2) No se incluye en el análisis el sector financiero, de hacerlos la banca nacionalizada en conjunto o los mayores bancos si se los contempla por separado, integrarían los primeros lugares. Fuente de los datos sobre empresas: Revista Expansión No. 422-México, agosto de 1985.
- (3) Fuente: Secretaría de Programación y Presupuesto, X Censo Industrial —1976 con datos de 1975— Por empresa pública entendemos a los organismos descentralizados productores de bienes y servicios, empresas de mayoría de participación estatal y fideicomisos públicos.
- (4) José de Jesús Martínez-Eduardo Jacobs “Competencia y Concentración: el caso del sector manufacturero, 1970-1975” Rev. Economía Mexicana (C.I.D.E.) No. 2, México 1980, pág. 140.
- (5) Ibidem, pág. 140.
- (6) ADAM SMITH, Riqueza de las Naciones, Libro I, Capítulo VII “Del precio natural, y del actual o mercantil de toda cosa permutable” (varias ediciones).
- (7) CARLOS MARX, El capital, Tomo III, Capítulo XIII, De la Transformación de los valores en precio (varias ediciones).
- (8) Los requisitos mínimos para que la libre concurrencia se verifique y produzca los efectos deseados eran resumidos en (i) un mercado atomizado, con n cantidad de oferentes y n cantidad de demandantes, (ii) transparencia o cristalinidad del mercado y (iii) libre movilidad de los factores productivos.
- (9) Este tema ha recobrado actualidad no solo en el debate académico y empresarial, sino tambien en el periodístico y de consumidores, luego de la orden judicial que obliga a la **automización** en siete compañías de la American Telephone & Telegraph de EE.UU. (las siete compañías estarán, de todas formas, entre las 50 más grandes de EE.UU.)

- (10) Ver Klaus Tiedemann, La criminalité d'affaires, Revue Internationale de Droit Penal, 1er. et. 2e. trimestres 1982 (hay traducción al español de persona).
- (11) EKKEHART Stein, Derecho Político, Ed. Aguilar, Madrid 1971, pág. 186 y ss.
HORST EHMKE, “Economía y Constitución”, ver avance de la traducción de su obra en la publicación de la Universidad Autónoma Metropolitana, Cuadernos de Investigación I, México 1981.
- (12) E. Stein, op. cit. pág. 187
- (13) RAUL PREBISCH, Diálogo acerca de Friedman y Hayek. Desde el punto de vista de la periferia. Revista de CEPAN, Número 15. Santiago de Chile 1981. págs. 172 y 182.
- (14) Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, art. 28...No constituyen monopolios...las asociaciones o sociedades cooperativas de productores para que, en defensa de sus intereses o del interés general, vendan directamente en los mercados extranjeros los productos nacionales o industriales que sean la principal fuente de riqueza de la región en que produzcan o que no sean artículos de primera necesidad...
- (15) Presiones de EE.UU. a las autoridades monetarias de la República Federal Alemana y a Japón para que revaluaran sus monedas para evitar que las exportaciones de la industria manufacturera de esos países afectaran seriamente su comercio interno y exterior.
- (16) Inglaterra ha convenido aparentemente con los exportadores japoneses una cuota de su mercado que puede ser cubierta en ese país, como contrapartida y en tanto se respete la misma no se establecen aranceles especiales ni otro tipo de restricciones.
- (17) Ver sobre el tema: Philippe Brusick, Conjunto de Principios y Normas de las Naciones Unidas para el control de las prácticas comerciales restrictivas: un primer paso decisivo, en Revista del Derecho Industrial No. 13, Año 5, Buenos Aires, Enero-Abril 1983; Carlos M. Correa, El Código sobre prácticas comerciales restrictivas en el Comercio Internacional: examen desde una perspectiva latinoamericana, en Integración Latinoamericana, No. 77, Buenos Aires 1983.
- (18) Carlos M. Correa, op. cit.
- (19) Ver: Rajan Dhanjee, Proyecto de Código Internacional de Conducta para la Transferencia de Tecnología: Situación Actual “Revista de Derecho Industrial No. 13, año 5, Buenos Aires 1983, pág. 80 y ss.; Béatrice Madany, El Código Internacional de Conducta para la Transferencia de Tecnología y el comportamiento de las sociedades Transnacionales intento de evaluación, en Revista de Derecho Industrial, año 4 Buenos Aires 1982, Págs. 51 y ss.

