

III. ANTECEDENTES DEL DERECHO ECONÓMICO	23
Antecedentes del derecho económico en México desde 1810	23
Génesis del derecho económico en el siglo xx	25
Principales doctrinas	25
Transformaciones tecnológicas y estructurales contemporáneas y su impacto en el derecho	35
Impacto en el derecho	40
Transformación de la empresa. Desde la empresa individual hasta la empresa global	41
Tendencias a la integración político-económica	47
La globalización como fenómeno de fin de siglo	48
El aceleramiento de la ciencia y la tecnología. La nueva revolución industrial	53
La empresa global	57

III. Antecedentes del derecho económico

ANTECEDENTES DEL DERECHO ECONÓMICO EN MÉXICO DESDE 1810

El derecho económico en México adquiere relevancia constitucional a partir de la Carta de Querétaro en 1917, anterior a la Carta de Weimar (1919) en Alemania. Establece la propiedad como función social y pilar esencial del sistema de economía mixta que ha construido en su evolución social y política.¹

Desde el importante artículo 27 constitucional vigente que entrega a la nación el origen de toda propiedad, hasta las últimas reformas constitucionales (1992), la rectoría del Estado ha sido factor determinante de su desarrollo democrático, armonizado con las libertades individuales, especialmente el artículo 5o., que reconoce la libertad de trabajo y el principio de la libre concurrencia como base de una economía privada o de mercado.

En cuanto a la legislación secundaria, desde la década de los veinte, el legislador ha venido legitimando la intervención estatal y nacionalizando sectores estratégicos como la energía eléctrica, los ferrocarriles, el petróleo y otras áreas.

Pese a ello, el derecho económico no ha logrado, en materia de legislación, una estructura acorde con su importancia científica. En los últimos años los juristas y abogados han comenzado a formarse en los principios del derecho económico, rompiendo los esquemas formalistas que centran su atención en las codificaciones sistemáticas.

Los avances jurídicos en materia de planificación, y la producción legislativa de contenido económico de los últimos años, plantean enormes desafíos que los juristas tendremos que afrontar con métodos abiertos y creativos que nos alejen de visiones estáticas y regresivas, a fin de desarrollar y utilizar el derecho económico como instrumento que haga realidad la democracia económica postulada en el artículo 3o. de nuestra Carta Magna.

¹ Héctor Cuadra, "Las vicisitudes del derecho económico en México a partir de 1917", en *Lecturas Universitarias*, núm. 28, UNAM, México, 1978, pp. 97-134.

En síntesis, los antecedentes del derecho económico están en la Constitución de 1917 actualizada, y que lejos de postular una suerte de sistema de economía liberal, refuerza y legitima la presencia rectora del Estado, facultándolo para planificar en forma concertada e indicativa el desarrollo económico y social de México.

Sin embargo, en la década de los ochenta México se insertó en una situación jurídico-económica de carácter dual.

Por una parte, en 1983 se reformó la Constitución señalando claramente lo que es el derecho económico y dotar de un claro mandato social al sistema de economía mixta y, por la otra, a partir de 1988 se inició un proceso de privatización y desregulación económica que relega al Estado de la rectoría económica. Para la primera tendencia, Miguel de la Madrid señala textualmente:

Hemos señalado que desde los textos originales de 1917 estaba ya implícito el principio de la rectoría económica del Estado. Los textos de los artículos 27, 28 y 123 así lo prueban. El artículo 131, sobre todo después de la reforma de 1951, es también un importante precepto que refleja este principio.

El concepto de rectoría económica del Estado ha servido de supuesto a la activa intervención del Estado en el desarrollo económico de México a partir de 1917. Esta idea se ha expresado implícita o explícitamente en leyes, reglamentos, planes, programas y, desde luego, en el discurso político. La expresión “rectoría económica del Estado” se ha usado reiteradamente en los programas del Partido Revolucionario Institucional y en los planes y programas de los diferentes gobiernos.

Las reformas constitucionales de 1983 en materia económica desplegaron, actualizaron y sistematizaron los principios existentes de 1917, que se vinieron aclarando y desarrollando en la práctica constitucional desde entonces. Dichas reformas no implicaron un cambio filosófico sino sólo una mayor elaboración y precisión de los textos.²

Corolario y expresión de la tendencia opuesta, privatizadora y orientada a una economía de mercado, es la suscripción y ratificación por el Senado de la República, del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, cuyos objetivos y mandatos para la economía mexicana actual son:

Los objetivos del presente Tratado, desarrollados de manera más específica a través de sus principios y reglas, incluidos los de trato nacional, trato de nación más favorecida y transparencia, son los siguientes:³

- a) Eliminar obstáculos al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de bienes y de servicios entre los territorios de las partes.

² Varios autores, *Estudios jurídicos en torno a la Constitución mexicana de 1917*, UNAM, México, 1992, p. 426.

³ Véase el capítulo 11 de este volumen.

- b) Promover condiciones de competencia leal en la zona de libre comercio.
- c) Aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las partes.
- d) Proteger y hacer valer, de manera adecuada y efectiva, los derechos de propiedad intelectual en territorio de cada una de las partes.
- e) Crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento de este tratado, para su administración conjunta y para la solución de controversias.
- f) Establecer lineamientos para la ulterior cooperación trilateral, regional y multilateral encaminada a ampliar y mejorar los beneficios de este Tratado (art. 101).⁴

Ambos proyectos, en el umbral del siglo XXI, deberán compatibilizarse bajo la meta de alcanzar una sociedad con crecimiento económico y justicia social.

GÉNESIS DEL DERECHO ECONÓMICO EN EL SIGLO XX

Con la emergencia temporal de los modelos neoliberales, las críticas y los cuestionamientos a las facultades de dirección y regulación económicas por parte del poder público, han acentuado la tesis de que el derecho económico como disciplina está en vías de extinción.

Nada más distante de la realidad y pese a los esfuerzos privatistas y desregulatorios de los modelos vigentes, el derecho económico subsiste y se refuerza.

Esta persistencia, sin embargo, no es gratuita. La juseconomía busca el desarrollo económico como un medio para el bienestar del hombre, y los esfuerzos en ese sentido cobran cada día vigencia y plenitud. Las políticas públicas y los análisis económicos del derecho no tienen espacio si se olvidan que la eficiencia de una política económica sólo se concibe si aporta progreso y bienestar a la sociedad humana en su conjunto.

Estos valores siguen como utopías posibles y sus creadores originales merecen ser rescatados de la tecnocracia en turno. A esa necesidad responden las siguientes reflexiones de rescate doctrinario del derecho económico de fin de siglo.⁵

Principales doctrinas

A pesar de que la literatura especializada es reciente, existen diferentes concepciones sobre el derecho económico. Autores como More agrupan

⁴ *Tratado de Libre Comercio de América del Norte*, texto oficial, Porrúa, México, 1993, p. 7.

⁵ Este apartado forma parte del ensayo de Jorge Witker, *Derecho económico*, serie Panorama del Derecho Mexicano, UNAM y McGraw-Hill, México, 1997, pp. 11-20.

las diferentes doctrinas sobre su concepción en dos grandes partes, una denominada determinación sociológica del concepto y otra denominada determinación técnico-jurídica del concepto, en donde agrupa a las concepciones más dispares.

Para tratadistas europeos como Hedemann, las concepciones del derecho económico se agrupan en: teorías colectivas, las cuales incluyen todas las regulaciones que no entran en las ramas jurídicas tradicionales; teorías objetivas, que lo determinan por la materia que forma su objeto, y las teorías cosmovisionistas, que ven en él una manifestación de los tiempos.

Por otro lado, Esteban Cottely clasifica las doctrinas en escuelas de método formal (utilitario) y escuelas de método analítico (filosófico). Antonio Polo las ordena según la amplitud de su visión en las del concepto restringido y en aquellas otras que adoptan un punto de vista más amplio. Modesto Carvalhosa, en su notable obra *Direito económico*, las divide en escuelas: dogmática, integral, autónoma, indefinida en cuanto al método, derecho de la empresa administrativa de la economía, de las comunidades económicas, del desarrollo, teológica y negativista.

La falta de unanimidad en la clasificación de las distintas corrientes se origina en la dificultad de agruparlas en una manera más sistemática; y ello se debe a que una buena cantidad de los autores no se preocupó por exponer de forma concatenada sus ideas.

De esta manera, muchos textos, aun los contemporáneos, tratan de las más variadas cuestiones, que van desde el método aplicable hasta la ideología política que ha de privar, pasando por una enumeración de dispositivos con expresión económica.

Pero lo que debe buscarse es el contenido, debido a que al hablar de las relaciones entre derecho y economía se señala la estrecha unión que existe entre ambos, aunque igualmente se afirma que de ninguna manera todas las normas poseen contenido económico. Todas las normas que tengan un contenido económico pertenecen al derecho económico, siempre que guarden unidad en torno a la regulación de la actividad económica. Esa unidad es la que da connotación juseconómica al derecho. "La actividad administrativa tampoco es una noción jurídica; sin embargo, nadie discute la unidad e independencia del derecho que la tiene por objeto."⁶

En un esfuerzo de clasificación nos permitimos ordenar las doctrinas en genéricas y técnicas. Dentro de las primeras situamos a aquellas que dan una concepción global y amplia, sin llegar a precisar su autonomía e independencia como rama especializada. Las técnicas dan un concepto más concreto.

⁶ Daniel More Merino, *Derecho económico*, Jurídica, Santiago de Chile, 1982, p. 144.

1. Doctrinas genéricas:

- a) Primitiva.
- b) Del método sociológico-jurídico.
- c) Determinación utópica.

2. Doctrinas técnicas.

- a) Diferenciación por el objeto.
- b) Determinación por el sujeto de la norma.
- c) Determinación por el sentido.

Doctrina primitiva

El representante más importante de esta escuela es, indudablemente, el jurista Justus Wilhelm Hedemann. Esta doctrina tiene su comienzo en el *interregno* entre las dos grandes guerras, periodo donde la delimitación académica y la nueva técnica del derecho económico alcanzó su etapa de mayor aceptación. Era el ciclo de adolescencia del derecho y no era recomendable esbozar los límites de esta disciplina ni señalar el continente del concepto. El periodo de la legislación de emergencia hacía difícil detenerse a elucubrar la doctrina y el fundamento del derecho económico.⁷

La permanente discusión metodológica de codificar una rama o dejarla dispersa para su mayor desarrollo se había trasladado a la preocupación de delimitar su concepto.

Para Hedemann, en su primera etapa hacia 1922, el derecho económico es una simple manera de enfocar y apreciar los problemas jurídicos de la época; es el ordenamiento jurídico fundado sobre consideraciones y motivaciones de naturaleza económica. Posteriormente, hacia 1939, al publicar la segunda edición de su obra, expresa que éste viene a ser el derecho de la economía política, con lo cual propone una nueva concepción que lo lleva, incluso, a ubicarse en otra posición que estudiaremos en otra corriente.

La contribución más interesante de la doctrina primitiva es la explicación científica de las normas que generó la emergencia de la guerra. Por primera vez trató importantes figuras iuseconómicas, como la regulación de precios, asignación y permisos, y reconoció que la investigación y el análisis jurídico habían prestado atención absorbente al aspecto formal de las normas, dejando a un lado la auscultación de la realidad, de los factores materiales.

⁷ Justus Wilhelm Hedemann, "La evolución del derecho económico", en *Revista de Derecho Privado*, vol. 35, núm. 415, 1951.

Hans Kelsen y su gran aporte doctrinario al análisis de la norma influyeron decididamente en esta consideración. El derecho económico, en tanto, procuraba que el interés se dirigiese al plano de la realidad nacional.

La comprensión del contexto histórico en el cual surgió esta corriente no explica la moderada solidez del concepto y sí más bien lo singular de sus figuras iuseconómicas. La gran contribución de la doctrina primitiva es el impulso que dio al derecho económico, así como el nuevo método de la investigación jurídica: el del examen de la realidad social en la formulación de la iuseconomía. Éste es el aporte más destacado del pensamiento de Hedemann, sobre el cual volveremos posteriormente, pues, como bien apunta García Máynez: “El problema que debe preocupar al jurista no es el enteramente inútil de la definición del derecho, sino el que consiste en saber cómo podemos distinguir, desde el punto de vista del contenido, un sistema jurídico nacional (necesariamente individual) de otros conjuntos individuales de normas.”⁸

Doctrina del método sociológico-jurídico

Los principales representantes de esta corriente son Rumpf, Kronstein, Westhoff, Geiler y Nipperdey. Todos ellos alcanzaron resonancia como iuseconomistas durante la década de los años veinte en Alemania, conjuntamente con el citado Hedemann.

Esta doctrina conceptúa el derecho económico como resultado de la aplicación de un método a la vida económica. O lo que es lo mismo, el derecho económico como efecto de una técnica de método.

Para estos tratadistas, esta rama jurídica “no es sino el resultado de la aplicación del método sociológico-jurídico a los dominios del derecho que afectan la vida económica, o lo que es igual, el derecho actual examinado a través de perspectivas económicas”.⁹ La especialidad no tiene, para esta doctrina, un fundamento científico y por tanto su delimitación conceptual está referida al resultado que se obtenga de la aplicación de un método, el método sociológico-jurídico.

Esta doctrina, desarrollada en una época larvaria bajo la influencia del pensamiento de Hedemann, confunde la corriente del derecho como ciencia social, con el nacimiento de una nueva rama del derecho. Para ellos, el concepto derecho económico es más bien el derecho de estilo, de corte económico, que una rama especializada.

⁸ Eduardo García Máynez, *Positivismo jurídico, realismo sociológico, iusnaturalismo*, UNAM, México, 1978, p. 87.

⁹ Daniel More Merino, *op. cit.*, p. 28.

De esta manera, consideran un derecho examinado a través de perspectivas económicas, más que un derecho especializado. Hay una confusión entre la ideología y el continente de una rama de la ciencia. La delimitación conceptual no se puede dar como resultado de lo que un método concluye. El método es un instrumento para una ciencia, en todo caso una de las formas de investigación científica de una disciplina; pero de ninguna manera contenido mismo de ella. El concepto del derecho económico no se agota en un método de análisis. Tiene vivencia y, por tanto, concepto independientemente de su método.¹⁰

El método sociológico-jurídico es una prueba de la existencia del derecho económico. Allí está su virtud y su propio límite. La aplicación del método sociológico-jurídico demuestra la existencia científica de esta rama; ésa es su virtud, pero al mismo tiempo evidencia su condición de instrumento que no puede delimitarlo conceptualmente, pues igual puede aplicarse a otras disciplinas especializadas, ése es su límite.

Determinación utópica

Los seguidores de esta doctrina, a la que también se le conoce como determinación por la inherencia con la economía, son Sinzheimer y Klaussing. Autores como More Merino señalan con el nombre propio de dichos juristas a la doctrina que nos hemos permitido denominar determinación utópica, y que Darío Munera Arango llama concepción mixta.

Señala Sinzheimer que la misión y destino del derecho económico es regular y normar las relaciones producidas por una nueva economía. La economía, para este autor, ofrece una nueva forma de vincular jurídicamente a las personas con el Estado.¹¹

Cuando quedó atrás el régimen de la libre concurrencia en la economía y surgieron nuevas regulaciones económicas, se planteó la necesidad de un derecho especializado: el derecho económico.

Tanto Sinzheimer como Klaussing asignan al derecho económico la misión de encontrar para el sistema de la economía actual un normalizador que supere la estructura de la espontánea regulación del sistema de libre mercado. Con más detalle el primero, piensa a futuro en un sistema común o colectivo de la economía como tipo ideal; de esta premisa se afirma su carácter utópico. Considera que las personas son funcionarios que ejecutan una voluntad común que está sobre ellas y en la cual no actúan solamente para sí, sino para un todo.

¹⁰ Jorge Witker, *Técnicas de investigación jurídica*, McGraw-Hill, México, 1996.

¹¹ Darío Munera Arango, *El derecho económico*, p. 34.

Diferenciación por el objeto

Juan B. Siburu, quien es uno de los primeros iuseconomistas de Latinoamérica, es el representante de esta doctrina. El profesor argentino esboza, hacia 1933, el concepto del derecho económico.

Esta teoría, como las que posteriormente iremos detallando —sin que exista orden de subordinación o de prelación—, presenta el derecho económico como una auténtica rama especializada.

Siburu indica que existen hechos sociales normados por el derecho, pero tienen un contenido económico. Esta característica requiere una legislación especializada que responda a la realidad objetiva de las cosas y no una legislación que sólo atienda a su aspecto jurídico, olvidando el aspecto económico como acontece con la legislación común.

Dentro de esta corriente también debe mencionarse a Miguel Herrera, quien conceptúa el derecho económico como “el conjunto de conductas jurídicas que establecen relaciones entre lo comercial y lo fiscal estadual”.¹²

Así concebido el derecho económico, tiene tantas divisiones como las hay en el clásico proceso económico; es decir, un derecho económico de la producción, otro de la distribución, de la circulación y otro del consumo. Igual concepción mantiene Guillermo Cabanellas en su diccionario, cuando afirma que el derecho económico regula “las relaciones jurídicas originadas por la producción, circulación, distribución y consumo de la riqueza”.¹³ Cada una de estas etapas del proceso económico, que a su vez vendrían a ser divisiones de este derecho, se sirve de otras ramas, como el derecho de trabajo e industrial, en la producción; el derecho tributario, en la distribución; el derecho mercantil, en la circulación; y, las ramas más variadas, en el consumo. Lo que significa la presencia de una gama de otras disciplinas en la elaboración del derecho económico, no ya como ramas conexas sino sustanciales. Además, la clásica división del proceso económico adoptada de J.B. Say es actualmente incompleta, pues el pensamiento moderno incluye a la inversión como una etapa más.

Autores como Olivera y More critican a Siburu —aun cuando es indudable su aporte a la claridad de la iuseconomía— porque si bien ofrece la ventaja de la nitidez con que se determina su individualidad en el sistema jurídico, no es menos cierto que adolece del inconveniente de asociar y reunir en una misma especialidad, material jurídico extremadamente heterogéneo.¹⁴

En Alemania encontramos a los representantes más sólidos de esta doctrina, como Krause, quien la define como el “conjunto de preceptos en los

¹² Miguel Herrera Figueroa, “Derecho económico y sociología”. *Estudios de Derecho*, Universidad de Antioquía, Medellín, vol. 19, núm. 58, septiembre 1960, p. 343.

¹³ Guillermo Cabanellas, *Diccionario del derecho usual*, Lima, 1985, t. II, p. 649.

¹⁴ Daniel More, *op. cit.*, p. 29.

cuales encuentra su expresión jurídica la vinculación de la economía a la comunidad nacional". Junto a él, Gieseke, Köttgen y Merkel lo conciben como el derecho de la dirección de la economía. Asienten que la orientación de la economía se proyecta sobre las más importantes esferas y concretamente sobre la economía de la alimentación, vestido, construcción, hierro, metales, materias primas, energía, tráfico, dinero, etcétera. Dentro de estas esferas, la dirección económica, de acuerdo con los puntos de vista de la economía total, debe encauzar la total aportación económica de los grupos profesionales que actúan separadamente. Se forma así un derecho de la autoadministración económica.

El pensamiento de Merkel se puede resumir sobre lo que ha de ser objeto del nuevo derecho. Primordialmente la dirección de la economía proyectada sobre las más importantes esferas de la actividad creadora y distribuidora de riquezas; pues esta dirección se ha de hacer desde el punto de vista de la economía entera. Pero sometidas a esa dirección y actuando en consideración con los intereses de toda la economía, las diferentes actividades económicas han de disfrutar del poder de dirigirse a sí mismas.¹⁵

Un planteamiento interesante es el del autor brasileño De Queiroz Nogueira, quien considera "el derecho económico como la rama del derecho cuyas normas y principios tienen por objeto la organización, disciplina y control de las actividades económicas del Estado y de emprendimientos privados en lo tocante a la producción, a la circulación y al consumo de las riquezas tanto en el ámbito interno como en el ámbito internacional".¹⁶

Ésta es una definición prístina y que encuadra la disciplina como reguladora del proceso económico.

Determinación por el sujeto de la norma

Esta corriente define el derecho económico según el sujeto principal de su relación jurídica, considera al efecto la empresa en todas sus dimensiones. Así, afirma que el sujeto de las regulaciones jurídicas en cualquier economía es la unidad productiva.

Los sostenedores de este planteamiento son los alemanes Kaskel y Lehmann, el francés F. de Kiraly y, el más representativo de ellos, Hug.

Con el mismo propósito de adaptar el derecho económico a una economía que supere los principios del liberalismo, pero en su aspecto específico de la libre empresa, surge el planteamiento de Lorenzo Mossa. El maestro de la Universidad de Pisa, quien marca el hito final de los iuseconomistas del decenio de 1920, pues escribe su obra hacia 1930, conceptúa el derecho

¹⁵ Darío Munera Arango, *op. cit.*, p. 138.

¹⁶ De Queiroz Nogueira, *Direito económico*, Río de Janeiro, 1982, p. 27.

económico como el derecho de la economía organizada, pero limitado a regular y controlar la vida de las empresas, sus uniones y conglomerados, pero con el fin de alcanzar el dominio del mercado.¹⁷

Mossa concibe el derecho económico similarmente como lo hacen Sinzheimer y Klausning, en tanto derecho subordinado a la economía; pues en un principio el derecho regulaba las situaciones que originaba el liberalismo, ahora, como fruto de los cambios, el derecho económico alcanza su propio contenido —cuando no hasta su propia existencia— en cuanto sea un eficaz regulador de una economía antiliberalista u organizada.

El suizo Hug coloca a la empresa en el centro del mundo jurídico: “considera como derecho económico todas las normas de derecho público y privado que disciplinan (*rectius*, disciplina) la existencia y la actividad de las empresas económicas [...]”¹⁸ Centra la delimitación conceptual del derecho en la empresa. El sujeto de esta disciplina está dado por la empresa y las relaciones que se suscitan en ella, tanto en su proceso de gestión, como en los actos jurídicos por los que se manifiesta el ejercicio de ese ente frente a terceros. Asimismo, el derecho económico legisla y se orienta al universo de la empresa en tanto persona jurídica, en la acepción del derecho, y en cuanto acumuladora de capital y control, en su sentido económico. Kiraly estima que la empresa debe constituir el punto de partida de esta rama.

More y Olivera critican a Hug; el último afirma que “[...] es preciso advertir que el sujeto del derecho económico no se agota en la empresa. Importantes esferas del derecho económico, *v. gr.*, el régimen de las locaciones, obligan primariamente a no empresas”.¹⁹

Kaskel imagina esta rama como el derecho de la gestión y dirección de la empresa industrial y lo identifica sustancialmente —como bien señala Munera Arango— con el derecho mercantil. De esa manera lo insinúa como un derecho del empresario frente al derecho del trabajador, que vendría a ser un derecho de clase, propiciando una configuración clasista de ambos ordenamientos.

Kiraly adopta una concepción más amplia. Señala que para dar una definición del derecho económico es preciso reunir los elementos de la teoría objetiva y de la que sólo ve un método en él. Al hacer una combinación en las instituciones de la economía, comprenderemos por derecho económico la recapitulación verificada metódicamente bajo la influencia del espíritu económico contemporáneo de las reglas iuseconómicas que reglamentan la producción y el funcionamiento de las empresas.

¹⁷ Lorenzo Mossa, *Principios de derecho económico*, Madrid, 1955.

¹⁸ Enrique Aimone Gibson, “Concepto y contenido del derecho público económico”, en *Revista del Derecho y Ciencias Sociales*, vol. 32, núm. 128, Chile, 1964, p. 143.

¹⁹ Julio Olivera, *El derecho económico*, Aragón, Buenos Aires, 1954, p. 9.

Se puede incluir dentro de esta corriente a Joaquín Garrigues, debido a que esta rama, según él, impondrá sus normas en un doble sector: el de la organización de los productores, empresarios, técnicos y obreros fuera de sus respectivas empresas, y el de la organización de los elementos de la producción en la empresa misma.²⁰

Esta concepción da carácter iuseconómico a dispositivos laborales y mercantiles. La determinación por el sujeto es una teoría válida parcialmente, en tanto se refiere a un sujeto importante de la economía, pero únicamente a él.

Wurdinger, criticando estas doctrinas, se pronuncia por el mantenimiento de la separación entre derecho mercantil y económico, y afirma que el derecho económico debe responder a la cuestión de si puede actuar el empresario y en qué medida, mientras que el derecho mercantil debe ofrecer las formas jurídicas para la realización de esta actividad.²¹

Determinación por el sentido

Esta concepción da un contenido político a la iuseconomía. Su concepto se basa en el significado general de las normas, en la orientación general de las leyes y disposiciones administrativas y hasta en el fondo ideológico-político que las inspira.

Otto Moenckmeier y Esteban Cottely, alemán el primero y húngaro el segundo, son los que fundamentan esta posición. Autores como Olivera incluyen al profesor suizo Julius George Lautner. A partir de 1935 Moenckmeier fundamenta sus principios iuseconómicos.

El jurista Esteban Cottely lo hace en 1951. Otto Moenckmeier, influido por el nacionalsocialismo alemán de la preguerra, afirma que la política económica y el credo económico se relacionan para generar el derecho económico.

Es imposible, en opinión de Moenckmeier, separar las zonas de la política económica, el derecho económico y el credo económico, y determinar para cada una funciones y tareas especiales. Al respecto —señala Olivera, quien luego cita al autor—: “Aquí habla la vida, en la multiplicidad de sus revelaciones y en la cooperación de las funciones vitales, su propia lengua.”²²

La visión de Moenckmeier es en realidad un signo externo del nacionalsocialismo y el ímpetu con que se manifiesta no es más que la fuerza con que también surgió esta ideología en contraposición a otra concepción que, establecida en 1917, incursionaba fuertemente en Europa. Para

²⁰ Darío Munera Arango, *op. cit.*, p. 145.

²¹ Daniel More Merino, *op. cit.*, p. 30.

²² Julio Olivera, *op. cit.*, p. 10.

esta corriente son inseparables la política, el derecho y el credo. Juntos expresan todo el acontecer económico.

La política toma sobre sí la dirección de la economía, de modo que resulte necesario en interés de la situación política del pueblo. Pero aunque la política económica tiene la conducción activa en todas las zonas de la vida económica, otros impulsos vitales y fuerzas de conformación, en alianza con la política económica, crean con ella la forma de la economía nacional, sin ser únicamente una función de la política económica. Una de estas fuerzas de conformación es el derecho económico. A él incumbe la tarea especial de asegurar la esfera del derecho en el campo de la economía y eliminar de él la violencia y la arbitrariedad.²³

Este planteamiento está basado exclusivamente en una ideología jurídico-política. Es decir, para Moenckmeier, como para el resto de los seguidores de la teoría, incluyendo Cottely, las relaciones sociales presentan testamentos: un nivel económico, que es la infraestructura; un nivel jurídico-político y el ideológico, que son la superestructura. Este último nivel compuesto por dos aspectos refleja una nota común: ambos son ideologías, o lo que es más preciso: el nivel jurídico-político tiene función ideológica. Así, este planteamiento alcanza nitidez en su locución y postulación doctrinaria. Sin embargo, ésta es precisamente la objeción que puede enfrentarlo: pierde claridad y consistencia cuando afirma que el derecho económico recibe su misión de los eternos principios jurídicos.

Olivera critica esta postura al señalar que el criterio de Moenckmeier, que aparece nítido cuando lo refiere a la “seguridad y el orden”, se oscurece luego definitivamente cuando, a modo de aclaración, afirma que “el derecho económico no regula las relaciones económicas como una suerte de policía jurídica para la conservación del orden, sino que recibe su misión de los eternos principios jurídicos que nacen de la voluntad de autoafirmación del pueblo”.²⁴

Como seguidor moderado de Moenckmeier, podemos señalar al profesor Enrique Aimone G., quien denomina a esta especialidad derecho público económico y señala que “es aquella rama que tiende a establecer el orden público económico”.²⁵

Esteban Cottely también afirma que las ideologías sirven como apoyo o explican el contenido y sentido del derecho económico; pero va más allá cuando señala que no es el único fundamento, sino que hay otros valores como la justicia, la igualdad, la libertad y la equidad. Considera que la justicia no puede tomarse como único punto de referencia para el mundo jurídico; por tanto, para clasificar el derecho hay que apoyarlo en un gran

²³ *Ibid.*, p. 9.

²⁴ *Ibid.*, p. 11.

²⁵ Enrique Aimone, *op. cit.*, p. 145.

número de ideologías. La ideología económica inspiraría y conceptuaría el derecho económico.

Cottely sigue en parte a Kelsen, en cuanto admite un derecho como pura norma coactiva, diferente a las ideologías que lo sustentan; pero apartándose en esto del filósofo vienés, otorga a la ideología una posición intrasistemática. Señala el jurista húngaro: "La teoría pura del derecho nos indica el grandioso monumento de la ciencia jurídica; llenarlo con vida, con sentido práctico, únicamente pueden hacerlo las ideologías."²⁶

Julio Olivera critica este razonamiento al argumentar que la ideología económica de que se vale Cottely, por otra parte, no es un dato cierto, fácilmente reconocible, que permita distribuir de manera unívoca el contenido del derecho. Yace, al contrario, en el oscuro trasfondo de valoraciones donde la norma halla su génesis; valorizaciones no siempre declaradas, o declaradas con exactitud, en la manifestación normativa de voluntad, y no siempre inferibles de su texto.²⁷

Cottely describe el contenido del derecho económico examinando cada una de las etapas del proceso económico como partes de esta rama especializada; en este análisis sigue el planteamiento del profesor argentino Siburu, quien puede haber ejercido influencia sobre él, pues Cottely esbozó su teoría durante su larga residencia en Argentina.

Dentro de esta corriente se puede incluir a Oyarzún. Este profesor chileno enmarca el derecho económico dentro de un sentido socialista; apunta el concepto de esta rama como el "Conjunto de reglas fundamentales y generalmente obligatorias en el cuadro de las cuales se desarrolla un proceso —multiforme e imprevisible en detalle de producción y distribución socialista dirigidas en conformidad al plan [...]"²⁸ Esta opinión concibe la rama orientada a un sistema de planificación centrada y única.

TRANSFORMACIONES TECNOLÓGICAS Y ESTRUCTURALES CONTEMPORÁNEAS Y SU IMPACTO EN EL DERECHO

A partir de la década de los setenta, tanto en los países desarrollados como en los que están en proceso de desarrollo, se asiste a cambios en los sistemas económicos. Se inicia la reestructuración industrial con miras a satisfacer las necesidades de bienestar de pueblos y naciones. El desempleo y la falta de crecimiento económico afecta por igual a países ricos y pobres.²⁹

²⁶ Esteban Cottely, *La naturaleza y posición sistemática del derecho bancario*, Dinámica Social, Buenos Aires, 1951, p. 36.

²⁷ Julio Olivera, *op. cit.*, p. 11.

²⁸ G. Oyarzun, *op. cit.*, p. 15.

²⁹ Luis Martínez de Azagua *et al.*, "La coyuntura actual en las relaciones económicas internacionales", en *Organización Económica Internacional*, McGraw-Hill, Madrid, 1993, p. 147.

En paralelo emerge la tercera revolución tecnológica industrial que trastoca la organización de la producción y advienen sistemas de producción global (fábricas mundiales) que relegan los sistemas de producción de tipo estandarizado y masivo. Las empresas cambian estructuras, externalizan los servicios y aplican nuevos enfoques y técnicas gerenciales y de administración.

El comercio internacional modifica también su organización, que estaba articulado con el GATT desde 1948. Nuevas tecnologías bancario-financieras, el auge de las telecomunicaciones, la informática y el desarrollo de nuevos materiales (fibra óptica, sílice, etcétera), cambian los determinantes de las ventajas comparativas.³⁰ Se incrementó el comercio internacional intrafirma o comercio cautivo y actualmente el 40% de las exportaciones e importaciones estadounidenses se efectúa entre sus propias filiales. Se generalizan las fusiones y asociaciones entre empresas para avanzar en la conquista de mercados, desarrollar tecnologías de productos, procesos y servicios y conjuntar recursos financieros. Las alianzas estratégicas entre empresas automotrices y de aviación son ejemplos de dicha tendencia.

El redespigue industrial impacta las economías y mercados de América Latina y México. Las empresas transnacionales trasladan sus industrias maduras a otras regiones para reducir costos en el consumo de energía, de la mano de obra y en materia ecológica.³¹

En los años ochenta se hace evidente el fenómeno de la fábrica mundial y la subcontratación internacional (maquila), en donde las empresas trasladan parte de sus componentes, piezas y/o procesos a otras plantas y países.

Estos fenómenos en los países centrales obedecen a varios factores, pérdida de competitividad y elevados costos de producción que tratan de frenar con adelantos tecnológicos (robótica, nuevos materiales, etc.), que al incorporarlo a sus empresas les permite sobrevivir a la competencia. A este proceso no le es extraño la práctica de un proteccionismo comercial y el apoyo gubernamental a sus plantas productivas.³²

Por su parte, México y América Latina en los ochenta han tenido que experimentar el problema de la deuda externa, lo cual los obliga a un doble proceso que subsiste hasta nuestros días: industrialización recesiva y exportación forzada. Así, mientras que en la década anterior nuestra producción se dobla (años del llamado populismo económico), en los noventa

³⁰ René Villarreal, *México 2010, de la industrialización tardía a la reestructuración industrial*, Diana, México, 1988, p. 20.

³¹ Louis Emmerig, "Las transformaciones de la economía mundial y el financiamiento del desarrollo en Latinoamérica", en *Comercio Exterior*, vol. 42, núm. 10, México, 1992, p. 902.

³² *Ibid.*, p. 903.

decae, el aumento en el superávit comercial (no consolidado y reversible) para servir la deuda externa, es consecuencia, principalmente, no de nuevas inversiones y modernización de la planta productiva, sino de la utilización de la capacidad ociosa (ajuste recesivo), de la subvaluación del tipo de cambio y de una reducción de casi la mitad en los costos de la mano de obra. Las inversiones de portafolio completan este complejo escenario.

De esta manera, la tercera revolución tecnológica industrial y la reestructuración económica mundial son fenómenos en marcha que tienen dinámica y efectos propios. Sus efectos apuntan a la globalización, esto es, mercados mundiales y empresas internacionales. Se habla de mercados financieros y bienes que abarcan todo el orbe, incluso se advierte la aparición de un mercado laboral mundial.³³

Sin embargo, cuando se alude a la globalización no se alude a todos los países del orbe. Dicha mundialización se inscribe sólo en los países de la OCDE y el sureste asiático, que son “los que están circulando por la autopista del crecimiento económico”.³⁴

Los países menos desarrollados, México y América Latina, los que circulan por la vía lenta, se encuentran ante una disyuntiva, intentar incorporarse a la vía rápida de la globalización o se marginan en una autocontemplación de frente a sus millones de marginados sin trabajo. El que lleguen a transitar por la autopista de la globalización dependerá de una enorme transformación interna, que por la complejidad de su cometido, sólo al parecer puede ser encabezada por un Estado eficiente y conductor de un auténtico proceso de desarrollo económico y social. Los mecanismos exclusivos del mercado, pese a sus virtualidades potenciales, no parecen suficientes para combinar una transformación productiva con equidad y un respeto mínimo a la naturaleza y sus recursos (desarrollo sustentable).

En la pista de la globalización rápida, sin embargo, no todo es crecimiento y bienestar. Al interior se compete con el conocimiento y los servicios, lo que lleva a redefinir ámbitos económicos entre naciones, creándose zonas geoeconómicas bajo esquemas de integración y asociación comercial y tecnológica.

La Cuenca del Pacífico, formada por más de 40 países, emerge como la región hegemónica mundial, con Estados Unidos y Japón, disputando palmo a palmo el liderazgo tecnoeconómico.

La Unión Europea, bajo un prudente esquema de economía mixta, avanza en su integración y articula instrumentos para enfrentar a Japón y Estados Unidos.

En América, tanto en el norte como en el sur se materializan proyectos regionales de mercados. Canadá, México y Estados Unidos plasman un

³³ Alvin Toffler, *El cambio del poder*, Plaza & Janés, Barcelona, 1990, p. 203.

³⁴ Robert B. Reich, *El trabajo de las naciones*, Vergara, Buenos Aires, 1993, p. 93.

agresivo Tratado de Libre Comercio de América del Norte que amalgama productos, servicios e inversiones. El Mercosur aglutina a Brasil y Argentina, y se erige como un polo de integración de amplia significación. Chile y el Pacto Andino se acercan a México y el mercado del norte, conformando una macrotendencia que busca amortiguar los impactos de una globalización galopante de fin de siglo.

A estas tendencias dialécticas y dinámicas del mundo contemporáneo, se suman las nuevas ramas industriales y de servicios que permean y cruzan los bloques y zonas económicas.

La biotecnología, la microelectrónica e informática, los nuevos materiales, a su vez imponen cambios en la división internacional del trabajo. En efecto, estas nuevas ramas de actividad económica, modifican la inserción de países como México y América Latina. Los recursos naturales y la mano de obra abundante pierden importancia relativa ante la revolución de los conocimientos, los servicios y la propiedad intelectual.

Ante estos dinámicos escenarios, los actores principales —Estados y empresas— deben modificar sus instrumentos y estrategias.³⁵

Los Estados nacionales, como sujetos únicos de las relaciones económicas y comerciales, custodios de los espacios nacionales, enfrentan los desafíos de la globalización y de la integración. Surgen tesis que clausuran los proyectos nacionales y anuncian el fin del Estado bajo ropajes de posmodernidad o de fin de la historia.

En paralelo, los mercados, como espacios de libertad económica, se alzan como los paradigmas que resolverán pacíficamente las contradicciones entre la autopista de la globalización y la vía lenta del mundo en desarrollo.

Sin embargo, al parecer, ni unos ni otros tienen la verdad total. Un Estado promotor eficiente y responsable de los destinos nacionales es insustituible en un mundo cristalizado en unidades regionales más amplias. A su vez mercados competitivos basados en empresas innovadoras y flexibles, son escenarios complementarios indispensables para combinar creatividad, empleo y bienestar individual y colectivo.³⁶

En el contexto descrito, las empresas han emergido como las unidades o células estratégicas del mundo contemporáneo.

En efecto, la empresa trasnacional portadora de una historia compleja, es la institución clave de la globalización y de la integración de fin de siglo. Su expansión, iniciada en la década de los cincuenta, asiste a cambios cualitativos evidentes. De una integración vertical que comienza con la propiedad y control de las materias primas hasta las manufacturas finales (in-

³⁵ Alvin Toffler, *La empresa flexible*, Plaza & Janés, Barcelona, 1985, p. 169.

³⁶ Marcos Kaplan, *Revolución tecnológica, Estado y derecho*, t. II, UNAM-Pemex, México, 1943.

tegración vertical), se muda a la captura de actividades y sectores de servicios y finanzas (integración horizontal).

Sin limitaciones o adscripciones a Estados nacionales, adquieren, controlan y se asocian con filiales y empresas que circulan a lo ancho del planeta. La investigación y desarrollo en productos, diseños, procesos y servicios conforma su principal capital, que les permite mediante la propiedad intelectual, capturar países, mercados y regiones. Los acuerdos y alianzas estratégicas conforman redes empresariales que cubren producción, comercialización, financiación y mercadotecnia, que les convierte en gigantes económicos planetarios. Así, estas empresas tienden a definirse en el mercado mundial más en términos de activos estratégicos controlados por ellas que de productos específicos.³⁷

Los servicios como intangibles que participan en la producción de bienes (marcas, patentes, diseños, franquicias, finanzas y crédito, publicidad, mercadotecnia, transporte, etc.), amplían su importancia abarcando regiones y países. Al efecto, señala Louis Emmerij:

La aceleración del cambio tecnológico y la liberación refuerzan todavía más la globalización. La información nueva y las tecnologías de comunicación tienen ahora gran importancia en el funcionamiento de los mercados financieros de todo el mundo, en la gestión de las actividades corporativas mundiales y en la internacionalización de la actividad productiva. Como cada vez son más los países en desarrollo que persiguen la industrialización orientada a la exportación, las empresas saben que no pueden permanecer al margen del cambio tecnológico en la producción y en la comercialización si desean competir interna e internacionalmente. Al mismo tiempo, necesitan amortizar los inmensos costos fijos del desarrollo de nuevas tecnologías y nuevos productos ampliando su participación en los mercados mundiales. En consecuencia, ha aumentado la presión para dar a las ventas una dimensión mundial, por ejemplo, mediante marcas comerciales y campañas de publicidad internacionales. Esto ha reforzado la globalización de los mercados. Del mismo modo, la mayor flexibilidad productiva que otorgan las nuevas tecnologías hace posible que las empresas adapten las características de sus productos a los diferentes mercados regionales y locales.³⁸

En síntesis, las grandes transformaciones de fin de siglo han sido las siguientes:

1. Emergencia de la tercera revolución tecnológica industrial.
2. Redespliegue industrial (fábricas mundiales).
3. Globalización.
4. Integración.

³⁷ Michael Porter, *La ventaja competitiva de las naciones*, Vergara, Barcelona, 1991.

³⁸ Louis Emmerij, *op. cit.*, p. 903.

5. Estado nacional.
6. Mercado.
7. Empresas transnacionales.
8. Revolución del conocimiento.
9. Externalización de los servicios.
10. Nuevo comercio internacional.

Impacto en el derecho

El deterioro de la organización en su sistema jurídico, el colapso del constitucionalismo y la superación del equilibrio entre los poderes no son, a pesar de todo, las únicas facetas de erosión de la efectividad y de la autoridad del Estado contemporáneo. Con el fenómeno de la globalización económica surgido de la revolución tecnológica, generado por las crisis petroleras y expuesto por la caída tanto del muro de Berlín como de las dictaduras del Este europeo, surgen otras rupturas institucionales importantes en las estructuras jurídicas y políticas, legadas por el Estado liberal del siglo xix y por el Estado social del siglo xx. Las rupturas más importantes son las siguientes:

1. Globalización de la economía mediante la internacionalidad de los mercados de insumos, consumo y financiación, rompiendo con las fronteras geográficas clásicas y limitando de forma creciente la ejecución de las políticas cambiaria, monetaria y tributaria de los Estados nacionales.
2. Descentralización del aparato estatal descentrando sus obligaciones, haciendo informales sus responsabilidades, privatizando las empresas públicas y haciendo “ilegal” su legislación social.
3. Internacionalización del Estado mediante la introducción de los procesos de integración, formalizados por los bloques regionales y por los tratados de libre comercio, con la consiguiente anulación de los topes de las tarifas, de las reservas de mercado y de los mecanismos para incentivos y subsidios fiscales.
4. Eliminación de la territorialidad y reorganización del espacio de la producción mediante la sustitución de las plantas industriales rígidas y de carácter “fordista”, aparecidas a comienzos del siglo xx, por plantas industriales “flexibles” de carácter “toyotista”. Dicha sustitución está seguida por la merma reglamentaria de la legislación laboral y por la consiguiente “flexibilidad” de las relaciones contractuales.
5. Fragmentación de las actividades productivas en los distintos territorios y continentes, lo cual permite a los conglomerados multinacionales practicar el comercio interempresarial, acatando de manera selectiva las diferentes legislaciones nacionales y concentrando sus inversiones en los países donde éstas le son más favorables.

6. Expansión de un derecho paralelo al de los Estados, de naturaleza mercantil (*lex mercatoria*), como resultado de la proliferación de los foros de negociaciones descentralizadas establecidos por los grandes grupos empresariales.

El denominador común de estas rupturas es, por supuesto, la pérdida de la soberanía y de la autonomía de los Estados nacionales. Por un lado, el Estado ya no puede anhelar más una regulación de la sociedad civil nacional por medio de sus instrumentos jurídicos nacionales, dada la creciente reducción de su poder de intervención, control y dirección. Por otro, el Estado está obligado a compartir su soberanía con otras fuerzas que trascienden el espacio nacional. Por eso los Estados nacionales al promulgar sus leyes están obligados a tomar en cuenta el contexto internacional para saber lo que pueden regular y cuáles de sus normas serán efectivamente respetadas. Las consecuencias de este proceso son paradójicas: al tiempo que se observa un movimiento de internacionalización de los derechos nacionales, también se constata la expansión de normas privadas a nivel infranacional en la medida en que cada organización crea las reglas que necesita y hace jurídicas las áreas que más le interesan y según su conveniencia.³⁹

Transformación de la empresa. Desde la empresa individual hasta la empresa global

Concepto de empresa

La empresa puede conceptualizarse como la unidad de producción o de cambio basada en el capital y que persigue la obtención de beneficios mediante la explotación de la riqueza, de la publicidad, el crédito, la propiedad intelectual, etcétera. Por su parte, la empresa mercantil se caracteriza por:

- a) organización lucrativa de personal (empresario o director, socios industriales o capitalistas, trabajadores, técnicos, etcétera);
- b) capital (dinero, propiedades, bienes de capital, propiedad intelectual),
y
- c) trabajo (actividad organizada, dirección, investigadores, publicidad, etcétera).

³⁹ José Eduardo Faria, "Virtudes y dilemas del constitucionalismo en la economía globalizada", en *Revista Portavoz. Servicios Legales en Latinoamérica y el Caribe*, núm. 46, Bogotá, Colombia, junio de 1996.

La empresa mercantil cuenta con unidad de nombre, permanencia y objeto social definido. La empresa en nuestro derecho mercantil no tiene un reconocimiento expreso en el Código de Comercio, sino que en forma aislada algunas definiciones se refieren a ellas. En efecto, Jorge Barrera Graf señala:

Las normas más amplias y generales están contenidas en la Ley General de Sociedades Mercantiles, al regular la fusión (arts. 224-225); en la Ley de Navegación y Comercio Marítimo, los artículos 128, 129 y 130, que aunque sólo se refiere a las empresas de navegación, es posible, en mi opinión, aplicar por analogía a cualquier otra empresa mercantil, en el Código de Procedimientos Civiles para el D.F., en relación al embargo de una negociación mercantil o industrial (arts. 555 y 558); y en la Ley de Quiebras y Suspensión de Pagos, en cuanto a la enajenación de la empresa fallida, los artículos 204-208. El Código Civil del Distrito Federal prevé el caso de la transmisión de la negociación por muerte del empresario (art. 556) y, finalmente, la Ley de Instituciones de Crédito regula el caso de la llamada hipoteca de empresa (art. 124).⁴⁰

En la actualidad, la empresa es el centro de la globalización económica y no cabe duda que es necesario crear una regulación completa y moderna en nuestro derecho mercantil o empresarial.

Tipología de la empresa

La empresa en el derecho comparado se clasifica en *unipersonal* o individual y *pluripersonal*, compañía o sociedad.

La *empresa individual* o *familiar* se concentra en las llamadas pequeñas o microempresas, que cumplen una significativa tarea en la creación de empleos, en la complementación de insumos a grandes empresas y en el cumplimiento de tareas artesanales y maquilas menores. También su existencia se ha ligado a la economía informal debido a los altos costos financieros y burocráticos que rodean, especialmente en los países en desarrollo, la actividad empresarial (licencias, uso de suelo, registro fiscal, controles sanitarios, ecológicos, laborales, etcétera).⁴¹ En México, el Programa Nacional de Solidaridad (Pronasol) ha fomentado y estimulado el crecimiento de este tipo de empresas tanto en los centros urbanos como rurales.

La *empresa societaria* o *jurídica* es administrada por uno o más socios y, en términos generales, se regirá por estatutos que contiene el propio contrato social y en los que se establecerá la forma en que operará la misma y los términos y condiciones de su disolución y liquidación.

⁴⁰ Jorge Barrera Graf, *Tema de derecho mercantil*, UNAM, México, 1983, pp. 42-43.

⁴¹ Nañin, *La micro, pequeña y mediana empresa*, México, 1994.

Ahora bien, la legislación mercantil mexicana contiene otras sociedades en las que se pueden llevar a cabo actos de comercio, según se encuentra regulado por la propia Ley General de Sociedades Mercantiles, siendo éstas las siguientes:

- a) sociedad en nombre colectivo;
- b) sociedad en comandita simple;
- c) sociedad de responsabilidad limitada;
- d) sociedad anónima;
- e) sociedad en comandita por acciones, y
- f) sociedad cooperativa.

Estas sociedades contienen características comunes como son las de operar con una denominación o razón social y se constituyen mediante contratos entre las partes que aportan bienes o servicios para un fin común y que constituyen su objeto social. A continuación se describirán los rasgos más comunes de las sociedades.

Sociedad en nombre colectivo. Dicho ente jurídico constituye una excepción a la regla general de la responsabilidad de los socios, ya que a pesar de que existe con una razón social todos los socios responden de manera subsidiaria, ilimitada y solidariamente de las obligaciones que contraiga el nuevo ente jurídico frente a terceros, y cualquier persona extraña que permita figurar su nombre en la razón social quedará también sujeta a dichas responsabilidades.

Sociedad en comandita simple. Al igual que la anterior, en esta especie de sociedad los socios comanditarios responden de manera subsidiaria, ilimitada y solidaria de las obligaciones sociales, no obstante lo cual uno o varios comanditarios están obligados únicamente al pago de sus aportaciones.

Sociedad de responsabilidad limitada. Esta sociedad, como su nombre lo indica, se constituye por socios que están obligados exclusivamente al pago de sus aportaciones, con la limitante de que las partes sociales pueden estar representadas por títulos negociables, sean a la orden o al portador, pues para que la cesión de partes sociales opere o para la admisión de nuevos socios, será necesario cuando menos del consentimiento de los socios que representen la mayoría del capital social.

Sociedad anónima. Esta sociedad, al igual que las anteriores, existe con una denominación social seguida de la abreviatura "S. A.", y la misma puede ser constituida por comparecencia o bien por suscripción pública.

Esta sociedad se constituye por dos o más socios, quienes, estableciendo la forma en que habrán de asociarse y el objeto del ente jurídico de que se trate, comparecerán ante notario público a formalizar tanto su contrato como los estatutos que regularán la operación de dicho ente, en cuyo caso quedará constituida por comparecencia.

El capital social de las sociedades anónimas no podrá ser menor de 50 mil nuevos pesos, debiendo quedar íntegramente suscrito por los socios y exhibido por lo menos el 20% de las acciones cuando deba ser cubierto en numerario y el 100% cuando deba ser exhibido su importe en especie.

Según las nuevas reformas a la Ley General de Sociedades Mercantiles, comentadas con anterioridad, las resoluciones correspondientes a asambleas o bien aquellas resoluciones correspondientes al consejo de administración, pueden adaptarse sin necesidad de constituirse en un cuerpo colegiado, sino mediante autorización escrita de los socios o administradores, según sea el caso, si esto se prevé en los estatutos de la sociedad.

Las resoluciones en las asambleas de accionistas serán tomadas por mayoría de votos de los accionistas presentes, para lo cual será necesario que se encuentre representado por lo menos con la mitad del capital social tratándose de asambleas ordinarias, y de las tres cuartas partes del capital social en el caso de extraordinarias, siendo necesario en estas últimas que las resoluciones se tomen por el voto de las acciones que representen cuando menos la mitad del capital social.

Sociedad en comandita por acciones. Esta clase de persona moral se compone de uno o varios socios comanditarios que responden de las obligaciones de la sociedad de manera subsidiaria, ilimitada y solidaria, así como de uno o varios socios comanditarios que sólo se obligan al pago de sus acciones.

Asimismo, se rige por las reglas de la sociedad anónima, exceptuando que su capital social se dividirá en acciones que no podrán cederse sin el consentimiento de todos los comanditados y del 75% de los comanditarios, y en que puede existir con una razón social que se forma con los nombres de uno o varios socios comanditarios, seguida de las palabras “y compañía” cuando no se incluyan todos los nombres. A la denominación o razón social también se le podrán agregar las abreviaturas “S. en C. por A.”.

Sociedad cooperativa. Estos entes jurídicos no se rigen por la Ley General de Sociedades Mercantiles, sino por la Ley General de Sociedades Cooperativas, la cual dispone que para constituirse deben reunir ciertas condiciones como estar integradas por individuos de la clase trabajadora, funcionar sobre principios de igualdad de derechos y obligaciones de sus miembros, tener un mínimo de diez socios, tener capital variable y duración indefinida, conceder un voto por socio y no perseguir fines de lucro, entre otros.

Estas sociedades funcionan mediante autorización y registro de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, siendo posteriormente inscritas en el Registro Cooperativo Nacional, momento en que surte efectos la autorización, y pueden a su vez adoptar los regímenes de responsabilidad limitada o suplementada de sus socios, esto último se suscita cuando los

socios responden a prorrata por las operaciones sociales previamente determinadas.

Su capital social se integrará con las aportaciones de los socios, así como con los donativos que reciban y con el porcentaje de rendimientos que destinen para su incremento; dichas aportaciones pueden hacerse en efectivo, bienes, trabajo o derechos y estarán representadas por certificados nominativos, indivisibles, de igual valor, por lo que cada socio debe aportar, cuando menos, el valor de un certificado.⁴²

La empresa pública

Este instrumento directo de política económica, ha sido cuestionado por las tendencias neoliberales en boga y sometido a procesos profundos de privatización, tanto en los países centrales como en países en vías de desarrollo.

Pese a ello existen factores que justifican su presencia:

- a) crisis económicas internacionales que afectan a los factores internos y externos (comercio exterior, flujo de inversiones extranjeras);
- b) inconvenientes de una economía exclusivamente dependiente del sistema internacional;
- c) pérdida de confianza en los “mecanismos naturales” y en el juego espontáneo del mercado y de la competencia entre empresas privadas, y
- d) protección de categorías mayoritarias, consumidores y usuarios asalariados, pequeños y medianos empresarios, intelectuales y técnicos.

En los países de la Unión Europea, las empresas públicas estratégicas siguen en manos del Estado, conformando modelos económicos mixtos. En América Latina, obligados por los programas de ajuste, han experimentado procesos de privatización, y en México están en la mira privatizadora: la Comisión Federal de Electricidad y Petróleos Mexicanos, decisión que al materializarse terminaría con el sistema de economía mixta vigente a nivel de la Constitución.⁴³

La empresa y la diversificación de la propiedad

Uno de los cambios importantes en materia de empresa y propiedad es que las tecnoburocracias que dirigen y controlan las empresas contemporáneas no son los propietarios ni accionistas de las mismas.

⁴² Véase trabajo en prensa del Instituto Mexicano de Investigaciones Tecnológicas, A. C., México, 1994.

⁴³ Marcos Kaplan, *Crisis y futuro de la empresa pública*, UNAM-Pemex, México, 1994.

La profesionalización del llamado *management*, la tecnificación creciente de los negocios, la internacionalización de los mercados, etcétera, determinan que los dueños del capital (acciones) contraten los servicios de altos cuadros para la administración y *management*, los que dotados de una amplia gama de conocimientos toman a su cargo las políticas y planeación estratégica de las empresas.⁴⁴

Otra nota distintiva es que el capital social responde a accionistas de diversos orígenes y nacionalidades. Las personas naturales junto a otras personas morales integradas por mezclas de intereses plurinacionales, estructuran propiedades empresariales de difícil identificación.

A ello se suman los propietarios o titulares de marcas y patentes que con escasa participación accionaria, definen y determinan las políticas y estrategias empresariales y societarias.⁴⁵

De manera adicional, la presencia accionaria minoritaria de sindicatos en el capital social, evidencia rasgos de una especie de capitalismo popular, con que se ha querido democratizar el control y propiedad de las empresas.

Las empresas mixtas, con participación estatal y privada, constituyen otra variable posible de detectar en grandes empresas de perfil internacional, que es fácil encontrar especialmente en empresas comunitarias europeas.

En este contexto, los aspectos más relevantes en ese sentido los encontramos en la mutación permanente que existe en las empresas globales o transnacionales, mismas que, al operar en diversos sistemas legales, buscan maximizar utilidades mediante un manejo planetario de los tributos, tasas de cambios y regulaciones de política comercial.

La asociación internacional de empresas es una práctica que en la era de la globalización adquiere perfiles propios y que se puede presentar en diversas hipótesis:

- a) transferencias de recursos y participación en la estructura de propiedad de las empresas;
- b) transferencia de recursos sin participación en la estructura de propiedad de las empresas;
- c) participación en la estructura de propiedad de las empresas con transparencia de recursos, y
- d) no participación en la estructura de propiedad de las empresas ni transferencia de recursos.⁴⁶

Para el primer caso se trata de una asociación que transfiere recursos o invierte de una empresa al capital social de otra. Por esta transparencia la

⁴⁴ Alvin Toffler y Heidi, *Las guerras del futuro*, Plaza & Janés, Barcelona, p. 335.

⁴⁵ *Idem*.

⁴⁶ Eduardo White, *Las empresas multinacionales latinoamericanas*, Fondo de Cultura Económica, México, 1982, p. 180.

aportadora obtiene acciones o títulos equivalentes, por parte de la empresa receptora.

La hipótesis *b*) puede presentarse vía contrato de préstamo, de licencia o asistencia técnica, que no implican inversión directa.

La hipótesis *c*) se refiere a la creación de una sociedad *holding*, fusión de dos o más sociedades, la forma recíproca de participación entre dos sociedades existentes y el entrecruzamiento de directores, con lo cual se materializa un control sin desplazamiento de recursos.

En la última hipótesis, sin participación accionaria ni transferencia de recursos se pueden establecer cooperaciones empresariales en producción y/o distribución.

Por tanto, en materia de producción, la cooperación puede basarse en una división del trabajo, tanto en el momento en el cual el producto se presta a la distribución de su publicación las empresas publican diferentes componentes de un producto final, y luego cada una procede a su armado, como cuando el producto es homogéneo (*commodity*) y no constituye objeto de competencia (por ejemplo, explotación conjunta de hidrocarburos por la Texaco en Canadá y Estados Unidos).

La característica principal de este tipo de asociación es que no contaminan la propiedad de las empresas y sólo se trata de contratos de amplio espectro. Acuerdos de exclusividad, contratos de elaboración o fabricación, contrato de suministro, subcontratación o maquila, contratos de compraventa en común, y los contratos de asociación en participación, *joint venture* y los complejos contratos *llave en mano* y los populares contratos de *franquicia*.

En síntesis, la diversificación de la propiedad en las empresas transnacionales asume una variedad de formas y tipologías que unida al control de propiedad intelectual y recursos financieros, hace que las legislaciones nacionales enfrenten verdaderos rompecabezas jurídicos para identificar tributos, valores agregados, reglas de origen y pagos impositivos por canon, licencias y demás ingresos con significación fiscal recaudatoria.

Tendencias a la integración político-económica

La sociedad internacional contemporánea presenta una tendencia a la mundialización a través de dos caminos: *a*) el reforzamiento de tendencias globalizadoras a través de empresas y mercados, y *b*) procesos de regionalización económico-política vía la Unión Europea, Asociación de Países del Pacífico (APEC, por sus siglas en inglés) y el ALCA o Área de Libre Comercio de las Américas.

En ambos sentidos, la integración político-económica es una estrategia que apunta a una mundialización que tiene en los mercados el referente fundamental.

Sin embargo, esta aspiración de integraciones se presenta en forma asimétrica, debido a que para los países emergentes y periféricos (antes del tercer mundo) los repartos y beneficios no parecen alcanzar a los sectores sociales mayoritarios. La concentración de la riqueza en reducidos segmentos globalizados del mundo actual, y la pobreza y marginación de millones de habitantes ponen en peligro a bloques y regiones económicas.

Los Estados nacionales parecen ser llamados a regular, de nueva cuenta, los intercambios financieros y mercantiles y las tareas de dirección y regulación mediante políticas públicas que urge implementar, pese a los solitarios neoliberales que persisten en destruir economías enteras a través de privatizaciones de sectores económicos básicos (energéticos, salud, educación, investigación y desarrollo).

En América Latina las tendencias integracionistas transitan por dos caminos diversos. El TLCAN de perfil mercantilista y privatista, y el Mercosur con características más publicistas y solidarias. Para el año 2005, el Área de Libre Comercio de las Américas definirá el tipo de integración económica y tal vez la política que se articule en el continente, que tiene en su seno a la primera potencia mundial (EUA).

La globalización como fenómeno de fin de siglo

La globalización es un proceso que se nutre del liberalismo económico, la democracia propietaria estadounidense y la tecnología cibernética que conjuga las categorías tiempo y espacio al servicio de un mercado planetario que propicia el libre flujo de mercancías, capitales y empresas, asignando utilidades y beneficios a agentes económicos privados especialmente.

Una característica central de la globalización económica es la desterritorialización de las empresas y mercados nacionales, las cuales aspiran a reemplazar las regulaciones y lealtades domésticas, por proyectos multilocales y plurinacionales. Los llamados intereses nacionales son diluidos en intereses transnacionales desregulados y privados.

Las crisis financieras recurrentes, evidencias empíricas de la globalización, presuponen una especie de gobierno mundial *de facto* que es gráficamente descrito por Michael Trebilcock textualmente:

El surgimiento del Estado transnacional obliga, en primer lugar a replantearse la vieja categorización de lo público en oposición a lo privado. Sólo a condición de estudiar políticamente el conjunto de estructuras diseñadas para servir los intereses transnacionales de las grandes corporaciones, los bancos y las firmas de inversión, el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial, el GATT-OMC y toda la enredada trama complementaria de instancias "públicas" y "privadas" que operan de consumo y que al hacerlo, asumen las funciones y la estructura virtuales de un supraEstado. Formalmente, la persistencia de los

Estados naciones al nivel macropolítico, institucional, oculta el gobierno invisible, al nivel nacional e internacional, de los complejos corporativos que desempeñan en un nivel mesopolítico el papel de agencias estatales o interestatales. Tal vez no sea exagerado conceder a organismos coordinadores como la Comisión Trilateral o el Grupo de los Siete el rango de Junta Directiva *de facto* de la economía mundial. Con todo, privilegiar una definición empresarial entrañaría confirmar el proceso en la cooperación privada transnacional, neutra y apolítica. Lo que la globalización acarrea es, entonces, un centro de gravedad al cual se dan las principales decisiones económicas y políticas mundiales, dotado de un carácter no democrático, embozado en la esfera privada, dogmático en su pensamiento y acción, sin márgenes para un pluralismo no corporatizado, renuente al debate político profundo y atado a una lógica de la ganancia que le impide la planificación a largo plazo. Empeñado en ostentarse como expresión espontánea del mercado, el Estado transnacional fuerte adopta políticamente la forma de la dictadura privada que decide no sólo la política económica, financiera, industrial o de los medios de comunicación, sino la misma política social y nacional. Ello invita a hablar de un Estado totalitario, dotado de jerarquías verticales al interior de sí mismo y, a decir de Thorstein Veblen, de dinastías empresariales cuya persistencia se mantiene tan incuestionada como la de la nobleza europea bajo el derecho divino de los monarcas. Si aún el propio Adam Smith veía en ellas la semilla del abuso y Thomas Jefferson lamentaba su carácter secreto y maquinador, las corporaciones empresariales han logrado, para funcionar globalmente, el ensamblaje intangible de un Estado absolutista y socialmente irresponsable, cuyo control político y cuyos ingresos rebasan con mucho los de los países llamados periféricos, antes, por supuesto, de la globalización.⁴⁷

Conceptos básicos internacionales

Regionalización

“La inserción de la nueva integración regional de los noventa en un marco más amplio de liberación comercial ha dado a la integración regional un carácter totalmente nuevo de regionalismo abierto.”⁴⁸

“El proceso de desarrollo local y regional se reconoce de modo explícito como un proyecto político y no como el fruto de un esquema de ingeniería de proyectos. Esto se aprecia con claridad en tanto no se presentan los planes formales, sino estrategias hacia el futuro.”⁴⁹

⁴⁷ Michael Trebilcock, *The Regulation of International Trade*, Routledge, Nueva York, 1995.

⁴⁸ Nancy Birdail y Roberto Devlin, “La integración regional y el Banco Interamericano de Desarrollo”, en *Revista Comercio Exterior*, vol. 47, núm. 7, julio de 1997, p. 570.

⁴⁹ Marcelo Sili, “La gestión empresarial en el desarrollo regional de América Latina”, en *Revista Comercio Exterior*, vol. 47, núm. 6, p. 462.

“El término integración regional se refiere a un proceso que tiene lugar entre dos o más Estados, en una escala geográficamente limitada y en un plano inferior al de la integración global.”⁵⁰

Internacionalización

“El sistema internacional puede definirse como un tipo de relaciones entre las unidades principales de la política internacional (Estados), caracterizado por el poder absoluto y relativo de dichas unidades y por los objetivos perseguidos por las mismas, objetivos que unas veces son convergentes y otras antagónicos.”⁵¹

Según Ramón Tamames,⁵² el internacionalismo es una “actitud en el pensamiento político, favorable a la búsqueda de lazos solidarios entre los trabajadores del mundo, considerando las fronteras y los llamados intereses nacionales como una muestra de la burguesía, que a nivel internacional tiene sus propias manifestaciones en el imperialismo”, por lo que la internacionalización sería la conclusión del proceso que conlleve a dicho objetivo.

“En épocas recientes, la internacionalización de la producción ha cambiado las condiciones de la competencia. Hoy, las sociedades transnacionales de América, Europa y Japón luchan encarnizadamente en la mayor parte de los mercados de los países, en una competencia oligopolítica de alcance mundial y a medio plazo.”⁵³

“La internacionalización de la industria se ha establecido a partir de las complementariedades entre los factores de la producción de los países desarrollados y los países pobres, ya que se trasladan procesos productivos con tecnologías menores al tercer mundo, aprovechando los bajos salarios y las condiciones favorables para la creación de bienes y servicios más baratos y por tanto más competitivos, mientras que los países ricos pueden continuar desarrollando la carrera por las altas tecnologías, sustento de la competencia intercapitalista.”⁵⁴

⁵⁰ *Enciclopedia Internacional de las Ciencias Sociales*, vol. 60., Dirigida por David L. Sills, Aguilar, España, 1974, p. 114.

⁵¹ *Ibid.*, p. 120.

⁵² Ramón Tamames y Santiago Gallego, *Diccionario de Economía y Finanzas*, Alianza Editorial, Madrid, 1994, p. 306.

⁵³ Brunet Ferran, “Concentración económica y política de empresa en la Unión Europea”, en *Revista Comercio Exterior*, vol. 48, núm. 3, p. 184.

⁵⁴ Joseph Grunwald y Kenneth Flam, “La fábrica mundial. El ensamblaje extranjero en el comercio internacional”, cit. por María Cristina Rosas, *Crisis del multilateralismo clásico; política comercial externa estadounidense y zonas de libre comercio*, UNAM-IEE, México, 1995, p. 66.

Integración

“Proceso por el cual se unen dos o más elementos individuales, para formar un todo. En macroeconomía, la tendencia a crear los mercados de gran amplitud, a través de diversidad de mecanismos, y sobre todo, por la vía de las uniones aduaneras y las uniones económicas.”⁵⁵

“El término integración designa un proceso en el que la calidad de las relaciones existentes entre las distintas unidades sociales autónomas [...] cambia de tal modo que llega a reducir la autonomía de todas y cada una de ellas, integrándolas en un conjunto mucho más amplio del que forman parte.”⁵⁶

“Reunión de actividades industriales bajo un control unificado. Puede tomar tres formas distintas: integración horizontal, vertical y diagonal.”⁵⁷

La integración vertical produce un aumento en el número de procesos realizados por una empresa.

La integración horizontal se refiere a la amalgamación de empresas que elaboran un mismo producto.

La integración diagonal indica la existencia de actividades de servicios (auxiliares) que encajan oblicuamente en la principal actividad de una empresa.

Interdependencia

“Situación de las relaciones entre dos o más países, según la cual uno depende de otro —y pretendidamente a la recíproca— a los efectos de su desarrollo económico o de su presencia internacional.”⁵⁸

“Las consecuencias de esta creciente interacción en las relaciones de una interdependencia son un tanto ambivalentes. Por un lado, la interdependencia, una vez que ha sido percibida, ha dado lugar a que surja una oposición, adoptándose medidas para contrarrestarla [...] Por otra parte, no puede en modo alguno afirmarse que una creciente interacción, aun cuando vaya paralelamente a la interdependencia, ha de conducir necesariamente a la integración.”⁵⁹

“El análisis de las interdependencias estructurales de un sistema económico es un tipo de análisis empírico basado en las relaciones existentes entre la producción (*output*) y los elementos particulares del coste (*input*) de los distintos sectores de un sistema productivo nacional, mediante el

⁵⁵ Ramón Tamames y Santiago Gallego, *op. cit.*, p. 304.

⁵⁶ *Enciclopedia Internacional de las Ciencias Sociales, op. cit.*, p. 114.

⁵⁷ Arthur Seldon, *Diccionario de Economía*, F.G. Pennace, Barcelo, oikos-tau, 1986.

⁵⁸ Ramón Tamames y Santiago Gallego, *op. cit.*, p. 305.

⁵⁹ *Enciclopedia Internacional de las Ciencias Sociales, op. cit.*, p. 121.

cual es posible estimar lógicamente ‘en condiciones de relativa estabilidad económica’ las necesidades, directas e indirectas de los distintos grupos de bienes y servicios intermedios necesarios para obtener determinados niveles productivos de bienes finales.”⁶⁰

Intercambio

“El intercambio es el acto económico mediante el cual un sujeto económico cede a otros parte de los bienes que están a su disposición recibiendo bienes distintos. Como es obvio, cada sujeto es inducido al intercambio únicamente en la medida en que este acto le resulte económicamente conveniente, es decir, en la medida en que el producto de la operación de intercambio sea, para él, superior al costo de la misma; o sea, cuando la situación que se crea tras el intercambio, referida a la cantidad y calidad de los bienes a su disposición, sea preferible a la que existe antes del intercambio.”⁶¹

Multilateralismo

“El multilateralismo puede ser entendido como una mayor densidad de la cooperación en las organizaciones internacionales”⁶², las cuales en forma sintetizada, consisten en:

“En relación con la conformación de bloques económicos, de comercio y/o mercados comunes, conviene destacar dos situaciones: la primera denota la incapacidad del GATT, y sobre todo de su principal patrocinador, Estados Unidos, para regular el comercio internacional con base en los esquemas del multilateralismo clásico, esto es, de una participación del cada vez mayor número de Estados nacionales. Aquí destaca la pérdida de hegemonía económica de Estados Unidos al tener que hacer frente a la competencia intercapitalista que plantean la Comunidad Europea (actualmente Unión Europea) y Japón. En segundo lugar, hay que señalar que los bloques económicos, como manifestaciones de la competencia intercapitalista, no son monolitos y que existen diferencias sustanciales en su manera de operar.”⁶³

⁶⁰ *Diccionario de Economía Política*, rev. por Higinio Pérez Aguilar. Madrid, 1988, t. II, p. 929.

⁶¹ *Idem*.

⁶² Lidice Rincón Gallardo Pavón, *La globalización y el futuro de la política*, México, 1997, p. 14.

⁶³ Ma. Cristina Rosas, *Crisis del multilateralismo clásico: política comercial externa estadounidense y zonas de libre comercio*, UNAM-IE, México, 1995, p. 60.

Cooperación

“Se puede decir que la cooperación económica es un concepto distinto al de integración, tanto en términos cualitativos como cuantitativos. La cooperación económica es el proceso mediante el cual son reducidas las formas de discriminación en el comercio internacional. La integración económica implica la supresión de dichas barreras. Sin embargo, todo proceso de integración económica presupone la existencia de cooperación; a su vez, para que la cooperación económica pueda producirse, se requiere de la coordinación de planes nacionales.”⁶⁴

EL ACELERAMIENTO DE LA CIENCIA Y LA TECNOLOGÍA. LA NUEVA REVOLUCIÓN INDUSTRIAL

La tercera revolución tecnológica industrial constituye una vertiente esencial de este fin de siglo y se plasma en una revolución del conocimiento nunca antes vista.

El Estado contemporáneo, tan criticado por el discurso neoliberal, sin embargo, juega un papel básico en el campo de la ciencia y la tecnología. En efecto, Chatelet y Pisier-Konchner afirman que:

El saber producido por las ciencias de la naturaleza y por las ciencias del hombre y de la sociedad, así como las técnicas de apropiación y de transformación que de ellas resultan, constituyen la guía por la excelencia del buen gobierno y la única que puede permitir la edificación de una sociedad ordenada y feliz. El Estado hace suyas las ciencias progresistas nacidas en el siglo pasado, según las cuales el desarrollo de las ciencias y de las técnicas, llevado a un indefinido aumento cualitativo y cuantitativo de los bienes, es la clave del orden y del bienestar, y si el contacto con este desarrollo provoca a veces desarreglos graves, es una vez más a la tecnología que él recurre para remediarlos.⁶⁵

Así, gobernantes y administradores recurren a la ciencia para convalidarse en el poder y la gran empresa se fundamenta en ella para ganar mercados y desplazar a aquellos agentes que manejan sus negocios sin racionalidad técnica ni administrativa.⁶⁶

Por otra parte, los paradigmas electrónico-informáticos y las biociencias dominan los factores de desarrollo de la globalización.

Como afirma Marcos Kaplan al respecto:

⁶⁴ *Ibid.*, p. 90.

⁶⁵ Citado por Marcos Kaplan, *op. cit.*, p. 96.

⁶⁶ Juan Luis Colaiacovo, *Trading Companies*, Cabicieri Editora, Río de Janeiro, 1986.

A partir y a través de las formas y contenidos de cultura, ciencia y técnica que el Estado a la vez coproduce, incorpora y asimila, y del sistema educacional, el Estado asume funciones y realiza objetivos, como los siguientes:

- a) socialización e interiorización de valores y normas que posibilitan la producción y la reproducción regulares del sistema, sus cambios inherentes y desarrollos;
- b) conservación y transmisión del acervo histórico (tradición, cultura, formas de organización y funcionamiento), como contribución a la cohesión, equilibrio y continuidad de la sociedad;
- c) incorporación de las nuevas generaciones a la sociedad, por la asimilación colectiva de la tradición, del sistema de valores, de la enseñanza de solidaridades (entre individuos y grupos, de éstos con la sociedad y el Estado);
- d) preservación de la cohesión colectiva de los adultos;
- e) preparación de grupos e individuos para papeles económicos, sociales, culturales y políticos;
- f) selección y formación de las élites intelectuales y profesionales que se hacen cargo de la constitución y el funcionamiento de los centros de elaboración, de difusión y de aplicación de los modelos cultural-ideológicos y científico-técnicos predominantes;
- g) provisión a élites dirigentes y grupos dominantes de los elementos necesarios para su control del aparato productivo y del subsistema científico-técnico como requisitos y componentes indispensables para la estructura de poder vigente;
- h) formación del personal especializado para el servicio de las estructuras técnicas existentes;
- i) entrenamiento de los científicos y técnicos asignados a formas superiores de investigación e innovación;
- j) elevación de la masa de población a un determinado nivel técnico, cultural y moral que corresponda a las necesidades de desarrollo del sistema, y
- k) creación y refuerzo del conformismo general, para la legitimidad y consenso respecto al Estado y al sistema social.⁶⁷

Como ya se vio, la ciencia incorpora elementos de la cultura y de las ideologías, las integra, es condicionada y determinada por ellas, pero también desarrolla sus propios elementos cultural-ideológicos, incluso la subcultura específica de los científicos y técnicos, y retroactúa a su vez sobre la cultura y las ideologías.

⁶⁷ Para un tratamiento más amplio en torno a las relaciones cultura-ciencia, véase Marcos Kaplan, *Ciencia, sociedad y desarrollo*, UNAM, México, 1987; también Georges Gurvitch, *Los marcos sociales del conocimiento*, Monte Ávila, Caracas, 1969; A. L. Kroeber y Clyde Cluckhohn, *Culture a critical review of concepts and definitions*, Vintage Books, Nueva York; Víctor Hell, *L'idee de culture*, Presses Universitaires de France, París, 1981; Jackes Ruffie, *De la Biologie a la culture*, Flammarion, París, 1976.

En la era de la globalización⁶⁸ los avances científico-técnicos impactan todos los ámbitos de la vida social y económica.

En materia ambiental y dado el impacto depredatorio de un industrialismo salvaje, han surgido proyectos de futuras construcciones ecológicas, es decir, ciudades que combinan las técnicas de construcción con escaso consumo de recursos, los materiales ambientales favorables, la conservación de la energía, el ahorro e incluso la reducción de tamaño de las zonas ajardinadas y un sentido de comunidad. El mercado de la construcción ecológica de “casas y oficinas” conforma un nuevo campo para las inversiones en países desarrollados y en proceso de desarrollo.⁶⁹

En materia de transportes y bajo los imperativos ecológicos, se asiste a cambios significativos derivados de la nueva tecnología mundial. Los relacionados a tracción eléctrica y la energía solar se perfilan como los indicados para el ahorro de combustible petrolero.⁷⁰

En cuanto a los medios de comunicación (periódicos, revistas y libros), se avisan cambios espectaculares. La informática prepara periódicos personales basados en la inteligencia artificial, y la televisión de alta definición permitirá que cada ciudadano pueda acceder a un periódico propio, programado según sus inclinaciones y necesidades.⁷¹

En lo que a la tecnología de la información se refiere, los cambios están a la vista: la identificación automática “código de barras en el comercio” se ampliará con la pista magnética, el reconocimiento óptico de caracteres, el etiquetado por radiofrecuencia y el reconocimiento de voz. A ello se suma la tarjeta inteligente que, similar a las tarjetas de crédito, servirá de teléfono personal, con la cual se podrán comprar mercancías, boletos de avión, entradas de cine, controlar inventarios y evaluar estados financieros a distancia, y la red digital de servicios integrados.⁷²

En telecomunicaciones, los videoteléfonos, la teleintimidad y el correo electrónico preparan cambios culturales y sociales impresionantes para las empresas y familias del próximo siglo.

La biotecnología es un aporte que ya comienza a impactar a empresas y familias. Al respecto B. Wahlstrom señala:

Para ponerse al día, los japoneses empezaron con la obtención en gran escala de licencias de técnicas modernas de producción de Europa y Estados Unidos. Las ventas japonesas de productos obtenidos con las técnicas de la biotecnología ascienden ya a más de mil millones de ecus cada año. Mientras las em-

⁶⁸ B. Wahlstrom, *Año 2002. Tendencias en la economía, en la sociedad y en la vida privada*, Ediciones Deusto, Madrid, 1992.

⁶⁹ *Ibid.*, p. 20.

⁷⁰ *Ibid.*, p. 44.

⁷¹ *Ibid.*, p. 65.

⁷² *Ibid.*, p. 79.

presas estadounidenses han concentrado casi 80% de sus recursos en los medicamentos y en la agricultura, Japón ha adoptado un enfoque más amplio, intentando adaptar los procesos biotecnológicos a la vida cotidiana. La unión de genes y otras técnicas mejoran los aminoácidos que refuerzan los piensos. Se utilizan crestas de gallo para crear eficaces cremas hidratantes. Las empresas de productos químicos y alimenticios utilizan la fusión de células para mejorar los detergentes, el pan, los vinos y las verduras. Las empresas de electrónica trabajan con ahínco en construir microcircuitos con tejidos vivos.

En este campo hay ejemplos todavía más extravagantes de la pericia japonesa. ¿Qué decir de un inodoro inteligente con un biosensor que realiza continuas comprobaciones de la salud de los miembros del hogar, presentando actualizaciones y boletines médicos en pantalla de una computadora situada detrás del asiento del inodoro? Los inodoros inteligentes están destinados, por supuesto, al grupo siempre creciente de los ancianos, tanto en Japón como en los países occidentales.⁷³

Todos estos cambios tecnológicos afectarán tanto a las empresas como a las familias e individuos.

La automatización, la robótica, los métodos de trabajo, los estilos y partes administrativas, el sentido del tiempo, la producción flexible, la calidad de productos y servicios, el mercadeo, la publicidad directa, la venta por teléfono, la venta por *fax*, los hábitos de consumo, los servicios al cliente, los nuevos productos, la mundialización de las empresas, son sólo indicios del gran cambio que a nivel estatal y empresarial, deparan el auge y despegue de más ciencias y tecnologías galopantes de cara al siglo XXI.

Frente a tan dinámico y complejo panorama internacional, el derecho enfrenta desafíos colosales que sólo una formación e información jurídica moderna puede seguir con fluidez la nueva perspectiva que asumen las relaciones económicas y mercantiles, y consecuentemente jurídicas. Un cambio de fondo se hace urgente en el mundo académico del derecho, pues coincidimos con Marcos Kaplan, quien al respecto señala:

El jurista para el siglo XXI no puede ni debe aceptar el derecho como instrumento de opresión, conformismo, ni evasión. No puede reducirse a la mera exégesis y manipulación de textos, ni a la aplicación de códigos y leyes como algo dado para siempre, realidad rígida e inmutable. Debe huir de la abstracción gratuita, del formalismo, de la jerga, preocuparse por la simplicidad, la racionalidad, el realismo, la respuesta creativa ante conflictos, dilemas, nuevas situaciones y desafíos.⁷⁴

⁷³ *Ibid.*, p. 103.

⁷⁴ Varios autores, *El papel del abogado*, Porrúa, UNAM, México, 1993, p. 111.

LA EMPRESA GLOBAL

Este concepto se relaciona con las fábricas mundiales que se identifican con las conocidas empresas trasnacionales o multinacionales.⁷⁵

Una definición acerca de ellas, se puede obtener de Eduardo White:

En realidad el derecho de las empresas multinacionales es una de las fuentes, probablemente la más prolífera y dinámica del derecho económico internacional, más aún, este último comienza a adquirir su verdadera fisonomía luego de la revolución industrial, cuando los nuevos sistemas de producción en masa y la correspondiente concentración de factores productivos mediante nuevas formas de concentración industrial —las empresas— se proyecta fuera de las fronteras nacionales.⁷⁶

Desde el punto de vista legal, la empresa trasnacional aparece como un conjunto de sociedades funcionando al mismo tiempo en varios países y, por tanto, bajo diferentes leyes y jurisdicciones nacionales, pero unido por un lazo vertical de control entre la “sociedad matriz” y las sociedades filiales, que se expresa por lo general mediante la propiedad del capital accionario. Es decir, la base legal de estas empresas está fraccionada en tantas partes como países en los que se establezcan operaciones (subcontratación, ensambles, etcétera).

Dicha fragmentación, sin embargo, se armoniza con la existencia prácticamente universal del instrumento societario, al que casi todos los ordenamientos jurídicos asignen determinadas características comunes estratégicas; la personalidad jurídica, la limitación de responsabilidad de los socios, la continuidad de su existencia, la transferibilidad de los títulos de propiedad, la separación entre administración y propiedad y el principio según el cual una sociedad puede ser socia de otra, dondequiera se encuentran localizadas.⁷⁷

Con todo, las relaciones de la sociedad matriz con la sociedad filial u otro tipo de sociedad doméstica más autónoma, pueden asumir figuras jurídico-contractuales diversas:

- a) contrato de venta comercial;
- b) contrato de distribución;
- c) contrato de agencia;
- d) establecimiento de una agencia propia;
- e) establecimiento de una filial;
- f) introducción de una sucursal;

⁷⁵ Lester Throw, *La guerra del siglo xxi*, Vergara, Barcelona, 1992.

⁷⁶ Eduardo White, *op. cit.*

⁷⁷ Juan Luis Colaiacovo *et al.*, *Joint Ventures*, Ediciones Machi, Buenos Aires, 1992.

- g) control de préstamo;
- h) contrato de venta y el de licencia de patente (o *know-how*);
- i) contrato de administración o gestión (*management*);
- j) contrato de montaje o instalación de plantas;
- k) contrato de franquicia, y
- l) contrato de maquila (comodato o *shelter*) o *production sharing*.⁷⁸

Para homologar tanta variedad de relaciones y estatutos, los procesos de integración establecen ciertos parámetros comunes que facilitan, garantizan y simplifican la actuación de estas empresas globales. Los directivos societarios de la Unión Económica Europea y los intentos de armonización en la legislación societaria iberoamericana, evidencian estos esfuerzos, a los cuales se les adicionan los principios de trato nacional, nación más favorecida y transparencia, premisas de los nuevos derechos zonales o comunitarios emergentes en este fin del milenio.⁷⁹

A esta perspectiva planetaria y global de estas empresas, se suman cambios productivos internos que no alcanzan todavía a nuestra cultura empresarial y productiva.

Estas transformaciones se pueden sintetizar de la siguiente manera:

1. *Factores de producción*. Estas empresas más que privilegiar —tierra, capital, trabajo y materias primas—, centran su actividad en el conocimiento, esto es, datos, información, símbolos, cultura, ideología y valores.⁸⁰
2. *Externalización de los servicios*. Los intangibles son vitales para el “justo a tiempo” y descargar al costo productivo, gastos fijos en seguridad, mantenimiento, transportes, mercadotecnia, ventas directas, abastecimiento, publicidad, etcétera.
3. *Trabajo*. La mano de obra se ha transformado; existen más técnicos informáticos y programadores que obreros fabriles no calificados. Aquí de nueva cuenta los intangibles superan a las mercancías.
4. *Innovación*. Nuevos productos y nuevos procesos son la base de la actual competencia en las empresas de la globalización de pista rápida.
5. *Desmasificación*. Las tecnologías flexibles permiten producciones diversificadas y casi personales, de acuerdo con los diversos gustos de los clientes.
6. *Escala*. La producción en escala con concentraciones de masas obreras es reemplazada por unidades livianas que miniaturizan los procesos y

⁷⁸ Instituto Español de Comercio Exterior, *Comercio Exterior*, Madrid, 1993, p. 103.

⁷⁹ Jorge Witker (coord.), *El Tratado de Libre Comercio de América del Norte*, UNAM, México, 1993, t. 1.

⁸⁰ Alvin Toffler y Heidi, *Las guerras...*, *op. cit.*

líneas de producción. La reducción de personal es una constante en estas grandes empresas globales.

7. *Organización.* La empresa cede sus estructuras burocráticas reorganizadas por una “reingeniería” de gestión que funciona más en torno a los procesos que a los mercados.
8. *Integración de sistemas.* Actuar simultáneamente en escenarios distintos y con consumidores no masificados, exige a estas empresas una gestión compleja con direcciones ágiles y formas de integración sistemáticas.
9. *Infraestructura.* Mantener unidos los productos, componentes, procesos, mercadotecnia y entregas oportunas en diversos lugares y países, exige una estructura electrónica de información mediante vía satélite, que enlaza empresas con ordenadores y redes de abastecimiento y clientes. Estas vías electrónicas constituyen la infraestructura esencial de las empresas trasnacionales.
10. *Aceleración.* El tiempo constituye un insumo básico que para estas empresas es la base de la competencia y de los costos financieros de las operaciones.

Estos diez cambios al interior de las empresas globales explican en parte su hegemonía y dominio en los mercados de la globalización de pista rápida.