

LOS GRUPOS DE EMPRESAS NACIONALES Y MULTINACIONALES Y EL DERECHO DEL TRABAJO

Néstor de Buen L.

SUMARIO: Nota preliminar. Parte primera: los hechos. 1. El desarrollo del capitalismo. 2. Las formas económicas de la concentración. 3. El capital financiero. 4. El capitalismo estatal. 5. La internacionalización del capitalismo. 6. La política económica de los países subdesarrollados. 7. El impacto de la concentración capitalista, nacional e internacional, sobre los trabajadores. Parte segunda: el derecho. 1. Los baluartes jurídicos del liberalismo económico. 2. La sociedad anónima. 3. Otras formas de afectación patrimonial. 4. El sistema liberal de las garantías individuales. 5. La estructura personalista del derecho laboral. 6. Los primeros intentos del derecho laboral para superar el escollo personalista. Breve indicación de legislación comparada. 7. Las disposiciones vigentes en México. 8. El sindicalismo ante los grupos de empresas. Conclusiones.

Nota preliminar

De acuerdo a las corrientes filosóficas predominantes —y cabe citar en lugar especial el pensamiento de Gustavo Radbruch (*Introducción a la filosofía del derecho*. México, Fondo de Cultura Económica. Buenos Aires, reimpresión 1975, p. 39 y ss) — la seguridad jurídica constituye uno de los tres fines del derecho, que se pone de manifiesto, precisamente en su estabilidad. Entre las cualidades que la seguridad jurídica reclama, de acuerdo a Radbruch, se encuentra la de que “el Derecho positivo... no debe hallarse a merced de una legislación incidental que dé todo género de facilidades para troquelar cada caso concreto en forma de ley...” (ob. cit. pp. 40-41).

El derecho, sin embargo, no es un producto de la inteligencia —o al menos no lo es sólo de la inteligencia—, sino una consecuencia necesaria de las relaciones de producción.

En la producción social de su vida —nos dirá Carlos Marx— los hombres contraen determinadas relaciones necesarias e independientes de su voluntad, relaciones de producción que corresponden a una determinada fase de desarrollo de sus fuerzas productivas materiales. El conjunto de estas relaciones de producción forma la estructura económica de la sociedad, la base real sobre la que se levanta la superestructura jurídica y política y a la que corresponden determinadas formas de conciencia social. El modo de producción de la vida material condiciona el proceso de la vida social, política y espiritual en general. No es la conciencia del hombre lo que determina su ser sino, por el contrario, el ser social es lo que determina su conciencia (“Prólogo a la contribución a la crítica de la economía política”, en *Obras escogidas en dos Tomos*, de C. Marx y F. Engels, Edics. en Lenguas extranjeras, Moscú, 1951, t. 1., pp. 332-333).

Este fenómeno: estabilidad jurídica y determinismo económico, constituye uno de los motivos más serios que conducen a la crisis de los sistemas de derecho en aquellos casos en que por regular preferentemente consecuencias jurídicas derivadas de las relaciones de producción, el derecho pierde el paso ante el desarrollo violento de la economía.

El derecho del trabajo es un claro producto de la Revolución Industrial en cuanto ésta puso de relieve la existencia exigente de relaciones que antes de ella no habían merecido la atención cuidadosa de los juristas. No obstante haber existido desde siempre relaciones personales de servicio, su regulación era producto de una visión diferente de las cosas, como lo ha subrayado Manuel Alonso Olea en un bello estudio: *De la servidumbre al contrato de trabajo* (Madrid, Edit. Tecnos, 1979). Ahora bien: el derecho laboral se ha ido integrando paralelamente a una concepción esquematizada y hoy probablemente ya obsoleta de las relaciones de producción predominantes a fines del siglo XIX, en la etapa en que el capitalismo se desarrollaba bajo las leyes de la libre competencia, cuyo momento culminante lo ubica Lenin en la década de 1860 a 1870, cuando los monopolios “no constituyen más que gérmenes apenas perceptibles” (V. I. Lenin. “El Imperialismo, fase superior del capitalismo”, *Obras escogidas en tres tomos*. Moscú, Edit. Progreso. 1961, t. 1, p. 706). En aquella etapa nace la Primera Asociación Internacional de los Trabajadores (cuyo congreso constitutivo tuvo lugar en Ginebra del 3 al 8 de septiembre de 1866) si bien la expresión concreta del programa que daría pie a la

aparición de los derechos sociales habría de corresponder al Primer Congreso de la Nueva Internacional Obrera Socialista, celebrado en París entre el 14 y el 21 de julio de 1889. Allí se plantearon enérgicamente las exigencias que después se convertirían en objeto de normas jurídicas: jornada máxima de ocho horas, prohibición del trabajo a los niños menores de catorce años y jornada reducida para los menores de dieciocho; supresión del trabajo nocturno, salvo situaciones de excepción; protección a la mujer trabajadora; reposo semanal ininterrumpido de treinta y seis horas, por lo menos; supresión del pago en especie, etcétera... (ver Amaro del Rosal, *Los congresos obreros internacionales en el siglo xix*. México, Edit. Grijalbo, 1958, p. 364).

A principios del siglo xx, lo que habían sido peticiones impregnadas de violencia, se convirtieron en derechos subjetivos sociales. Correspondió a México el honor de haber incorporado esos derechos a una constitución, en 1917, antes que ningún otro país lo hiciera, no obstante su condición predominantemente agrícola. Después vendrían la parte XIII del Tratado de Versalles y las constituciones de Weimar y de la República española. En todos esos documentos prevaleció la idea de una relación bilateral, modelada por el objetivo de la realización de la justicia social, pero básicamente reivindicativa de derechos frente a un patrón, concreto y personificado. Inclusive la proyección colectiva de los estatutos laborales se orientó, básicamente, alrededor de la concepción de la empresa a la que se atribuía la condición de ser un centro de la soberanía patronal. La titularidad del patrimonio, esto es, el clásico derecho de propiedad y la clara identidad del sujeto-patrón, constituyeron una constante en el régimen jurídico del derecho del trabajo.

En Latinoamérica el fenómeno adquirió características especiales. En términos generales las leyes y códigos de trabajo se formularon en una clara imitación de la Ley Federal del Trabajo mexicana de 18 de agosto de 1931, que a esos efectos jugó respecto del derecho del trabajo, un papel parecido al del Código Napoleón de 1804, que fue modelo esencial de disposiciones civiles hasta la puesta en vigor del Código alemán de 1 de enero de 1900. Por ello la legislación latinoamericana laboral mantuvo la línea típica de la regulación de relaciones personales en las que la figura del patrón, reiteradamente definida en múltiples disposiciones (artículos, 1º, 2º, del Código del Trabajo chileno; artículo 2º del Código de Trabajo

de Guatemala; artículo 23, 1. b) del Código Sustantivo del Trabajo de Colombia; artículo 5º del Código del Trabajo de Honduras; artículo 7º del Código del Trabajo de Panamá, de 19 de noviembre de 1947, hoy abrogado; artículo 2º de la Ley del Trabajo venezolana, de texto semejante al colombiano; artículo 2º de la Ley General del Trabajo de Bolivia; artículo 2º del Código de Trabajo de Costa Rica, etcétera . . .) se concibe en función de ser una persona individual o jurídica. Sólo disposiciones más recientes apuntan una idea diferente si bien, aún no integrada de manera plenamente satisfactoria. Así, el artículo 5º de la Ley 20.744 (Ley del contrato de trabajo) argentina; el artículo 2º de la Consolidação das leis do Trabalho de Brasil; el artículo 17 de la Ley Federal del Trabajo mexicana, de 1 de mayo de 1970 y el artículo 2 del vigente Código de Trabajo de Panamá.

En tanto el derecho, arraigado en el principio de la estabilidad normativa, mantenía esa línea tradicional, el desarrollo del capitalismo establecía condiciones de todo punto diferentes. La figura del patrón, identificado en su derecho señorial sobre la empresa, iba a ser superada por una concepción despersonalizada. La concentración capitalista, hermanada al desarrollo de los monopolios y oligopolios empezó a desbordar los cauces jurídicos, básicamente puestos a la disposición del capitalismo por el derecho mercantil y surgieron las figuras económicas representativas de una orientación radicalmente diferente: carteles, sindicatos, trustes y consorcios, fundamentalmente, en la que la vieja relación personal se desvanecía ante el absoluto predominio de las características patrimoniales de los nuevos instrumentos. Pero el fenómeno no se limitó a la concentración del capital nacional sino que, desbordando los límites políticos y geográficos, y en andas de los monopolios financieros, exportadores de capital y no sólo de mercancías, se produjo el nacimiento de las empresas multinacionales. Por otra parte resultaba patente el vínculo estrecho entre las empresas más poderosas y el propio Estado que a tales efectos se convirtió, particularmente en los Estados Unidos de Norteamérica, en un apoyo definitivo para la política expansionista (ver P. Nikitin, *Economía política. Manual de divulgación*. Moscú, Ediciones en lenguas extranjeras. 1961, p. 170).

Como consecuencia de la transformación del capitalismo, que superando la etapa de la libre concurrencia se lanzó de lleno a la de la concentración, las formas jurídicas tradicionales empezaron

a ser insuficientes. La empresa adquirió definitivamente una connotación económica de manera que la personalidad jurídica, en lugar de servir para identificar a las nuevas estructuras, de hecho empezó a operar sólo como un instrumento de delimitación indebida de las responsabilidades del empresario, en el orden civil y mercantil y, en mayor medida, en los campos más exigentes del derecho fiscal, de la seguridad social y del derecho del trabajo.

Este ensayo intenta poner de manifiesto el conflicto resultante de ese proceso de desarrollo del capitalismo nacional y multinacional que se produce entre las ya viejas normas del derecho del trabajo y los requerimientos actuales de lo que suele llamarse justicia social. El derecho laboral se ha quedado a medio camino, de manera que carece de instrumentos para superar la transformación sufrida por la empresa.

Importa, entonces, poner de relieve los datos históricos y, a partir de ellos, hacer el examen jurídico que permitirá definir el problema de conyuntura en que se encuentra el derecho laboral que fue diseñado para unas relaciones de producción hoy superadas y que, sin embargo, ya ha adquirido conciencia de su propia insuficiencia. Éstas serán las tareas que desarrollaremos a continuación.

Parte primera: los hechos

1. El desarrollo del capitalismo

La etapa inicial del desarrollo capitalista se produce gracias al descubrimiento de una fuerza motriz ajena al hombre o a las bestias, específicamente el vapor, que habrá de permitir la producción masiva de bienes y que destruirá por un puro fenómeno de incosteabilidad y la consecuente competencia imposible, al sistema gremial. De hecho el Edicto Turgot no decreta la muerte del gremialismo. Simplemente certifica su defunción.

Tal vez, en la etapa remota de su integración, en lo que podría llamarse la prehistoria del capitalismo (ver Diether Stolze y Michael Jungblut. *El capitalismo. De Manchester a Wall Street*. Barcelona, Luis de Geralt. 1971, p. 17 y ss), el descubrimiento del dinero constituye el paso inicial más importante. Tres mil años antes de Cristo los sumerios desarrollaron la serie infinita de los números y expresaron el valor de los objetos con su ayuda, en vez de hacerlo mediante trueque. Por otra parte, aprendieron a disponer de un instrumento de cambio que fuera transportable fácilmente “y no

demasiado abundante, como por ejemplo el cobre, la plata y el oro” (*ibidem*, p. 21). Por último, advirtieron la posibilidad de prestar el dinero a cambio de un interés que se pagaba con cargo a los beneficios obtenidos del préstamo. De esa manera los sumerios establecieron los fundamentos básicos del capitalismo: cálculo, dinero, crédito e intereses.

No es necesario seguir la historia del capitalismo antes del proceso industrial. En todo caso podría destacarse el importante papel de los banqueros y de los comerciantes que fueron integrando la clase burguesa, dotada del poder económico pero carente del poder político que sólo alcanzaría a partir de 1789 cuando el absolutismo, como sistema de gobierno, cedió sus posiciones de privilegio ante el poder emanado de la Revolución Liberal.

En realidad para examinar al capitalismo en su primera etapa, resulta preciso ubicarse en los siglos XVIII y XIX. Quizá la referencia más correcta sea la de los teóricos que sirvieron de profetas y filósofos del nuevo orden. Desde luego el origen de la tesis capitalista se encontraría en Adam Smith (1723-1790) quien en su obra clásica: *Naturaleza y causa de la riqueza de las naciones*, atribuye al trabajo el origen de toda riqueza. A diferencia de los fisiócratas, no se limitaba a considerar el trabajo agrícola sino a la producción de todo aquello que el mercado pudiera aceptar. Planteaba, con visión admirable, el principio de la división del trabajo. En otro sentido rechazaba la celebración de convenios: “carteles”, para acordar entre los industriales precios altos de venta y bajos salarios.

Thomas Robert Malthus (1766-1834), el “mayor de los pesimistas ingleses” como lo denominan Stolze y Jungblut, *ob. cit.*, p. 114), autor de la tesis de que la causa de la miseria reinante no radicaba en el orden social, sino en las leyes de la naturaleza, es también, en alguna medida un apoyo importante para el capitalismo, por cuanto libera a éste de la responsabilidad de los daños sociales. Sin embargo, Antonio Caso calificó su doctrina de filantrópica por cuanto propugnaba hacer descender la población al nivel de las subsistencias, fundándose para ello en razones morales “No debe enseñarse a todo hombre que el matrimonio es un deber; debe dejarse a cada quien seguir, libremente, sus inclinaciones, haciéndose responsable ante Dios del bien o del mal que resulte de sus actos (*Ensayo sobre el principio de población*. Versión española por Ciro Bayo, *cit.*, por A. Caso. *Sociología*. México, Edit. Polis, 1940, 3a. edic. pp. 92-93). En gran medida sus ideas siguen

vigentes ante la dramática comprobación que la explosión demográfica ha hecho de su tesis.

El principal defensor de la teoría económico-capitalista, en su primera etapa —como en la segunda, a partir de la Primera Guerra Mundial lo sería John Maynard Keynes— lo fue el banquero inglés David Ricardo (1772-1823), quien se ocupó principalmente de los problemas de la distribución del producto social. De acuerdo a su pensamiento el salario de los trabajadores no debía aumentarse más allá de su precio natural —equivalente al mínimo existencial necesario para el trabajador y su familia— porque ello inducía al deseo de procreación de las clases obreras, tesis que Ferdinand Lasalle, el joven dirigente social-demócrata alemán repetiría en “La ley de bronce de los salarios”, inspirada en el propio Ricardo y en Rodbertus (ver G. D. H. Cole: *Historia del pensamiento socialista. II. Marxismo y anarquismo (1850-1890)*. México, Fondo de Cultura Económica. 1964, 2ª edic.)

La imagen real del capitalismo se encuentra, sin embargo, en el examen de la biografía de los grandes empresarios europeos y americanos. Los nombres de las familias Rothschild, Rockefeller y Krupp, entre otros, vinculados al desarrollo de las finanzas, del petróleo y de la industria pesada son en realidad expresivos de un sistema que no atendía a consideraciones morales para realizar sus fines.

Ciertamente el capitalismo de la primera etapa se establecía sobre la base de la libre competencia. Sin embargo, la necesidad de desarrollar zonas económicas nuevas provocó el levantamiento de barreras aduanales, impuestas particularmente en Prusia, a partir de 1819 que imitaron muchos de los pequeños Estados colindantes. Así nació la Unión Aduanera alemana a la que se incorporaron Hamburgo y Bremen en 1888.

En otro orden de cosas este capitalismo incipiente luchó en contra de las formas de control monopólico. A la creación de la “Standard Oil Trust” de Rockefeller, que pretendía controlar la explotación del petróleo en todo el mundo, el gobierno norteamericano respondió con la “Sherman Act” para disponer, en 1911, que la “Standard Oil” debía desprenderse, en el plazo de treinta días, de todas sus sociedades filiales. “La Standard Oil”, que se dio cuenta de que había perdido la partida, aceptó la orden sin demasiada excitación —nos dicen Stolze y Jungblut. Tras la desmembración del “Trust” se constituyeron 38 sociedades distintas, cada una

de ellas con un presidente y un directorio. Pero el júbilo popular no duró mucho, pues muy pronto se vio que esas 38 sociedades independientes no se hacían la menor competencia entre sí. Se pudo apreciar que en los consejos de administración aparecían siempre los mismos nombres que anteriormente habían controlado la "Standard Oil de New Jersey" (ob. cit., p. 163).

En todo caso el desarrollo capitalista de la primera etapa alcanza su cenit entre 1860 y 1890, como lo señala Lenin en cita hecha antes. Después de ese periodo, como un resultado lógico de la concentración de capitales, se reproducen las formas monopólicas, la exportación de capitales al extranjero y las luchas típicamente imperialistas por el control de mercados cuya expresión más clara será la gran guerra de 1914 a 1918.

2. Las formas económicas de la concentración capitalista

El capitalismo disfruta de un lenguaje propio. Curiosamente es un idioma que suele tener una connotación negativa. En realidad suele representar formas de la dominación económica que, en la otra vertiente, implican situaciones de desastre. El concepto de monopolio se asocia, necesariamente a las ideas de control de mercado; eliminación trágica de los contrarios; incremento desmedido de los precios. La palabra riqueza, que tan bellos significados puede tener si se asocia al espíritu o a las cualidades morales, vinculado al capitalismo pone de relieve a su contrapartida necesaria: la miseria, con el consiguiente cuadro de hambre y desesperación. De ahí que cada una de las palabras que se vinculan a la etapa más avanzada del capitalismo: la concentración y el imperialismo deben de ser contemplados, si se quiere observar un criterio científico, con un cuidado especial.

Según señala P. Kikitin, en evidente seguimiento del pensamiento de Lenin, las formas de agrupaciones monopolistas son "extraordinariamente variadas" (ob. cit., p. 162). Sin embargo, de entre ellas se pueden destacar las siguientes:

El cártel (que) es la agrupación de capitalistas cuyos componentes concuerdan el reparto de los mercados y de los precios de venta y determinan la cantidad de mercancías que han de producirse. Las empresas que integran el cártel administran cada cual por su cuenta la producción y la venta de mercancías...

El sindicato (que) es una forma superior de agrupación monopolista. Las empresas que lo constituyen administran cada cual por su cuenta la producción, pero pierden su independencia comercial. No venden ellas mismas la producción ni compran las materias primas, sino que crean para estos fines un aparato común especial... El *Trust* (que) es el monopolio en el que se aglutina la propiedad de todas las empresas, convirtiéndose los anteriores propietarios en accionistas, que perciben las ganancias en proporción al número de acciones que poseen...

El consorcio (que) es la agrupación de los *Trusts* o empresas más importantes de distintas ramas de la industria, bancos, casas comerciales, compañías de transporte y de seguros, sobre la base de su supeditación común a un grupo determinado de grandes capitalistas (Nikitin, ob. cit., p 162)

A las formas señaladas por Nikitin, y siguiendo lo expuesto por Octavio Bueno Magano en su excelente obra *Os grupos de empresas no Direito do Trabalho* (São Paulo, Editora Revista Dos Tribunais, 1979, pp. 38 y ss.), podríamos agregar las siguientes:

- a) *Holding company*. No es en sí una agrupación de empresas, sino un instrumento para su constitución. Consiste, en realidad, en una empresa que controla las acciones de otras.
- b) *Entente*. Modalidad francesa de los carteles. Hay *ententes* prohibidas, que son aquellas que tienen por objeto impedir o restringir la competencia, especialmente cuando su objeto es obstaculizar la baja de precios, o cuando intentan subirlos o bajarlos de manera artificial. Hay, además, *bonnes ententes* —señala Bueno Magano—, producto de una disposición legislativa o reglamentaria o que intentan el progreso económico mediante el aumento de la productividad.
- c) *Pool*. Forma anglosajona del *cártel* que exige expresión escrita, en lo que se distingue del *gentlemen's agreement*. Éste es, a su vez, un acuerdo verbal o tácito entre administradores de empresas del mismo ramo para el efecto de lograr el dominio del mercado mediante la fijación de precios, división de zonas o limitación de la producción.
- d) *Trade Associations*. Es una entidad sin fin lucrativo organizada para promover los intereses de empresas dedicadas a la misma actividad.
- e) *Conglomerado*. De acuerdo a la definición de Holt, Rinehart and Winston (*Readings in Economics*, New York, 1969,

p. 495, cit. por Bueno Magano, p. 42) constituye un grupo de empresas que operan en mercados separados y que se mantienen unidas por vínculos financieros o administrativos. Invocan como ejemplo típico la ITT (*International Telephone and Telegraph Corporation*) que mantiene empresas en ciento veintitrés países y que al mismo tiempo actúa en las actividades de alquiler de automóviles (Avis), hoteles (Sheraton), construcción de casas (Levitt and Sons) panificadora (Continental), producción de vidrio, financiamientos y computadoras.

- f) *Multinacional*. En términos de la definición de Brooke and Remmers que recoge Bueno Magano (ob. cit., p. 44) son empresas que “realizan sus principales operaciones de fabricación o de prestación de servicios en dos países por lo menos”. La importancia de las operaciones puede medirse en porcentajes sobre el total de su operación nacional. Desde el punto de vista de la gestión, la empresa multinacional acusa su unidad fundamental por encima del fraccionamiento de las unidades que lo componen, con una estrategia común a la vista de las exigencias de un mercado mundial.
- g) *Joint Venture*. Constituye un acuerdo temporal que originalmente agrupaba a personas físicas. Puede utilizarse para la reunión de empresas locales con otra multinacional.
- h) *Groupement d'intérêt économique*. Figura intermedia entre el consorcio y el *Konzern*. Consiste en un contrato de colaboración entre empresas destinado a la ejecución de un determinado propósito (investigación, servicios de exportación, estudios de mercado, etcétera). No persigue fines de lucro ya que funciona como una entidad de servicio para otras empresas. Está constituido con personalidad jurídica propia.
- i) *Konzern*. Expresión alemana, vinculada a la iglesia *concern* que indica un conjunto de sociedades jurídicamente independientes pero unidas económicamente, según la definición de Anne Petitpierre Sauvin (*Droit des Sociétés et des groupes des Sociétés*, Gêneve, Georg. 1972, p. 1, cit. por Bueno Magano, ob. cit., p. 49). Es característico su aspecto fragmentario combinado con una dirección unitaria que corresponde a un centro único de decisiones, a una sola fuente financiera y a una estrategia común. En él se rompe, dice

Bueno Magano, “la tradicional equivalencia entre la empresa y su organización jurídica, pasando aquélla a constituir un sustrato de formas variadas” (ob. cit., pp. 49-50).

3. *El capital financiero*

En el tremendo desarrollo del capitalismo juega un papel extremadamente importante la concentración del capital financiero y la creación de los monopolios bancarios. Precisamente en ese terreno se acusa en mayor medida el desplazamiento o la eliminación de los pequeños bancos que antes realizaban por separado todas las formas de operación crediticia: bancos de depósito, financieras, hipotecarias, aseguradoras, afianzadoras, ahorro, etcétera y que son absorbidos por los nuevos grupos financieros. Al referirse a este problema Nikitin recuerda que en el año de 1900 había en los Estados Unidos de Norteamérica 10.382 bancos con activos por valor de 10.785 millones de dólares, en tanto que en 1940 había 15.017 bancos con activos por 80.213 millones de dólares. En 1900 los veinte bancos norteamericanos más importantes concentraban el 15% del total de los depósitos bancarios, y en 1952 dicho porcentaje ascendía al 29%. En Inglaterra, la suma total de los balances de los cinco mayores bancos ascendía en 1900 al 28%, y en 1952, al 79% (ob. cit., p. 167).

El origen de este desarrollo impresionante se encuentra en la diferente política capitalista. El financiamiento se convierte, con el paso del tiempo, en el alimento fundamental para el capitalista de la misma manera que se facilita el acceso al mercado de los consumidores con instrumentos elementales de crédito, como son las tarjetas personales: Dinner's Club, American Express, Carte Blanche, etcétera. Esto concede a las instituciones bancarias una enorme capacidad de ganancia y les abre las puertas del control de las sociedades. En efecto, cuando las empresas industriales, comerciales o de servicios formulan sus demandas de apoyo económico, la mejor garantía será que se permita el acceso al capital y a los puestos en el Consejo Directivo de los propios funcionarios bancarios. De hecho los bancos compran así las acciones de las grandes empresas industriales, comerciales y de transporte, y a su vez los monopolios adquieren acciones de los bancos de que se sirven. “En consecuencia —dice Nikitin— se produce el entrelazamiento, la fusión del capital monopolista bancario con el capital monopolista industrial. Sobre

esta base surge un nuevo tipo de capital: el capital financiero” (ob. cit., p. 168).

4. *El capitalismo estatal*

Como resultado de situaciones particulares, en los últimos cuarenta años se viene produciendo en algunos países de orientación capitalista, dentro de una política nacionalista y propicia a formas socializantes de atenuación de la condición de las clases desposeídas (legislación laboral, libertad sindical formal, seguros sociales, etcétera), la tendencia a la participación decisiva del Estado en la vida económica. En ocasiones porque la coyuntura internacional así lo permitió (nacionalización del petróleo); en otras por imperativo del enorme volumen de las inversiones necesarias (siderurgia y metalurgia, y petroquímica); a veces por dejación misma de los particulares que no tuvieron éxito en las empresas, lo que llevó al Estado a tomar su control para evitar cuestiones de desempleo o privación de un producto o servicio nacional necesario (*v. gr.* aviación, etcétera), lo cierto es que cada vez se acusa más la intervención económica del Estado. México es un excelente ejemplo. Pero esta política, por otra parte, se apoya de manera persistente en el sistema bancario oficial que ha permitido que se produzca el capitalismo monopolista de Estado, con un respaldo financiero que a veces excede las posibilidades reales de crédito y se convierte, por ello mismo, en un factor inflacionario.

De hecho este juego económico se realiza bien mediante entidades paraestatales o bien por conducto de empresas de participación estatal mayoritaria que asumen formas mercantiles y que suelen vincularse al Estado precisamente a través del control accionario que sobre ellas ejercen entidades financieras, ahora de banca múltiple, de conformidad —en el caso de México— con las recientes reformas a la Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares.

Precisamente el sistema de banca múltiple, que permite a una sola institución proporcionar todos los servicios antes dispersos: depósitos, fideicomisos, créditos, ahorro, etcétera, constituye la clara expresión del capitalismo financiero concentrado e independiente con respecto a la industria, al comercio y a los servicios. En manos del Estado su dirección y la toma de decisiones finales representa una forma de empresa que supera en su magnitud, a nivel nacional, todas las formas tradicionales.

5. La internacionalización del capitalismo

A partir de 1890, el capitalismo competencial cede un lugar preponderante al capitalismo monopolista e imperialista. “Lo que caracteriza al capitalismo moderno, en el que impera el monopolio, es la exportación del capital”, dirá Lenin (*El imperialismo, fase superior del capitalismo*, edit. cit., t. 1, p. 741). El resultado es que, a diferencia del capitalismo ordinario que exportaba mercancías, con el ánimo de salvar los escollos de las medidas de protección arancelaria a la producción nacional, se exportan capitales con el objeto de crear localmente las industrias que puedan superar las barreras aduanales.

El destino de esta exportación sería, evidentemente, el mundo de los países atrasados en los cuales “el beneficio es de ordinario elevado, pues los capitales son escasos, el precio de la tierra relativamente poco considerable, los salarios bajos y las materias primas baratas” (Lenin, ob. cit., p. 742). En realidad esto se hace posible mediante la implementación de una infraestructura adecuada y costosa: líneas férreas, electricidad, transportes marítimos, etcétera.

Pueden señalarse dos periodos diferentes en esta etapa de expansión capitalista internacional. La primera comprendería desde 1890 al final de la Primera Guerra Mundial cuyo resultado fundamental sería la presencia del primer Estado socialista: la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas. La segunda etapa se iniciaría en el intermedio entre las dos guerras para manifestarse de una manera clara a partir de 1945 fecha en que se produce el fin de los conflictos interimperialistas para dar paso a una doble tensión, política y económica, entre los mundos capitalista y socialista. Probablemente la reunión de Yalta, con la presencia de Stalin, Roosevelt, Churchill y De Gaulle marca el momento de iniciación de esa nueva competencia y de la división de nuestro mundo en zonas concretas de influencia, tanto de los Estados Unidos de Norteamérica como de la URSS. Berlín representaría el punto clave del encuentro de los sistemas. Corea y después Vietnam y la crisis petrolera, las formas de violencia política y económica en que se manifiesta la tensión. En el otro polo, la cooperación en un proyecto común de los astronautas de uno y otro país, la esperanza...

La primera etapa la ha definido Lenin con extraordinaria precisión, si bien en base a estudios ajenos entre los que ocupa un lugar destacado la obra de J. A. Hobson *Imperialism* (Londres,

1902). Con referencia a los tres países entonces más importantes en la producción capitalista, Lenin indica que en 1862 Inglaterra invirtió en el extranjero 3.6 mil millones de francos, en tanto que en 1914 la suma fue de 75 a 100 mil millones de francos. Francia, que inicia el proceso años después, en 1869, coloca en ese año 10 mil millones de francos, en tanto que en 1914 llega a la cifra de 60 mil millones. Por último Alemania, cuya expansión imperial fue mucho menos fácil en 1902 exporta capitales por 12,500 millones de francos en tanto que en 1914 la cifra alcanzada es de 44 mil millones de francos. Hacia 1910 de estas inversiones correspondían 45 mil millones a Europa, 51 mil millones a América y 44 mil millones a Asia, África y Australia.

Entre los tres países, apunta Lenin, se produce, sin embargo, una diferencia: el imperialismo inglés actúa, básicamente en un sentido colonial; el francés hacia la usura. Alemania prefiere invertir en Europa pero no desprecia las inversiones americanas (ob. cit., p. 744). Es la etapa en que los países de menor desarrollo exigen empréstitos a cambio de los cuales el acreedor obtendrá tratados comerciales favorables: “una base hullera, la construcción de un puerto, una concesión lucrativa o un pedido de cañones” (Lenin, ob. cit., p. 744. Reproduce un artículo de la revista berlinesa *Die Bank*, 1913, núm. 2, pp. 1024-1025).

El segundo periodo, cuyo proceso evidentemente aún no concluye, tiene, sin embargo, un plazo específico de avance mayor, que Herman Kahn denomina *La deuxième belle époque (World Economic Development. 1979 and Beyond. Morrow Quill Paperbacks, New York, 1979. Ver pp. 193 y ss)*. Lo ubica entre los años 1948 y 1973 (p. 31) y corresponde al renacimiento económico de un mundo que arranca de una etapa depresiva para lograr un avance excepcional que restaura la confianza y que, sin embargo, puede concluir como en efecto ha sucedido, en una crisis inflacionaria que a su vez es causa de graves disturbios, resentimientos, polarización social y desilusión (p. 199).

Este desarrollo se produce en el mundo particularmente, como resultado de la inversión enorme de los recursos americanos que persiguió un doble propósito: la expansión capitalista y el establecer un freno al avance del socialismo. Europa occidental y en especial la Alemania Federal alcanzan resultados increíbles en alas del Plan Marshall que, entre otros fenómenos, genera una importantísima transferencia de mano de obra proveniente de los países de

economía precaria: España, Portugal, Grecia, Argelia. En Asia se produce el mismo efecto con Japón que por razones análogas se extiende a Taiwán y a Sud Corea.

La *Deuxième Belle Époque* produce como consecuencia “el inesperado crecimiento y difusión de las corporaciones transnacionales... (que) venían jugando ya un papel de primera magnitud en el mundo de los negocios antes de que éste fuera advertido por muchos en las comunidades académicas y medias” (Kahn, ob. cit., p. 248).

Obviamente el grupo fundamental lo integran las transnacionales norteamericanas aun cuando también resultan importantes las inglesas, holandesas y suecas, que aprovechan en mayor medida los beneficios de la comunidad económica europea. Sin embargo, después de 1973 su expansión incluye empresas gubernamentales y privadas de Venezuela, Brasil, Irán, Canadá, Arabia Saudita, Hong Kong, Taiwán y Singapur (p. 249).

Entre las razones que hacen suponer el mayor desarrollo de las multinacionales, Herman Kahn menciona las siguientes:

1. Continuación de la paz mundial, estabilidad política relativa y crecimiento económico mundial (no importando que esté más próximo al 4 por ciento que al 5). Sin embargo —precisa Kahn— no solamente habrá una disminución del crecimiento en el mundo desarrollado, sino que inclusive también se producirá en las operaciones de las multinacionales en el mundo desarrollado.
2. Podrá haber algún incremento del proteccionismo que impulsará a las transnacionales a que, en mayor medida en el futuro que en el pasado, se lleve más allá de las barreras comerciales.
3. En el pasado las transnacionales fueron frecuentemente acusadas, aun cuando fueron fundamentalmente inocentes, de exportar plantas industriales de su propio país para explotar mano de obra más barata y reexportar los productos a su propio país o a otros de costo alto. Pero esto —agrega— se hará crecientemente importante y es extraordinariamente útil para el mundo en su totalidad, no importando que pueda o no afectar a industrias específicas en su propio país.
4. Importancia creciente de las economías de escala, grandes sumas de capital, gerencias competentes, nueva tecnología y un mercado audaz.
5. Disminución creciente de los costos de transporte y comunicación.
6. Buen tiempo para aprovechar inversiones y experiencia. Un buen número de compañías han aprendido a operar a lo ancho del mundo, y buscan oportunidades para seguirlo haciendo.

7. No habrá interferencia política de las autoridades. Hay mucha crítica y cabe presumir que en gran medida continuará. Sin embargo —puntualiza Kahn—, en muchos países, particularmente de Latinoamérica, Mar Mediterráneo y Sudeste Asiático, se advierte una creciente tolerancia a niveles prácticos para las multinacionales y una comprensión mayor acerca de las cosas importantes que pueden hacer, de las que había años atrás (ob. cit., pp. 249-250).

Merece algún comentario lo afirmado por Kahn. En primer término nos parece discutible, por lo menos, su afirmación de que el mundo tiende a lograr una disminución creciente de los costos de transporte y de comunicación. Es cierto que los avances en ese terreno son considerables. Pero tampoco puede olvidarse que, al menos en el futuro inmediato, su desarrollo está vinculado al petróleo. La crisis energética mundial podría dar al traste con esa previsión.

En otro sentido puede pensarse que subsista la política proteccionista de algunos países en desarrollo y como consecuencia se limite de alguna manera la inversión extranjera. México es claro en su intención de supeditar la presencia del capital externo a condicionamientos de minoría que no suelen ser particularmente atractivos y en otro orden, ha fijado límites importantes al pago de la tecnología importada, lo que podría constituir la otra alternativa a contemplar.

6. La política económica de los países subdesarrollados

Es difícil establecer una regla general. El subdesarrollo encuentra múltiples cauces de expresión. Hay zonas de producción agrícola —que suelen ser las más— en tanto que en otras el campo ha cedido su lugar como favor económico a una industria incipiente. Como quiera que sea la nota tradicional de su economía consiste en una balanza de pagos deficitaria en la que la importación de bienes de consumo o de insumos para sus procesos de industrialización excede con mucho el valor de las exportaciones de sus productos naturales.

El interés por la industrialización se vincula de manera estrecha a una incómoda política de empréstitos a cuyo efecto la banca internacional ha constituido agencias especializadas. La pesada carga de los servicios de intereses suele exceder a veces de la capacidad regular de pago. En otro orden se reciben créditos de países capitalistas para el establecimiento de plantas industriales que no son

otra cosa que instrumentos de venta forzada de sus propios equipos obsoletos. La asistencia técnica, nunca al nivel óptimo, constituye a su vez una causa de grave sangría dineraria. Pero además de la obligación de pago estas ventas generan otras responsabilidades más significativas en orden a otorgar exclusividades en los mercados locales para determinados productos extranjeros.

La política arancelaria tradicional tiende al cierre de las fronteras a los productos que puedan tener un equivalente nacional como única forma de competencia. Esto tiene, sin embargo un doble efecto: por una parte desmerece la calidad del producto y se eleva su precio. Por la otra constituye una invitación a que las empresas multinacionales se constituyen localmente con aliados internos, a veces prestanombres, con lo que se superan las defensas legislativas frente a la inversión extranjera y a la transferencia de tecnología. Esta inversión de origen exterior, sometida a las exigencias de las leyes nacionales se vincula además al uso de la técnica más sofisticada y en la medida en que pueda garantizar un cómodo mercado exterior —propiciado generalmente por una política económica estatal que busca las divisas derivadas de la exportación— cuenta con mejores recursos para desplazar del mercado interno a las verdaderas empresas nacionales. Las consecuencias son fácilmente imaginables.

Por regla general las formas exteriores que asumen las empresas multinacionales corresponden no a sucursales de entidades extranjeras sino a sociedades constituidas conforme a las leyes locales con régimen de plena autonomía jurídica. No constituye un obstáculo el hecho de que, en ocasiones, las leyes migratorias puedan impedir o hacer incómoda la inmigración de ejecutivos. Los medios de comunicación y de transporte lo hacen innecesario, de manera que los centros de poder se mantienen en actitudes más cómodas para el control de las que en el fondo no son otra cosa que unas simples filiales. Frente a ello la defensa tradicional de las leyes de extranjería, poco puede lograr.

7. El impacto de la concentración capitalista nacional e internacional sobre los trabajadores

La concentración capitalista nacional y la internacional suelen responder a propósitos diferentes. En el orden nacional, por regla general, está diseñada a la vista de las cuestiones fiscales y laborales. En el orden internacional suele ser el instrumento para superar

los escollos arancelarios y un mecanismo de ahorro salarial. En ese sentido son típicas las empresas maquiladoras formadas con capital norteamericano en el territorio mexicano, pero en la zona fronteriza, que aprovechan las enormes diferencias de costo salarial, eludiendo con ello la acción de las grandes organizaciones sindicales de su país y produciendo partes —especialmente para la industria electrónica— que después integran en el ensamblaje definitivo de sus productos terminados. La ventaja para México, en el caso concreto, es la derrama importante de divisas y la creación de fuentes de trabajo. El riesgo enorme consiste, simplemente, en lo efímero de estas inversiones que ante cualquier acción social enérgica de sus trabajadores, abandonan sus instalaciones, hechas con poca inversión, para buscar mercados de trabajo más tranquilos y, en ocasiones, aunque parezca difícil, de mucho menor costo humano.

Desde la perspectiva estrictamente laboral la empresa multinacional, generalmente de gran atractivo para los que suelen denominarse ejecutivos medios y altos, presenta sin embargo el escollo temible de que los salarios y los *fringe benefits*, que a veces los exceden en importancia, no suelen aparecer en las contabilidades locales o a veces no de manera completa. El abono en cuenta en bancos de depósito norteamericanos —por poner el ejemplo más frecuente en México— constituye un procedimiento usual. Lo curioso es que el sistema resulta atractivo en su marcha normal: puede implicar un ahorro importante de la carga fiscal local, pero desastroso en los momentos de conflicto cuando ante un despido injustificado el trabajador sólo puede acreditar para integrar su salario, lo que cobra de la empresa nacional.

En el caso de las empresas locales que han alcanzado desarrollos importantes de manera que se busca la integración de los diferentes procesos económicos: captación de materias primas, industrialización, transporte, distribución, comercialización, servicio y financiamiento tanto propio como al consumidor, con sus actividades complementarias de orden contable, administrativo, jurídico, de estudio de mercados, publicidad, etcétera, la concentración suele procurar una importante economía en el costo social.

Es factible que ocurra que alguna de las empresas del grupo, particularmente las de tipo extractivo e industrial, tenga la carga de una contratación colectiva incómoda. La solución, que puede producir colateralmente un beneficio fiscal, será la de constituir sociedades distintas que puedan iniciar sus actividades a un costo

reducido. Para ello ayudan y no poco las “facilidades” sindicales de organizaciones proclives a convenios subterráneos cuyo compromiso suele ser el de mantener controladas las inquietudes de los trabajadores. Éste es un fenómeno frecuente en México. En la zona norteña de mayor desarrollo industrial, bajo la forma de grupos de empresas, ello ha conducido a la integración de una gran federación de sindicatos independientes que funciona como agencia de empleos y que trata de impedir la intervención de otras centrales sindicales más agresivas. Hoy, sin embargo, esta solución apunta hacia una etapa de crisis seria.

Con otras perspectivas pero con resultados análogos, los grupos de empresas suelen utilizar el recurso de cambiar a sus trabajadores de una empresa a otra, de acuerdo a las conveniencias del momento, intentando con ello hacer nugatorios los derechos de antigüedad. En ese sentido es importante la experiencia mexicana por cuanto atribuye a la antigüedad unas consecuencias económicas y de preferencia para ocupar vacantes y puestos de nueva creación que en un momento pueden elevar considerablemente los costos de retiro de los trabajadores o impedir que éste se lleve a cabo si no hay causa justificada de despido. A veces la solución se vincula a la desaparición paulatina de los patrones previos; aunque en ocasiones se mantienen vivas las sociedades para disimular la figura de la sustitución patronal.

En realidad aquí se está en presencia de un fenómeno claro de aprovechamiento de las formas jurídicas tradicionales del capitalismo liberal: personalidad jurídica, responsabilidad limitada, concepto estricto del derecho de propiedad, etcétera, que el derecho laboral no ha podido aún superar. Pero ése es, precisamente, el tema de la segunda parte.

Parte segunda: el derecho

1. Los baluartes jurídicos del liberalismo económico

Se suele decir que desde finales del siglo XIX el capitalismo inició una especie de retirada jurídica en virtud de la cual tuvo que ceder, por la vía de los seguros sociales y de los derechos laborales, una parte importante de sus privilegios. En ese sentido se marcan límites al desarrollo capitalista coincidentes, en dos momentos distintos, con la aparición de las leyes de Bismarck, dictadas como resultado

de su enfrentamiento al socialismo alemán, y con la aprobación de la parte XIII del Tratado de Versalles.

En nuestro concepto constituye un error estimarlo así. En realidad los baluartes del sistema liberal se han mantenido incólumes, no obstante las presiones sociales y, en alguna medida, las tesis jurídicas incorporadas a la ciencia del derecho a partir de los primeros años del siglo cuyo objetivo fundamental fue poner en tela de juicio las figuras del contrato, de la propiedad y de la responsabilidad. No obstante el prestigio de León Duguit y de sus famosas conferencias de Buenos Aires, los ataques a esas instituciones fundamentales no alteraron el pulso de liberalismo que supo encontrar otras salidas a sus intenciones de acumulación capitalista.

Para León Duguit la propiedad tenía que perder su condición egoísta para desembocar en una función social, que en la misma medida venía a limitar la concepción tradicional del derecho subjetivo. En ese sentido las condiciones puramente metafísicas en que se sustentaba el derecho nacido de la Revolución Francesa cedían frente a una tendencia realista y positivista.

Diré ante todo —explicaba Duguit— que la noción fundamental que sirve de base al sistema de 1789 y de 1804 y de todas las legislaciones positivas que en él se han inspirado, es la de derecho subjetivo: el derecho subjetivo del Estado personificando la colectividad, el derecho subjetivo del individuo. Diré que esta noción es de orden puramente metafísico, lo que está en contradicción indudable con las tendencias de las sociedades modernas y con el realismo; digamos la palabra: con el positivismo de nuestra época (*Las transformaciones generales del derecho privado desde el Código de Napoleón*, Trad. de Carlos G. Posada, 2ª edic., Francisco Beltrán. Madrid, sin fecha).

En sentido parecido el principio de libertad individual formulado en los artículos 2º y 4º de la Declaración de Derechos de 1789, enlazado con el axioma de la autonomía de la voluntad y vinculado estrechamente a la figura del contrato también cedió sus posiciones generando la profunda modificación de las fuentes de las obligaciones que empezaron a encontrar su expresión en otras vías distintas, ajenas al libre juego de la voluntad.

Por último, la concepción subjetiva de la responsabilidad, de la que Duguit afirmó que constituía “el cuarto elemento esencial del sistema civilista” (p. 48) empezó a sufrir los embates de la tesis

de la responsabilidad objetiva que después derivó en las concepciones más recientes de la responsabilidad social con su contrapartida de la solidaridad social.

Frente a estos ataques a sus instituciones fundamentales el capitalismo simplemente cambió sus tácticas. Ante la concepción de la propiedad como función social empezó a rechazar la vieja política inmobiliaria y desvió sus miras para preocuparse por la creación de entidades jurídicas: personas morales, particularmente en el campo del derecho mercantil, que sustituyeron a los grandes terratenientes de manera que la vieja concepción material de la propiedad fue desplazada por el concepto de titularidad de las acciones. Por otra parte se transformó también la concepción de la compraventa, quedando en el desván de las cosas útiles la tradicional compraventa de contado para ser sustituida por ventas a crédito en las que, bajo la apariencia de una adquisición de propiedad, lo único que se transmite es el uso.

La evidente decadencia del contrato como negocio jurídico fundamental (ver nuestro trabajo *La decadencia del contrato*. México, 1965. Textos Universitarios), no impidió que el liberalismo encontrara otros medios para imponer sus condiciones. A pesar de las legislaciones proteccionistas la publicidad, instrumento esencial de nuestro tiempo consumista, ha podido vencer las defensas de los particulares e imponer, casi subliminalmente, una tendencia a la compra de lo innecesario y de lo que dura poco, bien por su consumo inmediato, bien por su escasa duración, bien por los cambios constantes de la moda, que ha permitido desarrollar ese inacabable mercado que sustenta la economía capitalista.

Por último, la agresividad de la tesis objetiva de la responsabilidad —que tan altos desarrollos ha podido alcanzar en un país capitalista como los Estados Unidos de Norteamérica— fue superada, en primer lugar, por el amplísimo avance de los seguros privados y sociales y, en segundo término, por la creación de patrimonios de las personas físicas. En rigor ésta es la solución de mayor utilización que sustenta, fundamentalmente, la formación de los grupos de empresas nacionales y multinacionales, constituidas de manera intencionada, que eliminan las consecuencias ingratas del pago de los daños y perjuicios con cargo a los patrimonios de las personas físicas.

2. *La sociedad anónima*

Entre los instrumentos del capitalismo, la sociedad anónima se ha constituido en el medio esencial para su progreso. Esto es cierto en todas las naciones que siguen ese modelo, no importa el nombre que se les dé, básicamente en función de las posibilidades extraordinarias que tiene tanto para limitar la responsabilidad de los socios como para reducir los riesgos fiscales y sociales de las empresas. Por otra parte ha constituido un medio cómodo para superar las barreras aduanales en lo que ayudan, no poco, sus inmensas posibilidades en orden a la existencia aparente de socios nacionales que, en rigor, pueden representar intereses extranjeros.

No puede negarse que el Estado moderno intenta, de alguna manera, superar las facilidades de que disfrutan las sociedades anónimas. En México, particularmente, se han dictado normas que intentan controlar la inversión extranjera, no solamente en forma directa, sino también mediante la venta de tecnología. Pero además, y en previsión de la utilización de prestanombres, se intentan remedios fiscales para impedir que resulte cómoda la representación a nombre propio de intereses ajenos. Sin embargo la sociedad anónima es aún, a pesar de ello, un medio inmejorable de sustraer esas inversiones del control.

En el orden puramente nacional la multiplicidad de las sociedades anónimas particularmente en el derecho del trabajo, ha servido para eludir responsabilidades laborales. La vigencia de contratos colectivos de trabajo de costo superior al deseable o la representación sindical incómoda han conducido en muchas ocasiones a las empresas a multiplicarse, aprovechando la personalización tradicional de nuestro derecho del trabajo, común a la legislación latinoamericana. De esa manera las nuevas personas jurídicas quedan en aptitud de prever sus contingencias sindicales. Es claro que estas posibilidades descansan a su vez en la existencia de centrales obreras o sindicatos cuyos representantes se prestan para ese tipo de soluciones.

A ese propósito la Ley Federal del Trabajo mexicana contiene normas que intentan superar esas soluciones entre las empresas, cuando una de ellas ejecute obras de servicios en forma exclusiva o principal para otra, y siempre que no disponga de elementos propios suficientes para cumplir las obligaciones que deriven de sus relaciones con los trabajadores (artículo 14). En una línea parecida se intenta eludir la intervención de intermediarios impo-

niendo a las empresas que los utilicen las mismas responsabilidades antes señaladas (artículo 13). Después volveremos sobre este tema.

Es obvio que no obstante esta aparente multiplicación de las sociedades lo que en el fondo se plantea es, simplemente, un fenómeno de expansión y de concentración capitalista. Las nuevas sociedades, por regla general, son instrumentos para la plena integración de los grupos (incorporando, por ejemplo, servicios que antes se contrataban con terceros) o medios para sustraer responsabilidades laborales o fiscales, pero que siguen dependiendo de una empresa *holding* la que tiene en exclusiva la facultad de decidir en última instancia.

3. Otras formas de afectación patrimonial

Si bien la sociedad anónima constituye el instrumento de uso más frecuente, en ocasiones se utilizan otros medios jurídicos cuyo claro objetivo es la limitación de la responsabilidad económica frente a un propósito concreto de tipo económico. En México, para particularizar el ejemplo, desde el ángulo privado el fideicomiso es tal vez la figura más eficaz. También es utilizado por el Estado y quizá de manera más frecuente, pero éste tiene a su alcance otros instrumentos de mayor elasticidad a los que puede también recurrir. En ese sentido la creación por acto legislativo de los organismos descentralizados del Estado es habitual. Puede ocurrir, además, que el Estado, concretamente en México donde los trabajadores a su servicio están sometidos a un régimen constitucional y reglamentario propios, intente ubicar a las relaciones laborales que surgirán en esas entidades, en ese sistema excepcional, el cual, como es fácil suponer, maneja las relaciones colectivas en forma muy alejada de un verdadero concepto de libertad sindical.

Es claro que la eficacia de la fórmula no es absoluta. En México se han establecido recientemente organismos descentralizados por servicio en el campo educativo con el ánimo evidente de impedir la celebración de contratos colectivos de trabajo que, sin embargo, han producido un resultado contrario. La presión sindical ejercida al margen de los canales sindicales burocráticos, esto es, de la poderosa Federación de Sindicatos de los Trabajadores al Servicio del Estado, ha conducido a verdaderas situaciones de hecho que superan los obstáculos jurídicos.

En realidad el fideicomiso, que es un instrumento de extraordinaria plasticidad, ha operado tanto para afectar a un patrimonio

a una finalidad específica de tipo industrial, comercial o de servicio (en ese sentido puede mencionarse como ejemplo el Fondo de Cultura Económica, la empresa editorial de mayor difusión en América Latina), como para separar a unos bienes determinados de un patrimonio en riesgo.

El problema que puede plantear el fideicomiso es el de su administración. Sin embargo es frecuente que se designe por la institución fiduciaria un delegado especial, con plenos poderes, o bien que se integre un comité técnico cuya función sería paralela a la del consejo de administración de las sociedades anónimas.

Cuando los fideicomisos afectan bienes estatales, la entidad fiduciaria es, por regla general, un organismo del sistema bancario oficial y es claro que los funcionarios en los que se delegan los poderes son, de hecho, funcionarios públicos, sometidos en última instancia al control de los organismos públicos a los que se haya incorporado la actividad de la empresa que dirigen.

4. El sistema liberal de las garantías individuales

A partir de la Declaración de Derechos de la Revolución Francesa, el dictado de las constituciones obedeció a la línea liberal de incluir un capítulo de garantías en el que se reconocían como derechos absolutos los que se inspiraban en la tesis individualista. La persona adquirió así el valor supremo y el derecho le rindió los honores necesarios. En México así ocurrió con nuestras constituciones de 1824, 1857 y la aún vigente, así haya sido reformada múltiples veces de 5 de febrero de 1917.

Como consecuencia de esa política, el derecho constitucional ha arraigado en la idea de proteger por encima de todo, los derechos del individuo y sólo se conciben éstos en la medida del hombre o de ese ente dotado de realidad jurídica que son las personas morales. La personalidad es el principio y fin de todas las cosas. No es concebible un sistema jurídico que no le otorgue una función protagonista. Se ha llegado, inclusive, como lo apunta Humberto Ricord (*La cláusula de exclusión en sus relaciones con el derecho de sindicalización y la libertad de afiliación sindical*. México, 1970) a individualizar los derechos sociales, en una notable contradicción. Así, el artículo 123 de la Constitución Mexicana atribuye a los trabajadores y no a la clase trabajadora el derecho a formar sindicatos olvidando que ese derecho es de indispensable ejercicio colectivo por cuanto es un derecho de clase.

Pero en la misma medida en que la persona se ubica como centro del sistema jurídico, también recibe toda la protección necesaria de manera que en una concepción rígida de la responsabilidad, ésta sólo puede ser exigida del sujeto si previamente la ha puesto en juego por propia decisión o le resulta por vía objetiva en función de una precisión de la ley, a partir de una hipótesis específica. Quien desee aventurarse en un nuevo proyecto económico, podrá hacerlo sin arriesgar su propia tranquilidad patrimonial, con sólo asumir las formas amplísimas de las sociedades civiles y mercantiles. El hecho evidente de su interés personal en el asunto no será factor suficiente para imputarle responsabilidades que sólo le tocan al patrimonio de la persona creada.

En el orden procesal las constituciones liberales son igualmente proclives al culto a la personalidad. No se podrá afectar a una persona en sí misma, ni en sus propiedades, posesiones o derechos sino mediante juicio en el que se cumplan las formalidades esenciales del procedimiento y que deberá seguirse, de manera necesaria, ante tribunales previamente establecidos. La justicia ha de individualizarse en el hombre o en la persona.

En este sistema es evidente que la empresa, concebida sólo como unidad económica, no es destinataria por sí misma de responsabilidades. Éstas exigen siempre una imputación personal ya que sólo las personas pueden jugar en el mundo de las relaciones jurídicas tradicionales, sin que con actos de otras les puedan generar obligaciones, no obstante la evidente vinculación económica que puedan tener.

No cabe duda, pues, que el sistema de garantías individuales observado en las constituciones emanadas de la Declaración de Derechos del Hombre y del Ciudadano constituye uno de los baluartes esenciales de la defensa de los intereses empresariales en cuanto propicia la diversificación personal, fenómeno que juega con la misma eficacia en el orden nacional que en el internacional. En ese sentido las uniones de empresas, establecidas bajo las fórmulas a que hicimos referencia en la primera parte de este ensayo, escapan al control jurídico salvo que se intente, como lo hace la "Ley para promover la inversión mexicana y regular la inversión extranjera" que en el año de 1973 (*Diario Oficial de la Federación* del 9 de marzo) promulgó el presidente Luis Echeverría, poner de relieve el control externo sobre empresas nacionales. Así en el artículo 6º se señala que: "para los efectos de esta ley, se equipara a

la inversión mexicana la que efectúen los extranjeros residentes en el país en calidad de inmigrados, salvo cuando por razón de su actividad *se encuentren vinculados con centros de decisión económica del exterior*". Éste, como quiera que sea, es un concepto inexplicado.

5. *La estructura personalista del derecho laboral*

En general el derecho laboral descansa en una concepción personalista de las relaciones que contempla. En México, de manera particular tanto la Ley Federal del Trabajo de 1931 como la vigente concibieron la relación de trabajo como una relación entre personas. Así el artículo 20 de la ley vigente define el contrato de trabajo como "aquel por virtud del cual una persona se obliga a prestar a otra un trabajo personal subordinado, mediante el pago de un salario" y al mencionar a los sujetos de la relación laboral pone claramente de relieve una concepción semejante. Esto se acusa, sobre todo, en la definición de patrón el cual, de acuerdo al artículo 8º, "es la persona física o moral que utiliza los servicios de uno o varios trabajadores". La identidad física de los trabajadores no admite, por otra parte, discusión alguna.

En este contexto la empresa, no obstante haber merecido una referencia especial en el artículo 16, que permite inferir su protagonismo en las relaciones laborales, ya no como el ambiente en que se producen las relaciones jurídicas sino, inclusive, como sujeto de ellas (ver de Carlos de Buen Unna: *El capital como parte integrante de la relación de trabajo*. Universidad Iberoamericana, Tesis profesional. México, 1981) es considerada, en términos generales, como el centro económico que da sustancia a las relaciones laborales. Esto es evidente en múltiples disposiciones de la ley (por ejemplo, artículos 47-II, 132-I, VIII, 135-III, 386, 422, entre otros), si bien existe una cierta tendencia a equiparar a la empresa con el patrón, particularmente a propósito de las disposiciones constitucionales que establecen el derecho de los trabajadores a participar en las utilidades "de las empresas" y de la obligación "de las empresas", de proporcionar a sus trabajadores habitación, capacitación y adiestramiento (fracciones IX, XII y XIII del apartado "A" del artículo 123 constitucional). Es pertinente aclarar que estas obligaciones "empresariales" corresponden a reformas introducidas al texto original del artículo 123.

No obstante lo anterior, la propia ley mexicana marca ya una clara tendencia a abandonar la concepción personalista.

6. *Los primeros intentos del derecho laboral para superar el escollo personalista. Breve indicación de legislación comparada*

A propósito de los grupos de empresa, tanto nacionales como internacionales, la problemática laboral atiende, fundamentalmente a tres niveles primarios. En primer término, a la cuestión de la responsabilidad; en segundo lugar, a la nivelación de las condiciones de trabajo de los trabajadores pertenecientes a los distintos miembros del grupo. En tercer lugar, a la acción sindical. El punto crítico de la cuestión radica, sin embargo, en el supuesto para la identificación del grupo que presenta, en cada caso, diferentes versiones.

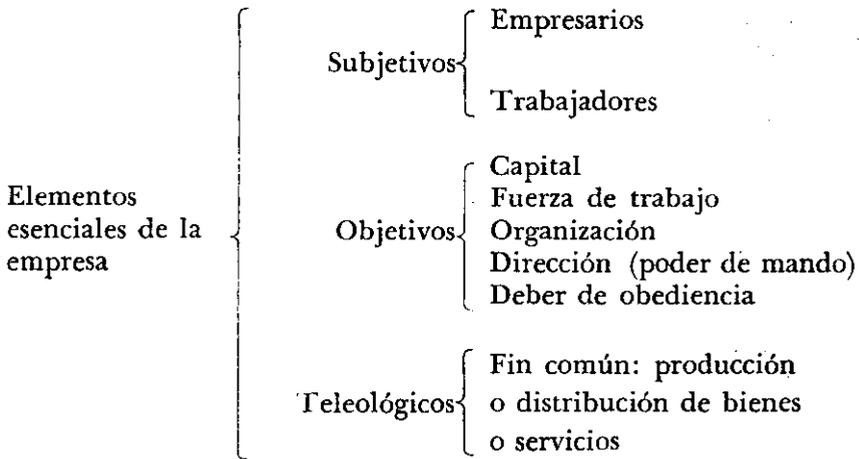
Hemos examinado, en las páginas precedentes el problema jurídico que implica el ingreso de los grupos de empresa al mundo del derecho. Como ya lo señalamos en una problemática claramente emparentada con una concepción patrimonialista del derecho, esto es, ajena a la presencia de personas en la que predominan, por encima de los sujetos, los intereses económicos. El problema se plantea tanto en orden a contemplar a los grupos de empresa como un factor que hace nacer responsabilidades solidarias de todo orden, sin que el grupo, en sí mismo, asuma una identidad jurídica (salvo en el caso de las empresas *holding*) como en cuanto a considerar con virtualidad jurídica y, consecuentemente aptas para protagonizar relaciones jurídico-laborales a meros conjuntos patrimoniales desprovistos de personalidad pero que valen por sí mismos, sin necesidad de vincularlos a otros centros de decisión.

La cuestión importa tratarla tanto en el orden sistemático, esto es, con pretensión científica, como en relación a disposiciones legislativas concretas.

En ocasión anterior —de hecho, en dos oportunidades— hemos tratado el tema de la empresa laboral. La primera, en nuestra comunicación para el Tercer Congreso Iberoamericano de Derecho del Trabajo celebrado en Sevilla, España (“El concepto de empresa en la Nueva Ley Federal del Trabajo mexicana”, ver *3er. Congreso Iberoamericano de Derecho del Trabajo*, Madrid, 1979, Asociación Española de Derecho del Trabajo, vol. II, p. 275 y ss.); la segunda en *Derecho del Trabajo* (México, 1980, t. I, p. 460 y ss., tercera edición,

Edit. Porrúa). En rigor nuestra tesis ha sido la de advertir la patrimonialización de la empresa a partir del artículo 16 de la Ley Federal del Trabajo de 1970 y señalar, con énfasis especial, la presencia de los grupos de empresas, para concluir en la necesidad de encontrar los elementos que identifican a los grupos.

Partiendo del supuesto de que las leyes laborales no proporcionan los elementos que identifican a las empresas, intentamos allí clasificarlos de la siguiente manera:



Los elementos accidentales serían aquellos que permitirían suponer la existencia de la unidad económico-empresarial, pero sólo *iuris tantum*. Son múltiples y entre ellos mencionamos como valiosos pero no definitivos, los siguientes: domicilio común, nombre comercial común (salvo que se trate de simples concesiones privadas), la explotación de una misma marca, la comunidad de propietarios y la coincidencia de funcionarios de alto nivel.

En estricto sentido la unidad empresarial, no obstante la individualidad jurídica de sus componentes, deriva en lo fundamental de la coincidencia en el poder de mando, de manera que éste sea el factor que aglutina los demás elementos para dirigirlos a la consecución de un fin común. (Puede verse, sobre este mismo tema, el excelente trabajo del jurista panameño Rolando Murgas Torraza: *La empresa en América Latina*, edición mimeografiada.)

Partiendo de estas premisas, la búsqueda de ese elemento de dirección común resulta indispensable para fundar el concepto de uni-

dad empresarial. Es claro que no resulta una tarea fácil en la medida que tal dirección no exige formas jurídicas específicas o éstas son absolutamente furtivas, como se desprende de la enunciación que hace Octavio Bueno Magano al estudiar las “Modalidades de los grupos” (*Os grupos de empresas no Direito do Trabalho*”, antes citada, p. 29 y ss).

La *Consolidação das leis do trabalho* brasileña, en el artículo 2, núm. 2, plantea una solución razonable, pero nos tememos que insuficiente, al señalar que “siempre que una o más empresas, no obstante tener cada una de ellas personalidad jurídica propia, estuvieren sometidas a la dirección, control o administración de otra, constituyendo grupo industrial, comercial o de cualquier otra actividad económica serán, para los efectos de las relaciones de trabajo, solidariamente responsables de la empresa principal y de cada una de las subordinadas”. Allí evidentemente falta la determinación de los factores objetivos que hagan presumir el hecho que se reconoce.

El artículo 5º de la “Ley de contrato de trabajo” argentina a su vez dispone, en su primer párrafo que: “A los fines de esta ley, se entiende como ‘empresa’ la organización instrumental de medios personales, materiales e inmateriales, *ordenados bajo una dirección* para el logro de fines económicos o benéficos”, en tanto que el artículo 31, con un texto que tiene claro parentesco con el brasileño indica:

Siempre que una o más empresas, aunque tuviesen cada una de ellas personalidad jurídica propia, estuviesen bajo la dirección, control o administración de otras o de tal modo relacionadas que constituyan un conjunto económico de carácter permanente, serán a los fines de las obligaciones contraídas por cada una de ellas con sus trabajadores y con los organismos de seguridad social, solidariamente responsables, cuando hayan mediado maniobras fraudulentas o conducción temeraria.

El problema de la responsabilidad interempresarial ha merecido mayor atención legislativa que la determinación de la unidad. En ese sentido pueden mencionarse el artículo 16 del Código del Trabajo chileno (hoy derogado), que hacía subsidiariamente responsable al “dueño de la obra, empresa o faena . . . de las obligaciones que afecten a los contratistas a favor de los obreros”. En Perú hay una disposición análoga (mencionada por Guillermo González Rosales y Ricardo Elías Aparicio, en *Doctrina y legislación del tra-*

bajo en el Perú, Lima, 1974, 2ª ed., Edics. Librería Studium, S. A., t. 1, p. 33) que fue establecida por la Resolución Suprema de 15 de marzo de 1958 sobre responsabilidad solidaria por incumplimiento de obligaciones salariales y económicas.

De mayor impacto es el artículo 14 del Código de Trabajo de Panamá (Decreto de Gabinete núm. 252, de 30 de diciembre de 1971) que además de regular la responsabilidad del patrón sustituto, en el punto 5 expresa que:

En ningún caso afectarán los derechos y acciones de los trabajadores, ni alterarán la unidad del empleador, el fraccionamiento económico de la empresa en la que presten sus servicios, ni los contratos, arreglos o combinaciones comerciales que tiendan a disminuir o distribuir las responsabilidades del empleador.

Por último, en el artículo 34 del Código Sustantivo del Trabajo colombiano (decretos número 2663 y 3743, de 1950), en una fórmula análoga se indica:

1. ... Pero el beneficiario del trabajo o dueño de la obra, a menos que se trate de labores extrañas a las actividades normales de su empresa o negocio, será solidariamente responsable con el contratista por el valor de los salarios y de las prestaciones e indemnizaciones a que tengan derecho los trabajadores, solidaridad que no obsta para que el beneficiario estipule con el contratista las garantías del caso o para que repita contra él lo pagado a esos trabajadores.
2. El beneficiario del trabajo o dueño de la obra, también será solidariamente responsable, en las condiciones fijadas en el inciso anterior, de las obligaciones de los subcontratistas frente a sus trabajadores, aun en el caso de que los contratistas no estén autorizados para contratar los servicios de subcontratistas.

La concepción patrimonialista del ente patrón, marginada de la presencia de una persona específica ha sido recogida recientemente en España por la "Ley 8/1980, de 10 de marzo, del Estatuto de los Trabajadores", que fue publicada en el *Boletín Oficial del Estado* número 64, correspondiente al día 14 de marzo de 1980. Precisamente en el apartado 2 del artículo 1 se dispone que: "a los efectos de esta ley, serán empresarios todas las personas físicas o jurídicas, o comunidades de bienes que reciban la prestación de servicios de las personas referidas en el apartado anterior". No se trata, evidentemente, de una disposición definida, pero sin duda se hace eco de

una versión objetiva de las relaciones laborales que, de alguna manera, se abstrae de la tradicional tesis personalista.

En los ejemplos mencionados se destacan, evidentemente, tres aspectos: la relevancia de la unidad de empresas; la solidaridad interempresarial y la presencia de las simples comunidades de bienes. No se hace referencia, en cambio, ni a la nivelación de las condiciones de trabajo de quienes prestan servicios en empresas afines ni a los efectos de estas unidades en el ámbito de las relaciones colectivas. Respecto de lo primero la Ley Federal del Trabajo mexicana ha formulado ya tesis importantes. Lo segundo apenas se empieza a considerar en el ámbito doctrinal y, muy levemente, en la acción de los sindicatos.

7. Las disposiciones vigentes en México

Es un hecho innegable la influencia en Latinoamérica de la legislación mexicana. La Ley Federal del Trabajo de 18 de agosto de 1931 sirvió de modelo a múltiples leyes laborales en ese ámbito. En menor medida surtió también un efecto parecido la Ley de 1º de mayo de 1970. Sin embargo, hoy puede pensarse que en algunos aspectos nuestro derecho ha sido superado. En parte contribuye a ese efecto lo escaso de nuestra doctrina que aún se integra con las obras tradicionales de los juristas de siempre: J. Jesús Castorena, Mario de la Cueva y Alberto Trueba Urbina. Poco, muy poco, se ha escrito al margen de lo hecho por estos ilustres mexicanos y ciertamente el impacto de sus ideas, que es aún importante, encuentra la difícil competencia de los laboralistas argentinos, uruguayos y brasileños, sin perder de vista la obra chilena, peruana, colombiana y venezolana que hoy, en calidad y en número, son dignas de la mayor consideración. En razón de los enormes factores de identidad que existen con España, se justifica también, en ese orden, la referencia a la enorme aportación de sus jóvenes laboralistas que hoy ocupa, sin duda alguna, un lugar de excepción.

No obstante esa circunstancia de lo que no cabe duda es del carisma de México, que es un país que debe de ser tenido en cuenta siempre. Su obra legislativo-laboral, gracias al genio de quienes han tenido a su cargo prepararla —a veces en curiosa contradicción con la realidad económica, política y social— representa por lo general avances importantes particularmente con respecto a las condiciones individuales de los trabajadores que son regularmente objeto de

mejoras verticales, esto es, resultado de una acción estatal que compensa las debilidades del sindicalismo subordinado que padecemos. No puede decirse lo mismo, lamentablemente, en el orden colectivo en el que, de manera cada vez más clara, el Estado mexicano se inclina en favor de soluciones de control y de limitación de la libertad y la autonomía sindicales.

Precisamente en la Ley de 1970 se plantearon con énfasis especial diversas soluciones al problema de la responsabilidad solidaria de las empresas interdependientes y, lo que es más importante, con relación a la identidad económica del patrón. A ese efecto se incluyeron reglas en el orden sustantivo y en el adjetivo. Es importante hacer referencia especial a ellas.

La ley mexicana acepta la figura del intermediario que es la persona que interviene en la contratación de otra u otras para que presten servicios a un patrón (artículo 12). Sin embargo, admite que una empresa contrate trabajos en favor de otra. Si tiene elementos propios suficientes para atender las obligaciones que derivan de las relaciones con sus trabajadores, no será considerada intermediaria. De lo contrario la empresa beneficiaria será solidariamente responsable de sus obligaciones laborales (artículo 13).

Cuando se utilicen intermediarios, los trabajadores así contratados tendrán derecho a prestar sus servicios en las mismas condiciones que correspondan a los trabajadores que ejecuten trabajos similares en la empresa o establecimiento, sin que los intermediarios puedan recibir ninguna remuneración o comisión con cargo a los trabajadores que contraten (artículo 14). Con esta disposición se intenta resolver el problema de la igualación de las condiciones de trabajo.

La disposición más expresiva se encuentra, sin embargo, en el artículo 15 que, aun cuando no prevé sino sólo alguna de las hipótesis de la unión de empresas, de todas maneras plantea fórmulas que apuntan hacia una solución razonable. Es prudente repetir el texto de dicho artículo.

Artículo 15. En las empresas que ejecuten obras o servicios en forma exclusiva o principal para otra, y que no dispongan de elementos propios suficientes de conformidad con lo dispuesto en el artículo 13, se observarán las normas siguientes:

- I. La empresa beneficiaria será solidariamente responsable de las obligaciones contraídas con los trabajadores; y
- II. Los trabajadores empleados en la ejecución de las obras o servicios tendrán derecho a disfrutar de condiciones de trabajo proporcionadas

a las que disfruten los trabajadores que ejecuten trabajos similares en la empresa beneficiaria. Para determinar la proporción, se tomarán en consideración las diferencias que existan en los salarios mínimos que rijan en las zonas económicas en que se encuentren instaladas las empresas y las demás circunstancias que puedan influir en las condiciones de trabajo.

Esta fórmula lleva a la identificación de las empresas no en función de una administración común, que es un factor difícilmente comprobable, sino en razón de la dependencia en la actividad. En realidad como justificación de la norma se hace evidente la presencia de un hecho relevante: en ocasiones las empresas que han contratado colectivamente condiciones de trabajo de mayor costo, o que enfrentan una organización sindical incómoda, prefieren crear una nueva sociedad, aparentemente autónoma, que pueda contratar servicios laborales más económicos o con sindicatos menos exigentes, en lugar de ampliar sus instalaciones. Ante ese hecho evidente, de tan fácil implementación, la ley intenta superar el fraude y comprometer a la empresa beneficiaria.

Estos artículos 13, 14 y 15 no han tenido, sin embargo, una cabal aplicación. La ley ha sido más generosa que las exigencias sociales. Por otra parte las posibilidades de acciones ante los tribunales de trabajo para hacer efectivos estos derechos son escasas, en parte debido a que los trabajadores no suelen contar con asesores muy calificados y, además, porque las acciones preferidas para hacer valer estos derechos son de naturaleza colectiva. Sin embargo, los resultados han sido exiguos.

En el orden procesal el problema no ha sido planteado de manera que puedan existir antecedentes invocables. Sin embargo, una situación parecida se resolvió por la Suprema Corte de Justicia de la Nación, curiosamente bajo el imperio de la ley anterior que no contemplaba el caso y, por ello, en función de una verdadera acción integradora. Me refiero al amparo promovido por Radio Cadena Nacional, S. A. (2580/63/2ª) en el que se resolvió que la quejosa debía considerarse como patrón del trabajador Marcos Than Clemente, que habiendo prestado sucesivamente sus servicios a varias empresas del grupo fue despedido por la última, sin causa justificada. Al formular su demanda en contra de la empresa principal, ésta negó la existencia de la relación laboral y primero la Junta Federal de Conciliación y Arbitraje y posteriormente la Cuarta Sala de la Suprema Corte de Justicia, declararon su plena respon-

sabilidad. En la conducente, en la ejecutoria dictada por la Corte se dijo textualmente:

Todo lo anterior demuestra plenamente, para los efectos de este juicio de amparo, y el conflicto laboral de que deriva el acto reclamado, que independientemente de la estructura jurídica que haya adoptado la empresa de radiodifusión que se ha citado, sus divisiones internas, y desde luego sin emitir juicio alguno sobre los motivos particulares que hayan informado esa peculiar estructura, se trata en realidad de una entidad económica a la que, no obstante sus diversificaciones, prestaba sus servicios en conjunto el señor Marcos Than Clemente; entidad económica cuya dirección corresponde a Radio Cadena Nacional, S. A., por lo que es perfectamente lícito y justificado considerar a esa empresa como patrón de Marcos Than Clemente (ver nuestro *Derecho del trabajo*. México, 1979, t. 1., 3ª edic., pp. 466-467).

La ley mexicana sí ha recogido de manera más precisa, el problema de la dificultad que enfrentan los trabajadores para identificar al patrón. Partiendo del supuesto de que en muchas ocasiones los trabajadores desconocen la identidad patronal, en el artículo 686 de la ley de 1970 (hoy artículo 712 a partir de la reforma procesal de 1º de mayo del año en curso) se admite la simple precisión de la ubicación de la empresa o establecimiento, oficina o lugar en donde se prestó el trabajo y que se señale la actividad a que se dedica el patrón, aunque no se mencione con exactitud su nombre y apellido o la denominación o razón social de la empresa, para que se entienda correctamente demandado. Ésta lleva consigo, por supuesto, unas reglas especiales de notificación (artículo 743 de la ley vigente) en las que se hace patente el conflicto entre las garantías individuales tradicionales y las nuevas exigencias del derecho social.

En realidad esta fórmula procesal, inspirada en la dificultad de identificar cabalmente al patrón por su nombre, lleva de la mano a la aceptación de que el patrimonio es lo relevante en la relación patronal y que bastará indicar el domicilio y la actividad del negocio para que pueda identificarlo el ente patronal.

8. El sindicalismo ante los grupos de empresas

No cabe duda de que, a la vista de los principios de libertad sindical consagrados en los convenios 87 y 98 de la OIT, los países del Viejo Continente, ahora sin reservas a partir de la incorpora-

ción de Portugal y España a la vía democrática, conocen de un desarrollo del sindicalismo mucho mayor en extensión y en autenticidad que el que priva en Latinoamérica. El sindicalismo europeo, no obstante sus diversas variantes, responde, en lo esencial, a una concepción democrática y representativa que es difícil encontrar en nuestra América. Es claro que se pueden establecer ciertas excepciones como la CGT argentina cuya represión constituye, en el momento actual, una de las cuestiones más lamentables en el orden social.

Hablar, por ello, de unidad sindical iberoamericana parece, en este momento, mencionar algo de muy difícil realización. En la década de los cuarenta Vicente Lombardo Toledano, un profesor marxista, jurista de renombre, que estuvo vinculado en gran medida al presidente Lázaro Cárdenas, fundó la Confederación de Trabajadores de América Latina a la que desde luego se incorporó la Confederación de Trabajadores de México, en la época en que era dirigida por el propio Lombardo Toledano. Sin embargo, al concluir la Segunda Guerra Mundial y producirse la tensión entre la Unión Soviética y los países capitalistas, particularmente los Estados Unidos de Norteamérica, la CTAL perdió toda fuerza para ser sustituida por una ORIT evidentemente vinculada a los propósitos de expansión capitalista norteamericanos. El movimiento obrero disminuyó sensiblemente su influencia y al paso del tiempo y con el desarrollo reiterado de las dictaduras iberoamericanas, se produjo una mayor represión que ha impedido, hasta la fecha, un movimiento intercontinental de unificación sindical. Es clara, inclusive a nivel nacional, la tendencia a la disgregación y pulverización de los grupos sindicales salvo que ejerzan por cuenta de los gobiernos una función de control del movimiento obrero. La Confederación de Trabajadores de México cumple cabalmente esa tarea en el momento actual.

En Europa se ha hecho posible algo que ciertamente sería difícil concebirlo para Iberoamérica, esto es, el nacimiento de la Confederación Europea de Sindicatos, nacida en Bruselas el día 8 de febrero de 1973. Fue la respuesta de los sindicatos europeos a la Comunidad Económica Europea y a su Mercado Común. Su objeto fundamental sería "evitar que esta Europa sea de los tecnócratas, del gran capital y de las empresas multinacionales" (H. O. Vetter, Secretario General de la DGB de Alemania Federal, cit. por Ramón Bayod y Serrat: *La Confederación Europea de Sindicatos*. Servicio

de Publicaciones. Ministerio de Trabajo. Madrid, 1975, p. 55). Entre sus objetivos primordiales la CES ha definido los siguientes:

- a) Pleno y mejor empleo.
- b) Empleo a nivel regional.
- c) Seguridad en los salarios.
- d) Estabilidad en los precios.
- e) Seguridad en el trabajo.
- f) Igualdad de derechos.
- g) Formación profesional y formación permanente (Bayod y Serrat, *op. cit.*, pp. 183-190).

En rigor la CES, no obstante mantener vigente el principio de libertad en las negociaciones colectivas tanto a nivel nacional como europeo, pretende fundamentalmente impedir las limitaciones gubernamentales al derecho de huelga e intenta, además, oponerse al ejercicio del *lock-out*. Pero además —y yo diría que de manera fundamental— intenta enfrentar a las empresas multinacionales en tal forma que la vía de la solidaridad sindical y eventualmente mediante huelgas concertadas en diferentes países en contra de una misma empresa, se puedan superar los propósitos del multinacionalismo. Estos habitualmente se concretan en la obtención de mano de obra más barata en zonas de crisis y en el incremento de la producción en varios países, para superar las contingencias de una huelga local prolongada.

En alguna medida, dentro de los Estados Unidos de Norteamérica se ha producido un movimiento análogo. La Federación Internacional de Trabajadores de la Industria Metalúrgica propuso en el año de 1969 la organización de los metalúrgicos del denominado "Mundo Libre" con el objeto de llevar a cabo una negociación multinacional con las empresas gigantes multinacionales. Su objetivo básico eran las empresas Ford, Chrysler, General Motors, Singer y General Electric (de Estados Unidos); Fiat, Citroen (de Italia y Francia, respectivamente); Toyota-Nissan (Japón); Brown Boveri (Suiza) y SKF (Suecia) (Bayod y Serrat, *op. cit.*, pp. 117-118).

La propia Organización Internacional del Trabajo ha planteado la elaboración, en principio, de un código de conducta justa

para regir los negocios internacionales (Bayod y Serrat, *ob. cit.*, p. 118).

Las perspectivas de una acción paralela en América Latina son prácticamente nulas, al menos mientras no recuperen muchos de sus países la indispensable base democrática que tal propósito exigiría. En realidad existen ciertos intentos de reconocer la necesidad de un tratamiento convergente interamericano a las relaciones laborales. En ese sentido puede mencionarse el "Acuerdo de Cartagena", firmado el 26 de mayo de 1969 por Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador y Perú, al que se adhirió posteriormente Venezuela. En el artículo 3, letra A se plantea la necesaria armonización de las políticas sociales de los países-miembros y la aproximación de sus legislaciones nacionales en la materia pertinente. Los programas sectoriales que conducirán a la realización de los fines del Acuerdo exigen, por otra parte, tomar en cuenta los recursos disponibles en mano de obra, el mejoramiento de la productividad y su utilización eficaz (artículo 32, letra c) y los requerimientos de su capacitación (artículo 37, letra c).

En el artículo 38 del propio Acuerdo se contempla la posibilidad de establecimiento de empresas multinacionales como cuestión recomendable, pero condicionada al mejor ordenamiento y utilización de la mano de obra (Tomás Polanco Alcántara, "La cooperación internacional en materia laboral referida al Acuerdo de Cartagena", en *Estudios sobre derecho laboral. Homenaje a Rafael Caldera*. Universidad Católica Andrés Bello, Caracas, 1977, t. II, pp. 1505-1507).

Es claro que una acción gubernamental, con evidentes intereses económicos en juego, no es necesariamente la más propicia para el desarrollo de una acción sindical unitaria que, eventualmente, podría dirigirse en contra de empresas estatales. En ese sentido el Acuerdo de Cartagena podría lograr la mejoría y el equilibrio de las condiciones de trabajo, pero difícilmente impulsará la organización sindical de los trabajadores. Esto no debe extrañar, por otra parte, dado que en el momento presente la tendencia en América Latina es, en términos generales, favorecer la economía no importando que sea en perjuicio social. El caso de Chile que conscientemente ha abandonado los propósitos de justicia social en homenaje a la superación del bache económico es muestra patente de esa conducta. En realidad la política económica latinoamericana es, propicia a las inversiones, inclusive compartidas (ver *Régimen jurídico*

de las empresas multinacionales en la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio de José Francisco Ruiz Massieu. Instituto de Investigaciones Jurídicas. UNAM, 1972. En particular, el capítulo v, "La empresa multinacional en la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio", pp. 139 y ss).

Conclusiones

El fenómeno económico de la expansión capitalista implica el aprovechamiento de las formas jurídicas tradicionales del liberalismo que consagran la limitación de la responsabilidad, el respeto al derecho de propiedad y la concepción subjetiva de la relación jurídica que exige, en todo caso, la participación personal. Sin embargo, el capitalismo ha desbordado las formas mercantiles y civiles de asociación para integrar unidades económicas con virtualidad propia pero que, al mismo tiempo, por no tener personalidad reconocida, quedan al margen de responsabilidades civiles, mercantiles, fiscales y laborales.

Las uniones de empresas tanto a nivel nacional como internacional se sirven de los instrumentos jurídicos del liberalismo para superar dificultades laborales y fiscales. Sin embargo, existe una cierta tendencia en el derecho latinoamericano para desbordar esos recursos, mediante normas que establecen responsabilidades solidarias y, de manera excepcional, objetivos de igualación de condiciones de trabajo entre trabajadores dependientes de patrones distintos, siempre y cuando presten sus servicios en unidades económicas afines.

El escollo fundamental que enfrenta la tendencia del derecho laboral para vencer las maniobras de concentración y de multiplicación del capitalismo se halla en las disposiciones tradicionales de las constituciones liberales que personifican la responsabilidad. Será necesario crear un nuevo sistema jurídico constitucional que ponga de relieve la participación de los centros de poder económicos sobre los que habrán de determinarse responsabilidades laborales precisas, en orden a la nivelación de las condiciones de trabajo y al pago de las reclamaciones económicas de los trabajadores de cualquier empresa que pertenezca al grupo. Es claro que esta solución exigirá un replanteamiento a fondo de la teoría de la relación jurídica, de la clasificación de las fuentes de las obligaciones y de la idea misma de la responsabilidad.

Los intentos que hagan los trabajadores para mejorar su condición en orden a lograr los objetivos anteriores serán ineficaces si no se apoyan en una clara acción sindical que sólo obtendrá resultados positivos si se ejerce a niveles de plena unidad nacional e internacional. En ese sentido es de suponerse que la acción gubernamental en los países de América Latina será contraria a esos propósitos.

No obstante lo anterior puede presumirse que los Estados que integran Iberoamérica, en la medida que logren una base democrática, ejercerán acciones conducentes al mejoramiento de los trabajadores y a su nivelación económica con otros de empresas afines, nacionales o multinacionales. Éste habrá de ser el propósito concreto de cualquier acuerdo económico interamericano. En ese sentido constituye un modelo razonable el Acuerdo de Cartagena aunque es evidente la necesidad de superarlo. Es claro que una acción de este tipo, dado su carácter vertical, necesariamente tendrá que ser mejorada por la propia acción de los trabajadores.