

EMPRESA: NECESIDAD DE SU REGLAMENTACIÓN LEGAL

Jorge BARRERA GRAF

El tema a mi cargo en este Coloquio de la reforma de la legislación mercantil, se refiere a la empresa. Se diría que él no debiera insertarse en este evento, puesto que la empresa mercantil, como institución general y unitaria, no está regulada en ley alguna, por lo que nada habría que reformar a este respecto.

Es cierto que ni aquí ni en otros muchos países —que yo sepa, en ninguno— de economía capitalista, la empresa —o las empresas— están ordenadas en leyes específicas, pero también lo es que esa figura está comprendida en nuestro viejo Código de Comercio (C. Co.) que dedica seis de las veinticuatro fracciones del artículo 75 a distintas clases de negociaciones o empresas, y que la Ley de Navegación y Comercio Marítimo de 1963 regula en forma expresa y atinada a la empresa marítima, de la que ofrece la definición, así como la del naviero, o sea, su titular (artículo 127), y establece reglas sobre su transmisión (artículo 129).

También es cierto que muchas otras leyes de distinto rango (civiles, mercantiles, administrativas) se aplican a ciertas empresas (verbigracia la de transportes, las bancarias, las de seguros), sin regularlas en forma especial, pero refiriéndose (en varios ordenamientos) a ciertos problemas específicos relacionados con ellas; por ejemplo, la Ley de Quiebras, recoge el principio de la conservación de la empresa en casos de concurso (artículos 200, 201, 204, fracción I, etcétera); el Código Civil, se refiere a la transmisión *mortis causa* de una negociación a un menor de edad (artículo 556); el Código de Procedimientos Civiles, trata del embargo de la negociación mercantil (artículos 555 y siguientes), la Ley del Impuesto sobre la renta, alude al “establecimiento permanente” como manifestación de la existencia de ingresos gravables (artículo 2º); la Ley Federal del Trabajo da un concepto de la empresa (artículo 16) similar al de la Ley de Navegación y Comercio Marítimo, y alude a ella en lo concerniente al empresario o patrón (artículos 7º y 13) y sus representantes (artículo 11). Además, el mencio-

nado artículo 75 del Código de Comercio, comprende a todas las negociaciones industriales, fabriles y manufactureras (fracción VII), a las de prestación de servicios de índole varia (fracciones V, VIII, IX, etcétera), a las empresas públicas y privadas (fracción VI).

La participación de la empresa y su importancia en la estructura social y económica del país, han sido reconocidas en la Constitución de la República, tanto dentro del capítulo I sobre los derechos individuales, como en la parte correspondiente a las facultades del Congreso (sección III del capítulo II, que trata del Poder Legislativo en el título tercero relativo a la división de poderes).

Como garantía individual, se estatuye la libertad de profesión y de trabajo, que se aplica al empresario (artículo 5º), que ya reconocía la Constitución de 1857; y también, indirectamente, el principio de la libre empresa, en el artículo 28; estas normas configuran la libertad individual para constituir, explotar y liquidar empresas privadas.

Además, el nuevo artículo 25, párrafo quinto, impone al gobierno federal la obligación de apoyar e impulsar "a las empresas de los sectores social y privado de la economía", y en forma expresa el nuevo párrafo sexto del artículo 28 concede al Estado el derecho de constituir, "de acuerdo con leyes" (o sea, al parecer, no con la irrestricta libertad concedida a los particulares), "las empresas públicas, que requieren para el eficaz manejo de las áreas estratégicas a su cargo, y en las actividades de carácter prioritario donde participe por sí o con los sectores social y privado".

Se atribuye expresamente al Estado "la rectoría del desarrollo nacional"; o sea, la dirección, planeación, conducción, coordinación y orientación de la actividad económica; y se reconoce la concurrencia para el desarrollo económico, de los tres sectores: el público, el social y el privado (artículo 25, párrafos primero, segundo y tercero).

La planeación del desarrollo económico y social se confiere al Congreso de la Unión, por la nueva fracción XXIX D, del artículo 73, al que corresponde, igualmente (fracción XXIX E), la facultad de expedir leyes "para la programación, promoción, concertación y ejecución de acciones de orden económico".

El sistema constitucional se basa, pues, en la coexistencia de la empresa pública y de la privada; no ya complementariedad de aquélla respecto a áreas y actividades no cubiertas por ésta, sino carácter y supeditación normativa de aquélla y libertad de ésta, pero igualdad de derechos y de concurrencia de ambas. Las dos concurren al mercado en la producción y

distribución de mercancías y de servicios; y ambas deben sujetarse al principio que rige a nuestro sistema económico: competencia justa y leal entre sí.

Empero, la ley debe distinguir unas de otras, respecto a su finalidad, así como su diferente integración: el fin de la empresa privada es el lucro, y en función de éste ella se integra y funciona; el fin de la empresa pública es social, no esencialmente lucrativo, y su capital se forma principal o exclusivamente con bienes y caudales del Estado, no con aportación de los particulares. Estas notas y sus muy importantes efectos deben recogerse en ley, la cual, al propio tiempo, debe prohibir los abusos de poder y las prácticas desleales de competencia.

En nuestro derecho privado, la importancia de la empresa, es enorme. En función de ella, es decir, de su intervención necesaria en ciertas actividades económicas, se atribuye a éstas el carácter jurídico de comerciales, y en consecuencia de leyes mercantiles, de aplicación federal, las que las gobiernan: tales son los casos de la Ley de vías generales de comunicación, en cuanto al transporte terrestre y aéreo; de las leyes de instituciones de crédito, que ahora atribuye a éstas (sociedades nacionales de crédito) carácter público; de la de Instituciones de Seguro y de Instituciones de Fianzas, y más recientemente de la Ley de Protección al Consumidor, en la cual, si solamente o de manera determinante se considerara la posición jurídica de éste —del consumidor—, se trataría de una ley civil, no mercantil, pero como intervienen empresas-proveedoras (inclusive empresas públicas) adquiere carácter comercial, y por ende, de aplicación federal.

Podría ser también el caso del derecho al abasto, a que se refiere ahora la fracción XXIX E del artículo 73 constitucional; si él se reglamentara sobre la base de empresas proveedoras, de depósito en los Almacenes Generales —y de distribución, se atribuiría carácter mercantil a dicha actividad—. Así lo hace el Anteproyecto que se preparó en este Instituto de Investigaciones Jurídicas y que se publicó en el *Boletín Mexicano de Derecho Comparado* en 1983.

Por lo demás, el derecho mercantil contemporáneo, en países de nuestra misma tradición legal, tiende a convertirse exclusivamente en un derecho de empresas: en Francia, en Italia, en Alemania (Portale); y los distintos proyectos mexicanos para un nuevo Código de Comercio que desde hace más de cincuenta años se vienen proponiendo, y postergando en cuanto a su promulgación; o sea, desde 1929 (e.g. artículos 266, 274 y siguientes, en relación al "fondo mercantil"), todos, se refieren y regulan a la empresa y a sus elementos; el Proyecto de 1940, del que fue relator el

insigne maestro Joaquín Rodríguez Rodríguez, ya intentaba adoptar esa postura, que si entonces era prematura, en la actualidad, con el desarrollo económico y la creciente industrialización del país, resulta oportuna y conveniente. Los proyectos posteriores (de 1943, 1958, 1964 y la versión de 1982 que es idéntica en esta materia a sus predecesores), sin estructurar a nuestro derecho mercantil como el derecho de las empresas, definen y regulan a la negociación, a su patrimonio, a diversos elementos propios de ella, así como al traspaso de la empresa, como unidad económica y como universalidad de derecho.

Si se reflexiona sobre la postura anteriormente aludida; es decir, nuestro derecho comercial como el derecho de las empresas (públicas y privadas), y se la juzga en función del derecho vigente, se debe reconocer que, como queda indicado, la negociación constituye el principal elemento y la actividad más importante que el Código de Comercio regula, aunque ello todavía sea de manera insuficiente.

El artículo 1º de dicho ordenamiento, en efecto, indica que sus disposiciones "son aplicables sólo a los actos comerciales", y el artículo 75, al enumerar éstos, como ya dijimos, dedica expresamente seis fracciones a catorce clases de ellas; cinco fracciones más aluden en forma implícita e indirecta a otras negociaciones (e.g. bancos, compañías de seguros, empresas de transporte, almacenes generales de depósito); y en fin, la última fracción, la XXIV, invoca la analogía para calificar de mercantiles otras empresas similares a las que el artículo enumera. Con apoyo en la interpretación analógica, tanto la Suprema Corte, como el Tribunal Fiscal de la Federación, desde hace años, han calificado de negociaciones mercantiles, a colegios, sanatorios, hoteles, almacenes, empresas agrícolas y forestales, negociaciones inmobiliarias y de arrendamiento de inmuebles.

Al lado de la *actividad* empresarial, nuestro Código de Comercio comprende otros elementos: los *actos* aislados que se realizan con un fin de especulación (artículo 75, fracciones I y II); aquellos otros *actos* cuya mercantilidad deriva de recaer sobre una cosa de comercio, como es el caso de los buques y de los títulos de crédito (fracciones XX, XIX, y XX); otros *actos* más que se califican de mercantiles por ser realizados por comerciantes (fracción XXI), y en fin, algunos, no pocos, que lo son por la forma en que se exteriorizan, vgr., *actos* que constan en títulosvalor, como la aceptación, el endoso, el aval; o bien la constitución de sociedades comerciales, y ciertas operaciones conectadas con ellas —por ejemplo, la aportación— o que son propias de ellas, e.g. acuerdos de asambleas y de juntas de Consejo, liquidación, fusión, transformación.

Muchos de esos otros "actos" no comprendidos en las seis fracciones relativas a las empresas, o sea, no comprendidos en la reiteración de actos, i.e., en la actividad del empresario, no excluyen, sino que en gran medida se configuran como materia mercantil, merced a su pertenencia exclusiva a la negociación, así como a la explotación de ésta; es decir, a la actividad del titular de la empresa y del personal de ella, o bien, al hecho de que se trata de bienes o derechos propios de la hacienda mercantil, o sea, el patrimonio de la negociación (razón por la cual, permítaseme la digresión; no dudamos del eminente carácter mercantil del derecho industrial, que regula esta materia); tal sucede con los bienes inmateriales —patentes, marcas, nombre comercial—; con ciertos derechos como el de la clientela y la llamada propiedad comercial, con algunas relaciones que surgen de la explotación de la negociación, como el aviamento (guantes, *know-how*), y los problemas inherentes a la competencia desleal, y a los pactos y convenios que restringen la concurrencia.

Puede, pues, sostenerse válidamente que nuestro derecho mercantil es primordial y predominantemente, un derecho de empresas —privadas y públicas—; es decir, de actos en masa, de actividad, aunque también y todavía lo sea de actos individuales y aislados, y de la actividad de talleres familiares, tiendas, tendajones, misceláneas, que funcionan a lo largo y a lo ancho del territorio nacional.

Que convenga o no mantener ese régimen hacia el futuro, sería uno de los primeros problemas que se deberán considerar en ocasión a la reforma del Código de Comercio y de las leyes mercantiles; en la inteligencia, sin embargo, que entre nosotros el problema de restringir el alcance del derecho mercantil, plantea una cuestión de su ámbito de aplicación; es decir, sustraer el acto aislado de comercio o la actividad artesanal, del derecho comercial, implicaría atribuirla al legislador local, al considerarla como civil.

Desde el punto de vista económico, la importancia de la negociación o empresa no ofrece dudas.

En países en vías de desarrollo como el nuestro, todavía es importante la actividad artesanal, de la empresa pequeña y familiar. Algún trasunto de la distinción entre éstas y la gran empresa, o sea, de la actividad por encargo en aquéllas, y de la producción para el mercado de éstas, existe, no en el Código de Comercio, sino en el Código Civil del D. F., cuando en materia de responsabilidad aquiliana, el artículo 1923 se refiere a la que contraen los "maestros artesanos", y el 1924, a la que se impute a "pa-

trones y dueños de establecimientos mercantiles"; y en la Ley Federal del Trabajo, "la regulación del trabajo a domicilio", artículo 311 a 330, comprende el de la pequeña empresa.

La economía actual en los países capitalistas es una economía de empresas, y en los países socialistas la casi totalidad de la actividad económica se realiza a través de las empresas del Estado. Fenómenos actuales como los de agrupamiento y concentración de sociedades, actividades transnacionales e internacionales, monopolios de hecho y de derecho, públicos y privados, la oferta y el acopio de mercaderías, los negocios bursátiles, los contratos de adhesión, los de transporte, seguros, suministro, la prestación de servicios de toda índole, se desarrollan y llevan a cabo, exclusivamente por empresas-públicas, mixtas y privadas; unas veces —las más— constituidas como sociedades mercantiles de capitales (sociedades anónimas principalmente), otras como entes o personas de derecho público, similares pero no idénticas a las sociedades por acciones, como son los casos entre nosotros del Banco de México, y de las nuevas sociedades nacionales de crédito; y en otras ocasiones como figuras (mercantiles) patrimoniales —patrimonios de afectación— al través del fideicomiso, de fundaciones y de las llamadas unidades económicas.

Esta realidad de la economía contemporánea impone también que el derecho mercantil se estructure y configure como un derecho de empresas grandes y pequeñas, de las estatales o públicas, y de las privadas. Como siempre ha sido, el derecho mercantil se adapta a las necesidades económicas en curso; así fue durante el feudalismo, durante el liberalismo y en la presente etapa del capitalismo y de la economía planificada.

Tarea, pues, de la o de las nuevas leyes, o del futuro Código de Comercio, será la reglamentación de toda clase de empresas, conservando para algunas, como se ha dicho, ciertos caracteres y prerrogativas de derecho público; y excluyendo de las privadas muchos campos que la Constitución confiere exclusivamente al Estado, pero respetando en todas igualdad de derechos y de tratamiento, aún en las estatales o en las que el Estado participe con los particulares.

¿Cómo es que, a pesar de la gran importancia de la empresa, y de que ella ha figurado en los códigos de comercio desde que la codificación se inicia, a principios del siglo XIX; de que después de casi dos siglos de haber sido reconocida o incorporada al derecho mercantil, y de que en forma creciente y hasta avasalladora interviene en las actividades del comercio y de la industria, aún no se le haya recogido completa y sistemáticamente en código o ley alguna?

La explicación de este retraso se debe a varias razones.

En primer lugar, a la complejidad y a la vastedad de dicha figura, cuya regulación trasciende del campo del derecho mercantil al laboral, al fiscal, al administrativo.

En segundo lugar, a la multiplicidad de actividades económicas, con características peculiares muchas de ellas, lo que dificulta adoptar una figura genérica que se aplique a todas y que, por ello, recoja notas y elementos que sean comunes a todas: empresas comerciales propiamente; agrícolas en el sentido más amplio de este término; industriales, tanto manufactureras como fabriles: de servicios de toda especie (i.e. empresas de transportes, de comunicación, de hospedaje, bancarias, etcétera); empresas estatales y privadas; grandes, medianas y pequeñas; nacionales y transnacionales.

En tercer lugar, se debe a los cambios económicos tan profundos que han venido operando, con la racionalización del trabajo y la producción en masa, con la libre competencia y, al propio tiempo, las restricciones materiales, espaciales y temporales de la concurrencia; con los avances técnicos y con fenómenos recientes de colonización económica y de nacionalismo; en fin, con programas públicos y la planeación de la producción y del consumo.

En cuarto lugar, a la tradicional y todavía actual insuficiencia de principios y de instituciones jurídicas, tanto en derecho privado, civil y comercial, como en derecho público, administrativo, fiscal, laboral, que se apliquen a la negociación, y que expliquen los múltiples y variados componentes de ella, como son, el empresario, el personal, el patrimonio, las relaciones con el Estado y con el mercado; e inclusive, con otros Estados y organismos financieros en el plano internacional.

Se debe también, en quinto lugar, al creciente y constante intervencionismo estatal, que es un fenómeno universal; y a la necesidad de satisfacer demandas cada día más amplias de mercados, de la colectividad, y de grupos sociales cada vez más numerosos y exigentes: piénsese en la educación, en la salud, en el abasto, en los servicios bancarios, y de seguros, y también en los llamados intereses difusos de los consumidores y de los proveedores de artículos básicos.

Por todas estas razones, tan reales y tan imperiosas, pero también tan mutables, podría pensarse que aún no es tiempo de regular la empresa y de someterla a cartabones y restricciones legales. A mi juicio, es deseable y es posible que se acuda a reglas y a preceptos normativos, amplios y flexibles si se quiere, que no eviten el desarrollo justo y racional de las em-

presas, pero sí los abusos que a través de ellas se cometen en contra de intereses privados, colectivos y públicos; y que se colmen deficiencias y lagunas como las que ahora existen respecto a relaciones internas con los trabajadores y empleados (por ejemplo, el problema de la co-gestión), relaciones externas con la clientela, con los acreedores, con otras empresas, con el fisco y, en general con el Estado, y con entes y organismos estatales.

Se requiere, además, considerar a la negociación como un bien, como una universalidad, como desde 1929 se proponía en el primer Proyecto de Código de Comercio de este siglo (artículo 298, fracción VII), ya sea para efectos de su transmisión, la cual, debe comprender los créditos y las deudas; como para efectos de garantías, de manera más amplia y más variada del caso que prevé el artículo 124 de la Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares, de la "hipoteca... sobre la unidad completa de una empresa industrial, agrícola o ganadera".

El concepto mismo de la empresa todavía no es claro ni definitivo, a pesar de los reiterados esfuerzos de la doctrina y de la jurisprudencia de varios países; y aún resulta dudoso si a la negociación se deben aplicar ciertos principios jurídicos tradicionales, como es el de la personalidad, o reglas tradicionales sobre los bienes y derechos y sobre obligaciones y contratos.

En todos estos campos, la teoría de la empresa ha innovado y ha modificado principios y dogmas que datan en muchos casos del derecho romano (por ejemplo en materia de obligaciones y de contratos) y, en otros, de la época en que nació el derecho mercantil (el caso del comerciante y sus deberes, y el de las sociedades mercantiles).

Nuevos contratos, como el suministro, el contrato estimatorio, el de distribución, el arrendamiento financiero, el de factoraje; casos nuevos de responsabilidad sin culpa y de responsabilidad objetiva (por ejemplo, la responsabilidad del producto); nuevos entes a los que se otorga personalidad plena o restringida como las uniones de crédito, las cooperativas; las sociedades de solidaridad social y las sociedades nacionales de crédito; limitaciones a sociedades y empresas en función de la nacionalidad de los socios, del lugar físico de su establecimiento, de la condición económica y social de sus integrantes, del socio o funcionario que las controle; nuevas manifestaciones legales como el derecho al consumo, e inclusive, la creación de nuevas ramas de derecho, como el derecho económico, el derecho aeronáutico y el derecho mercantil internacional, son manifestaciones del derecho empresarial de nuestros días.

Se ha acogido el concepto económico de la negociación, y en torno a él se ha construido el derecho de la empresa: organización de factores de la

producción —capital y trabajo— para ofrecer bienes y servicios al mercado; que es el mismo que ofrece el artículo 127 de la Ley de Navegación y Comercio Marítimo para la empresa marítima; y antes de ella de los Proyectos de Código de Comercio de 1943 y de 1958. No se trata ya de la ejecución de actos individuales o aislados, sino, como queda dicho, de la reiteración de ellos, de actos en masa, de la actividad del empresario.

Respecto de éste, el titular de la negociación, cabe que sea una persona física, una agrupación de personas, una persona colectiva o sociedad, o bien, el Estado o un organismo estatal. La ley debe fijar el alcance de la actuación del titular de la empresa, con lo que vendrá a cuento, en la mayoría de los casos, la clase de sociedad a que se acuda, generalmente la sociedad anónima, cuyas reglas propician tanto la constitución y la actividad de la empresa que se llega a confundir con el empresario, en México y fuera de México.

Se deberán regular los pactos de no competencia, así como, la nacionalidad y las características de los socios, y la responsabilidad de la negociación y de éstos. Si se acude a sociedades mixtas, debe establecerse el alcance y los límites de las prerrogativas del Estado-socio, frente a los demás socios, en cuanto al voto, al veto que se conceda a aquél, y en cuanto a su responsabilidad patrimonial en las relaciones con los particulares.

Ningún derecho atribuye a la negociación personalidad propia; ésta, corresponde a su titular, al empresario, pero sí se explica la empresa como una universalidad de hecho, constituida por elementos activos: bienes, derechos y relaciones, y por elementos pasivos: deudas y obligaciones, la cual en forma aislada o unitaria puede ser objeto de transmisiones y de gravámenes, pero que la transmisión del pasivo opere de pleno derecho, con la del activo; y que se impongan limitaciones y prohibiciones de competencia al empresario que transmite la universalidad del patrimonio o hacienda de la negociación, en protección de quien la adquiera y continúe explotándola, como ya proponía el Proyecto de Código de Comercio de 1964.

Por lo que se refiere al personal de la empresa (funcionarios, empleados, trabajadores), debe distinguir la ley el carácter laboral y el civil de las relaciones, así como la jerarquía de quienes prestan servicios a la negociación, y la representación que corresponda a cada categoría, al asumir obligaciones y adquirir derechos frente a terceros, a nombre de la negociación. Problema importante en la actualidad —que también debe tenerse en cuenta— es el predominio alcanzado por los factores o gerentes, cuya actuación a nombre de la empresa se impone en la práctica respecto a los intereses

de los socios, y que inclusive llega a operar al margen y por encima de la actuación de los órganos sociales.

Tocante a los bienes, derechos y obligaciones, y a las relaciones que integran la hacienda mercantil, muchas cuestiones hay que regular en la ley: la atribución exclusiva a la negociación, como decíamos, de ciertos de ellos, como las patentes y las marcas; y de ciertas relaciones que sólo se plantean con ocasión de la actividad del empresario, como el derecho a la clientela y la protección que se debe brindar a ésta en el caso de actos o maniobras desleales de terceros; o las relaciones del empresario-arrendatario con el arrendador de los locales o de las factorías de la empresa, lo que lleva al reconocimiento del llamado derecho de la propiedad comercial —*droit de bail* en el derecho francés—, que se concede mediante la atribución al empresario del derecho a la prórroga de los contratos de arrendamiento, y en su defecto, a obtener una indemnización que corresponda a la plusvalía que haya alcanzado el local como consecuencia del prestigio de la empresa en él establecida.

La protección de los elementos de la empresa, también debe ser materia de ley. La de éstos, se ofrece en los casos en que legalmente se regulan esos, o algunos de esos elementos. Tal sucede con la propiedad industrial en la reciente Ley de Invenciones y Marcas y la de transferencia de tecnología. En cambio, no hay consagración legislativa, ni norma alguna, referente al aviamiento y a la clientela; y la propiedad comercial está parcial e insuficientemente regulada en las leyes de congelación de rentas, que aún se consideran civiles, y por tanto, como leyes locales, a pesar de referirse al arrendamiento de establecimientos y locales comerciales.

En cuanto a la protección de la empresa como unidad, resulta difícil de creer que todavía no se legisle en México sobre la competencia desleal, ni sobre restricciones a la concurrencia; a pesar de que en todos los proyectos para un nuevo Código de Comercio, desde el de 1929 (artículo 267), se prohíban y se enumeran aquellos actos. Sobre la materia, existe una convención internacional, que data de fines del siglo pasado, la llamada Convención de la Unión de París para la protección de la propiedad industrial, que ha sido objeto de modificaciones varias veces, en la presente centuria. México ratificó la Convención desde 1903 y ha seguido ratificando las enmiendas posteriores.

Pues bien, el artículo 10 bis de tal Convención, prohíbe las prácticas desleales de competencia, y enumera algunas de ellas, las principales. Legislar internamente sobre esta materia constituye un imperativo imposterable, tanto para reglamentar detalladamente el principio que todavía nos

rige de la libre empresa y de la libre concurrencia y para ampliar los supuestos de la Convención sobre la competencia desleal, como para sancionar las prácticas desleales de acuerdo con su gravedad, y establecer el procedimiento judicial adecuado para denunciar las violaciones y sancionar a los delincuentes.

Otras formas de proteger a las negociaciones comerciales, y sobre todo, a las industriales, se otorga o puede otorgarse en los casos de cesación de pagos, o de situaciones inminentes a ésta. Aquellos casos están regidos por la Ley de Quiebras y Suspensión de Pagos, que prevé la conservación y no la liquidación o la dispersión de la empresa fallida; finalidad ésta que no ha dejado de ser un desiderátum: su reglamentación legal es escasa e insuficiente. El Anteproyecto español de Ley Concursal de 1984, también recoge esta finalidad: habrá que ver su redacción final, ahora que las Cortes españolas discuten dicho documento; y cuáles sean allá los primeros resultados de la reforma.

En Francia y en Italia se ha legislado recientemente en protección de negociaciones con problemas transitorios de falta de liquidez, o de desarreglos y déficit patrimoniales debidos a situaciones coyunturales, de crisis, de inflación, de devaluaciones monetarias, como las que de manera tan grave nos afligen actualmente; cuando tales problemas aún no provoquen la insolvencia y el incumplimiento general de las obligaciones del empresario, pero que pueden llegar a provocarlos si no se les presta auxilio oportuna y eficazmente. Se trata de financiar esas empresas, con medios y medidas extraordinarios, no necesariamente por el Estado o por órganos o empresas estatales, sino por organismos profesionales como las Cámaras de Comercio y de Industria, a través de moratorias de pago, de préstamos preferenciales y de incentivos fiscales. Nuestro tradicional contrato de avío pudiera, quizás, aplicarse a esos casos.

Como síntesis de esta ponencia, creo que los principales temas que se deben regular legalmente, muchos de los cuales, como he dicho, están ya recogidos en los diversos proyectos de Código de Comercio que se han elaborado, serían los siguientes:

Primero. El concepto de la empresa, sus diferencias con otras figuras (con el taller de artesanado, con la pequeña negociación, con la empresa familiar, etcétera), y con empresas no mercantiles (agrícolas, de profesionistas liberales).

Segundo. La importancia de la negociación, en el nuevo derecho mercantil.

Tercero. Las empresas públicas, privadas y mixtas: diferencias y convergencias, sistematización, elementos.

Cuarto. La titularidad de la empresa en favor del empresario individual, del colectivo —grupo y sociedades— y de Estado.

Quinto. La responsabilidad del empresario.

Sexto. Las relaciones jurídicas que son propias de la empresa: el avia-
miento, la clientela, la propiedad comercial.

Séptimo. El concepto de la hacienda o fondo mercantil: su carácter unitario y sus elementos.

Octavo. El personal de la empresa y su jerarquía. El carácter laboral y civil de las relaciones respectivas.

Noveno. La representación de la empresa.

Décimo. Los auxiliares del empresario y los deberes de la negociación (contabilidad, inscripción de ella en el Registro de Comercio; su pertenencia a organismos profesionales, como las Cámaras de Comercio e Industria).

Decimoprimer. La protección de la empresa a través de restricciones a la concurrencia de la regulación de la competencia y su conservación y apoyo en casos de iliquidez, cesación de pagos y de quiebras.

Decimosegundo. El traspaso y los gravámenes de la empresa.

Decimotercero. Los problemas relativos a la concentración de empresas, así como a su extinción y liquidación.