

cho internacional positivo y en la filosofía de las relaciones internacionales contemporáneas; no obstante lo anterior un estudio más profundo —dice el investigador Vencatassin— nos muestra que detrás de esta armonía se esconde un conflicto potencial entre las normas antinómicas: toda interpretación subjetiva de la Carta de 27 de enero puede materializar estas contradicciones y dar lugar al nacimiento de problemas económicos, jurídicos y sociales. Para evitar estos problemas es necesario buscar las medidas y normas que permitan la coexistencia de los intereses fundamentales de la humanidad y del derecho soberano de los Estados.

Para llevar a cabo el objetivo enunciado anteriormente, el estudio en cuestión lo divide en dos partes. En la primera estudia el conflicto potencial entre los grandes principios del Tratado, esto es, las actividades espaciales en el marco de una libertad total con los límites a la libertad de exploración y de utilización de las actividades espaciales, reglamentación impuesta por imperativos técnicos y científicos que encuentran su justificación en consideraciones jurídicas o económicas.

El autor concluye diciendo que es necesario apartarse del cuadro de generalidades que hasta la fecha se han abordado y no dejar que se siga ampliando la distinción entre el Derecho y la técnica; que los órganos competentes de las Naciones Unidas deben abordar más a fondo este problema.—Luis MALPICA DE LAMADRID.

DERECHO MERCANTIL

BARROS CHARLIN. *Introducción al estudio de las empresas multinacionales*. v. DERECHO INTERNACIONAL PÚBLICO.

BERNALES ALVARADO. *Empresas multinacionales y Pacto Andino* . . . v. DERECHO INTERNACIONAL PÚBLICO.

CHEMINALE, IVONNE. *Naturaleza jurídica de la fusión de sociedades anónimas*. "Revista Trimestral de Derecho Comercial", año XXIII, núm. 1, enero-marzo, 1970, pp.

Para la autora, la fusión de sociedades comerciales es un problema que reviste gravedad y que está a la orden del día. Es la forma más completa y más activa de concentrar empresas constituidas bajo las formas legales, derivada del estatuto del 6 de octubre de 1967, que creó inclusive una oficina de registro para la fusión y reagrupamiento de empresas, encargada de informar a los industriales respecto a tales posibilidades.

En ausencia de una definición jurídica, estima la autora que la fusión de empresas constituidas bajo la forma de sociedades anónimas puede definirse como un contrato por el cual dos o más sociedades combinan sus miembros y sus bienes para constituir una sociedad única en que la personalidad moral de cada una de ellas desaparece para dar origen a una nueva, con la característica de que sólo una de todas estas sociedades prevalece.

El problema lo confronta a través de tres capítulos que titula: I. Exposición y crítica de la teoría clásica; II. Insuficiencia de la teoría clásica para

explicar las soluciones que presenta el Derecho positivo contemporáneo, y III. Necesidad de una solución. Incluye, finalmente, un capítulo de conclusiones a las que nos habremos de referir más adelante.

Respecto a la primera parte del estudio, manifiesta que la teoría clásica presupone que la fusión de empresas entraña la desaparición de todas ellas y que la nueva sociedad constituida es y debe ser ajena, por tener características propias. Cree que, de conformidad con el criterio moderno y ante la situación real que se presenta en el caso de fusión de empresas comerciales, no es preciso que una determinada sociedad se disuelva y distribuya su activo entre los accionistas, ya que la Ley en ningún caso prevé que la fusión de dos o más sociedades deba ser precedida por una liquidación de todas las que se hayan fusionado; es más, advierte que tanto la ley francesa como la jurisprudencia han establecido el criterio de que una sociedad en liquidación conserva su personalidad jurídica y puede efectuar actos de comercio y los concernientes a decidir y realizar su fusión; el único requisito estriba en que la sociedad absorbente recoja en su totalidad el pasivo de la sociedad absorbida.

En la segunda parte señala que la legislación fiscal, en nuestros días, es la que más se ha interesado en la concentración de empresas, no por finalidades monopolísticas, sino de control; se prefiere este sistema al de dejar vivas las sociedades absorbidas, las cuales pueden acusar fuertes pasivos que, en cambio, reditúa para su beneficio la sociedad absorbente. De ahí que la Ley 66-538 de 27 de julio de 1966, en Francia, haya reglamentado las operaciones concernientes a la concentración de sociedades anónimas mediante un estatuto específicamente fiscal. De esta manera se ha creado un contrato de fusión que parte desde el acuerdo previo de los consejos de administración o directivos de las sociedades interesadas; su depósito en el tribunal de comercio una vez establecido y las condiciones en que quedarán la sociedad absorbente y las absorbidas; se exige asimismo una amplia publicidad a la fusión y la intervención directa de los comisarios de cada sociedad fusionada. La responsabilidad común de los miembros de todas las sociedades es otro requisito legal de importancia, al igual que el acopio de bienes para responder, asimismo, de las obligaciones contraídas o por contraer.

En la parte final anuncia la autora que la fusión constituye una concentración de empresas, una técnica especial, ya que la unidad en la dirección debe estar perfectamente estructurada y el control patrimonial bien definido, por cuanto la finalidad perseguida por el legislador es el aumento de la productividad, y de ningún modo la concentración de capital. Considera como caso típico de fusión el de varias sociedades de transportes, para proporcionar un servicio mejor, más barato y más rápido, en las cuales los elementos constitutivos de tales empresas no se pierden, sino que se aglutinan.—Santiago BARAJAS M. DE OCA.

MAJO, Adolfo di. *Il controllo giudiziale delle condizioni generali di contratto*. "Rivista del Diritto Commerciale", mayo-junio, 1970, año LXVIII, 1970, pp. 192-247. Roma, Italia.

El control del contenido de las condiciones generales del contrato pertenece al cuadro más amplio del control de la libertad contractual, o sea al control

de la típica posición de la autonomía privada que se ejerce y expresa por medio de la celebración de los contratos. Sin volver al viejo problema de la naturaleza de estas condiciones, aparece innegable que representan un complejo de reglas cuya relevancia jurídica concierne a la adopción de las relaciones entre las partes y no depende del hecho del acuerdo en sentido formal, o más propiamente dicho, del hecho de que tales reglas o normas son atinentes a una significación social particular derivada del más amplio contexto del ambiente en que están insertadas. Se trata, pues, de una típica situación del poder que pertenece a la empresa, o al menos interesa a la organización de la producción, poder que la sociedad tecnológica actual ha exaltado grandemente, y el ejercicio del cual se concreta en la orientación o finalidad de regular el mercado a través de acuerdos de subdivisión del mismo entre los concurrentes, y acuerdos que establecen determinada política de precios. Se viene, así, a concretar una suerte de derecho común de empresa, que se califica e impone por su correspondencia adecuada a la realidad, de tal manera que se convierte en normatividad destinada a sustituir la legal por su índole más general y abstracta.

La exigencia del control está impuesta por el estado de cosas, ya que es innegable que el poder normativo de las empresas se persigue, por un lado, en vista de racionalizar las formas, de desarrollar la iniciativa económica, y por otro, en cuanto tiende a reforzar y consolidar esta última sobre la estructura de un poder económico. En la consecución de esta segunda finalidad se revela la tendencia distorsionadora del riesgo de los costos sociales que van a gravar el precio del goce de los bienes o servicios que la empresa ofrece al público. El control llega a representar un remedio contra los efectos exagerados de la libertad de iniciativa económica que pesa no sólo en el aspecto de los fines individuales, sino en la apropiación de medios para la conquista de ciertos fines. En orden a la relación que existe entre la tutela de la posición individual y de los intereses de la categoría gremial, se encuentra la garantía de los fines sociales que concilian la orientación hacia la realización de las formas de satisfacer los respectivos intereses sin asumir una posición radical. Resulta evidente que mientras más idóneas son las condiciones mencionadas al tipo de control judicial que tutela la posición subjetiva de los particulares, se está ante intereses que todavía no han sido elevados a la dignidad de derechos. Y ello se debe a la consideración del hecho de que el momento normativo de la libertad de iniciativa económica constituye más fácilmente un atentado a las posiciones individuales de los particulares, por más que se persigan objetivos sociales, todo lo cual muestra la relación entre los dos momentos: el económico y el normativo.—Humberto BRISEÑO SIERRA.

MARCHI, Giorgio de. *Carte di crédito e carte bancarie*. "Banca, Borsa e Titoli di Crédito", julio-septiembre, 1970, pp. 321-353. Milán, Italia.

El fenómeno que se considera ha tenido, en el último decenio, un desarrollo imponente y ha alcanzado tal relevancia en Italia, que exige la atención de las empresas de crédito y de sus asociaciones: en 1968 los detentadores de cartas de crédito superaban, en los Estados Unidos, el número de cincuenta millones, y los adheridos al programa de cartas o tarjetas bancarias llegaban

a 397,000. Los asociados al Diner's superaban los 200,000, y en una cantidad inferior ligeramente los adheridos, o sea, las empresas que aceptaban estas tarjetas, era el de la American Express. Muchas grandes industrias americanas han acudido a la carta de crédito para favorecer la venta de sus productos. El número de empresas llega a 3,000, con diferentes tipos de cartas de crédito o circulación, lo que actualmente está hoy superado por el número de ventas que pasa de cincuenta millones de dólares al año. En Europa el fenómeno se ha manifestado por un desenvolvimiento notable en los países más progresistas, como Inglaterra, Suecia y Francia.

En vista de las eventualidades legales por las que ha penetrado la regulación estatal, se puede considerar que la carta es un documento que legitima al titular para valerse del servicio de la banca predispuesto a su favor, y que consiste en el cambio o garantía a favor de tercero, del buen fin del negocio que celebran entre sí. La carta bancaria tiene también función de título de crédito de la firma, pues se ha dicho que la garantía bancaria está subordinada a la circunstancia de que el aceptante controle la identidad de la firma, de manera que se presentan dos problemas. Primero, puede darse el caso de una eventual deformación o falsificación de la firma. En este supuesto, todo dependerá de la extensión de la garantía prestada por la banca, pues parece lógico afirmar la plena oponibilidad a todos los sucesivos giradores del incumplimiento del beneficiario. Por el contrario, si la garantía bancaria debe subsistir en favor de todos los aceptantes, parece natural excluir que sea oponible como causa de ineficacia bancaria.

Puesto que el titular se considera como el autor de la firma, la posición al título del número de serie de la carta ha de referirse a su identificación documental. Si es menester identificarse por medio de los documentos consuetudinariamente utilizados, en el momento de la negociación, según el criterio de Marchi, en tal caso la cuestión ha de resolverse en el sentido de que la confrontación de la firma sustituye toda otra formalidad, y por el mismo motivo ha de prevalecer la celeridad y seguridad de la operación comercial.—Humberto BRISEÑO SIERRA.

PICKERING, Murray. *The Control of Insurance Business in Great Britain*. "Wisconsin Law Review", vol. 1969, núm. 4, pp. 1141-1169. Waterloo, Wisconsin, EUA.

El trabajo del profesor Pickering acerca del control de los negocios de seguros en la Gran Bretaña, presenta al estudioso de la rama mercantil interesantes datos sobre la evolución de las empresas de seguros y de la relación de éstas con el gobierno a través de diferentes sistemas de controles.

En los negocios de seguros, aparte de la importancia que constituye su nacimiento en la península itálica, lo relevante es la mecánica de su desarrollo y de su crecimiento en Inglaterra; por esta razón, el tratadista citado apunta que el medio ambiente del siglo xv formado por la banca, pesca, comercio, intereses mercantiles, forma estable de gobierno, centralización, comercio internacional en expansión, independencia judicial, así como la presencia de la institución denominada Lloyds integraron las condiciones necesarias y quizá suficientes para consolidar la experiencia de la Gran Bretaña sobre los seguros.

Las reformas radicales sobre los negocios de seguros, practicadas en 1967, tienen antecedentes de casi un siglo, ya que, como lo refiere el jurista inglés, el sistema de regulación —como sistema en estricto sentido y no como una serie de improvisaciones— ya aparece en 1870. Asimismo se hace destacar que la formación de las primeras grandes empresas de seguros fueron la respuesta a una serie de acontecimientos sucedidos en los siglos XVII y XVIII, tales como la tristemente “gran estafa del mar del sur”.

Pickering hace consistir la expedición de la legislación sobre seguros de 1868 en los fracasos de las dos grandes compañías: la Albert Life Assurance Company y la European Assurance Society. Esta observación es muy importante, ya que explica en cierta manera el surgimiento de legislaciones más elaboradas en donde se protegen ampliamente a los portadores de pólizas.

En el artículo comentado, nos encontramos ante un interesante análisis de los ocho tipos de seguros que operan en la Gran Bretaña y de los métodos de control aplicados a las empresas dedicadas a estos negocios; siendo uno de los puntos más destacados del citado análisis la mención de los márgenes de solvencia, de los requerimientos de información y de la funcionalidad de las valuaciones. En conclusión, el trabajo del jurista Pickering equilibra en una forma bien lograda los aspectos históricos y descriptivos de los negocios de seguros.—Moisés GONZÁLEZ PACHECO.

VINCENZINI, E. *La copropiedad naval y la sociedad entre copropietarios en algunos ordenamientos jurídicos extranjeros*. “Il Diritto Marittimo”, año LXXI, terza serie, fasc. LXX, enero-junio, 1969, pp. 3-23. Génova, Italia.

Este autor nos señala lo siguiente: que en esta exposición se referirá a los ordenamientos mercantiles extranjeros que regulan la copropiedad de las naves.

En el sistema inglés no se regulan de una manera especial los diferentes aspectos del ejercicio en común de los barcos y la actividad de los copropietarios; y siguen, en grado de importancia, países europeos como España, Alemania y Holanda.

Señalan, además, una parte de su Código de Comercio a reglamentar la copropiedad naval, los derechos y obligaciones de los copropietarios.

En Francia existe una ley especial que regula la copropiedad naval y se haya contenido en su Código de Comercio, artículos 190-220.

En Argentina también se regula la copropiedad naval, y sus normas están inspiradas en las del Derecho europeo.

Como ya señalamos, en el sistema inglés no existe una disciplina específica que regule la copropiedad naval, pero sí existe esta copropiedad; la ley permite a varias personas ser copropietarias de una nave, tener una razón social, y que ésta sea registrada.

En este sistema los copropietarios de una nave se dividen en dos categorías, a saber: a) I-Joint Owners, en éstos los intereses de los copropietarios no son diferentes —no contrarios; b) I part. Owner, en éste los intereses sí son diferentes y da lugar a dividir las diferentes partes de la nave.

Las dificultades que se susciten entre estos socios copropietarios se resuelven por la misma ley que regula la copropiedad naval, y cuando existe alguna laguna se recurre al principio de cualquiera otra ley inglesa que establezca que las decisiones deberán tomarse por mayoría de voluntades.

La jurisprudencia inglesa ha establecido que, en caso que se tenga que vender la nave en copropiedad, se deberá tomar en cuenta la voluntad de la minoría de copropietarios.

El sistema inglés admite también que la copropiedad de un buque se puede tener por escasez de recursos para tener uno de su propiedad o bien por mero negocio lucrativo, es decir, teniendo posibilidad de ser propietario y a pesar de ello desear ser copropietario.

En la legislación holandesa el Código de Comercio, artículos 329 a 340, regula la copropiedad naval. En este ordenamiento se admite dicha copropiedad.

Para fines lucrativos dicha copropiedad puede asumir el carácter de una sociedad mercantil, y se admite que el gerente de estas sociedad sea un copropietario o bien una persona moral no copropietaria.

En el ordenamiento alemán, cuando la copropiedad naval se efectúa con propósitos lucrativos, será regulado por el Código de Comercio; los copropietarios se organizan en una "sociedad" sin ser una verdadera sociedad mercantil.

Señala, además, que la responsabilidad de los copropietarios se repartirá en proporción a su parte alícuota.

El Código de Comercio español resume la existencia de una sociedad entre los copropietarios navales, por el solo hecho de que participan ellos en común, y de hecho delimita el campo de aplicación de la Ley Mercantil a tal copropiedad naval.

Una situación especial observamos en este ordenamiento en los casos que se desea un acuerdo sobre la copropiedad; se trata, de que en los casos que no se llega a un acuerdo o el acuerdo resulta ser votado por igual mayoría, se recurre al sorteo.

En la ley francesa se ha elaborado un instrumento que regula una manera amplia la copropiedad naval. En efecto, en ella se habla de la autoridad que conocerá de las contraversias de los copropietarios, la cual, en ciertos casos de discordancia, puede dar su voto aprobatorio, designar gerente, etcétera, señala el régimen de repartición de pérdidas y utilidades, la cual se hará en proporción a su parte alícuota; los casos de muerte de un copropietario.

Observamos también que el gerente puede hipotecar la nave con el consentimiento de una mayoría calificada.

El Código de Comercio argentino, en su libro tercero, se refiere a los derechos y obligaciones de los dueños de barcos, y reglamenta las obligaciones de los copropietarios y de su gerente; señala que la responsabilidad será proporcional a su participación.—LUIS PÉREZ GÓMEZ.

DERECHO PENAL

ÁLVAREZ TAPIA, Heriberto. *Interpretación que ha dado la Suprema Corte de Justicia de la Nación al principio "Ne bis in idem"*. "Revista Jurídica Veracruzana", núm. 3, julio-septiembre, 1970, pp. 5-40. Xalapa, Veracruz, México.

El principio "ne bis in idem" en el Derecho Romano. Para Gayo y Justiniano, autores romanos, los efectos de la sentencia son tres: 1) Extinguir de ple-