

COMITÉ CONSULTIVO NACIONAL

CARLOS FERNÁNDEZ SESSAREGO
FERNANDO DE TRAZEGNIES GRANDA
RAÚL FERRERO COSTA
FELIPE OSTERLING PARODI
DOMINGO GARCÍA BELAUNDE
FRANCISCO MIRO QUESADA RADA
LUIS E. ROY FREYRE
GUSTAVO BACACORZO
VÍCTOR GARCÍA TOMA
JORGE RENDÓN VÁSQUEZ
CÉSAR SAN MARTÍN CASTRO
ULISES MONTOYA ALBERTI
JORGE CARRIÓN LUGO
PINKAS FLINT BLANCK
FELIPE VILLAVICENCIO T.
PABLO TALAVERA ELGUERA
JOSÉ UGAZ SÁNCHEZ-MORENO
HUGO A. FORNO FLÓREZ

COMITÉ CONSULTIVO INTERNACIONAL

GÜNTHER JAKOBS
CLAUS ROXIN
JESÚS-MARÍA SILVA SÁNCHEZ
MIGUEL POLAINO NAVARRETE
FRANCESCO DONATO BUSNELLI
JOSÉ HURTADO POZO

DIRECTOR

JOSE ANTONIO CARO JOHN

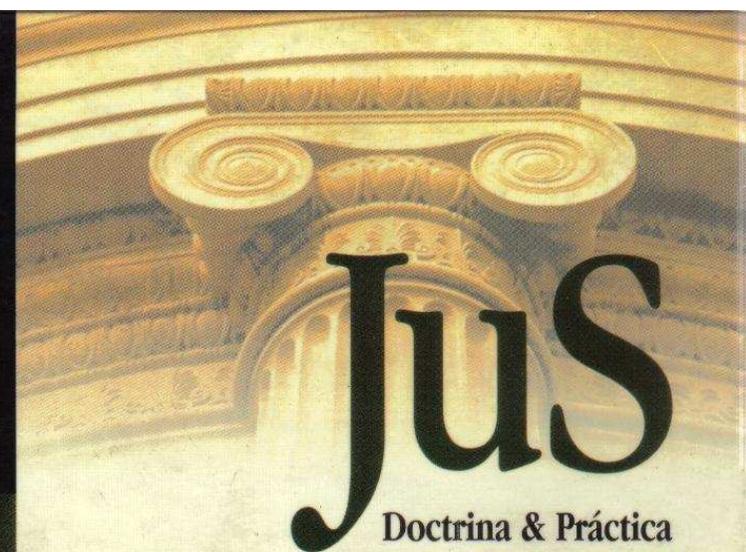
ESPECIAL

La vinculación
económica
y los grupos
de empresas

Noviembre

11

2007



PUBLICACIÓN ESPECIALIZADA Y ACTUALIZADA PARA EL PROFESIONAL DEL DERECHO

EN ESTE NÚMERO ESCRIBEN, ENTRE OTROS:

PENAL

JULIO MAZUELOS COELLO
Modelos de imputación en el Derecho penal informático

PROCESAL PENAL

ÁNGEL FERNANDO UGAZ ZEGARRA
Técnicas de negociación de acuerdos en el Código Procesal Penal de 2004

CIVIL

FLOR DE MARÍA CORDOVA BELTRÁN
Garantías personales: fianza y aval

PROCESAL CIVIL Y ARBITRAJE

JAIME DAVID ABANTO TORRES
La prescripción y la caducidad en la Ley de Conciliación Extrajudicial

CONSTITUCIONAL

OMAR A. SAR
Sobre la imposibilidad de recurrir en proceso de amparo las resoluciones del JNE

LABORAL

SANDRO ALBERTO NUÑEZ PAZ
La naturaleza de las pretensiones y el abandono en el proceso laboral

TRIBUTARIO

MARY ANN GAMARRA BELLIDO
Comiso de mercaderías: ¿sanción o abuso?

ADMINISTRATIVO

VÍCTOR ANACLETO GUERRERO
Régimen disciplinario de los trabajadores de la administración pública

EMPRESARIAL

ESTEBAN CARBONELL O'BRIEN
Responsabilidad concursal de los administradores sociales

INFORMES PRÁCTICOS

JURISPRUDENCIA

ACTUALIDAD LEGAL

GRILEY

Daniel ECHAIZ MORENO(*)

Lineamientos conceptuales sobre los grupos de empresas



RESUMEN:

El autor delinea los conceptos sobre los grupos de empresas, entendiéndolos que constituyen un fenómeno derivado de la concentración empresarial, de naturaleza multarticulada, constituido por dos o más empresas jurídicamente autónomas, en el cual existe una dirección unificada destinada a la satisfacción del interés grupal y para lo que se establecen relaciones de dominación-dependencia, las que importan el control ejercido por uno o varios sujetos dominantes (pudiendo ser alguna de las empresas) sobre la empresa o empresas dominadas.

1. Ideas preliminares

El concepto estructural de empresa que actualmente rige no es el mismo en comparación al de épocas antiguas, y ello debido a que la masificación de la oferta, la ampliación de la demanda, el surgimiento de tecnología avanzada, la apertura de nuevos mercados, la mayor agilización del tráfico empresarial y el fortalecimiento de tendencias globalizantes han trastocado los modelos tradicionales de actuación individual y aislada, emergiendo los grupos de empresas como natural resultado de este cambio evolutivo.

(*) Abogado por la Universidad de Lima, con estudios de posgrado en la Maestría en Derecho de la Empresa de la Pontificia Universidad Católica del Perú, en el Curso de Especialización en Mercado de Valores de la Conasev, el Curso de Administración Tributaria de la Sunat y el Curso de Formación de Árbitros del Ilustre Colegio de Abogados de Lima. Es presidente de Echaiz Estudio de Abogados, miembro asociado del Instituto Peruano de Derecho Mercantil y catedrático en la Academia de la Magistratura, Pontificia Universidad Católica del Perú, Universidad de Lima, Universidad Nacional Mayor de San Marcos y Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, entre otras. Página Web: www.echaiz.com. E-mail: daniel@echaiz.com.

Con razón afirma Manuel Broseta Pont que “el nuevo protagonista [del Derecho] es la gran empresa o los grupos de empresas”⁽¹⁾.

Hoy en día, el orden económico mundial requiere la presencia de esta clara manifestación de concentración empresarial, en aras del progreso de los Estados, la consolidación de las economías nacionales y el bienestar de la comunidad. Parafraseando a Rodrigo Uría, diremos que los grupos de empresas son la respuesta a la organización económica cada vez más compleja⁽²⁾.

2. Fenómenos formadores

La formación de los grupos de empresas obedece (y a nosotros no nos cabe la menor duda) a la interiorización de la filosofía empresarial “mejor unidos que desunidos”, la misma que va acompañada de la doble decisión de, por un lado, no sacrificar la autonomía jurídica de las empresas integrantes y, por otro lado, estructurar mecanismos de control al interior del grupo. Este es el quid del asunto. Si el pensamiento no hubiese arribado al nivel reseñado, el desarrollo de los grupos de empresas habría devenido en imposible. Felizmente, sucedió lo contrario.

Lo esgrimido es fácil de entender ahora, pero en realidad ha sido producto de un largo y constante proceso en el que conviven otras figuras concentracionistas y donde los grupos de empresas se han abierto paso. En dicho proceso destaca como motivación de gran trascendencia,

la competencia en el mercado que despierta interés para posicionarse en él.

El mercado es un campo de acción donde los agentes económicos luchan constantemente en busca de su permanencia (primero) y liderazgo (después). En esa contienda, la gran empresa simboliza (además de permanencia y liderazgo) efectividad, desarrollo, tecnología y prosperidad. José Girón Tena señala que, en Estados Unidos, concurren causas naturales, razones técnicas y la traslación del espíritu de frontera a los negocios, lo que ha propiciado la existencia de un mundo de empresas⁽³⁾. De una u otra forma, este prototipo se ha seguido en distintas realidades. Hace casi tres décadas se leía en una publicación de gran prestancia: “La era del gigantismo no ha hecho más que empezar [...]. El gigantismo y su crecimiento se deben a concentraciones aceleradas y al progreso fantástico de las industrias”⁽⁴⁾. En efecto, no estamos tan solo frente a la masificación de la producción, distribución y comercialización de bienes y de la prestación de servicios, sino ante la actuación empresarial en diversos espacios económicos.

Otras motivaciones no menos importantes son la necesidad de inversión de una empresa en otra y, además, la necesidad de descentralizar una gran empresa que se ha tornado inmanejable⁽⁵⁾. En el primero de los supuestos, se pretende ampliar el campo de acción de la empresa

matriz o principal, al poder abarcar otras empresas que se dedican a la misma actividad empresarial o, incluso, a giros heterogéneos. En el segundo, estamos ante una súper empresa que por haber conseguido grandes dimensiones hace difícil (sino imposible) su conducción con eficiencia, por lo que se requiere “descargar” responsabilidades, pero sin perder el control común de las empresas ahora integrantes del grupo.

3. Denominación

A pesar de que el tema que nos convoca ha sido desatendido doctrinal, legislativa y jurisprudencialmente, no son pocas las denominaciones que se le han adjudicado, algunas con mayor fortuna que otras. Verbigracia: grupos de empresas⁽⁶⁾, grupos empresariales, grupos de sociedades⁽⁷⁾, grupos societarios⁽⁸⁾, grupos de empresarios⁽⁹⁾, grupos empresarios⁽¹⁰⁾, agrupamientos empresarios⁽¹¹⁾, grupos económicos⁽¹²⁾, conjuntos económicos, sociedades de empresas⁽¹³⁾, sociedades imbricadas⁽¹⁴⁾ y empresas vinculadas económicamente⁽¹⁵⁾.

Nosotros apoyamos el primero de los epígrafes señalados, porque refleja con notoriedad que estamos ante empresas agrupadas, siendo el término “empresas” de carácter amplio y que permite subsumir toda clase de organización destinada a la actividad empresarial. Si concedemos libertad en el lenguaje, aceptamos el nombre “grupos empresariales”; sin embargo y tras comparar ambas expresiones, somos de la opinión que “grupos de empresas” resulta siendo más eufónico. Bajo tales consideraciones y aunque respetamos cada uno de los nominativos propuestos, discrepamos de todos ellos por las consideraciones que seguidamente expondremos.

Las expresiones “grupos de sociedades”, “grupos societarios” y “sociedades imbricadas” adolecen de un defecto sustancial y es que apuntan a la sociedad, por lo cual constriñen el ámbito de la institución a solo una de las modalidades entre las que se puede optar para el desarrollo de actividades empresariales; en este orden de ideas, se deja de lado a los grupos integrados por empresas individuales

- (1) BROSETA PONT, Manuel, *La empresa y la unificación del Derecho de obligaciones y el Derecho mercantil*, Madrid, Tecnos, 1965, p. 82.
- (2) Cfr. URÍA, Rodrigo, *Derecho mercantil*, 21ª ed., Marcial Pons, Madrid, 1994, p. 546.
- (3) Cfr. GIRÓN TENA, José, “Los grupos de sociedades”, en *Las grandes empresas*, Valladolid, Universidad Nacional Autónoma de México, s/f, p. 102.
- (4) SIMO SANTOJA, Vicente, *Las nuevas potestades económicas. Empresas multinacionales, internacionales y de Derecho uniforme*, Tecnos, Madrid, 1976, p. 20.
- (5) Cfr. OTAEGUI, Julio, *Concentración societaria*, Depalma, Buenos Aires, 1984, p. 162.
- (6) Cfr. HUNDSKOPF EXEBIO, Oswaldo, “Regulación jurídica de los grupos de empresas”, en *Informativo Legal Rodrigo, Asesores Financieros*, Lima, 1998, Vol. 149, pp. XIX (in fine) y ss.; y MERCADO NEUMANN, Susana, *Los grupos de empresas y sus consecuencias en el Derecho mercantil*, tesis para optar el grado de bachiller en Derecho, Facultad de Derecho de la Universidad de Lima, Lima, 1987 (in totum).
- (7) Cfr. GIRÓN TENA, “Los grupos de sociedades”, cit. pp. 97 y ss.
- (8) Cfr. BOGGIANO, Antonio, *Derecho internacional privado*, 2ª ed., Depalma, Buenos Aires, 1983, T. I, p. 653.
- (9) Cfr. MORALES ACOSTA, Alonso, “Los grupos de sociedades”, en *Revista Peruana de Derecho de la Empresa*, N° 44, Lima, 1994, pp. 107-109.
- (10) Cfr. MARTORELL, Ernesto Eduardo, *Los grupos económicos y de sociedades*, Ad-Hoc, Buenos Aires, 1991, p. 81.
- (11) *Ibidem*, p. 26.
- (12) Cfr. LAUER, Mirko, “¿Qué está liquidando a los grupos económicos nacionales?”, en *La República*, Lima, 4 de julio de 1999, p. 6.
- (13) Cfr. FERNÁNDEZ RUIZ, José Luis y BELDARRAÍN GARÍN, Manuel, *El Derecho y la empresa*, Deusto, Bilbao, 1981, p. 175.
- (14) Cfr. MONTOTO ALBERTI, Hernando, “La sociedad anónima y los efectos de la concentración de capitales”, en *Gestión*, Lima, 26 de agosto de 1999, p. 21 (aquí la mención es tácita y se desprende del texto).
- (15) Cfr. HERNÁNDEZ BERENGUEL, Luis, “La interpretación económica y la tributación de las empresas”, en *Revista Peruana de Derecho de la Empresa*, N° 27, Lima, 1998, p. 101.

- (1) BROSETA PONT, Manuel, *La empresa y la unificación del Derecho de obligaciones y el Derecho mercantil*, Madrid, Tecnos, 1965, p. 82.
- (2) Cfr. URÍA, Rodrigo, *Derecho mercantil*, 21ª ed., Marcial Pons, Madrid, 1994, p. 546.
- (3) Cfr. GIRÓN TENA, José, “Los grupos de sociedades”, en *Las grandes empresas*, Valladolid, Universidad Nacional Autónoma de México, s/f, p. 102.
- (4) SIMO SANTOJA, Vicente, *Las nuevas potestades económicas. Empresas multinacionales, internacionales y de Derecho uniforme*, Tecnos, Madrid, 1976, p. 20.
- (5) Cfr. OTAEGUI, Julio, *Concentración societaria*, Depalma, Buenos Aires, 1984, p. 162.

de responsabilidad limitada, por estas y sociedades⁽¹⁶⁾ e, incluso, por cooperativas⁽¹⁷⁾.

El rótulo "grupos de empresarios" fue propuesto hace algunos años por Alonso Morales Acosta aduciendo que así se evita hacer alusión a la gran empresa o empresa única, ideas que, según el referido especialista, emergen del nombre "grupos de empresas"⁽¹⁸⁾. No comulgamos con aquella postulación, puesto que, por un lado, los empresarios actúan a través de sus empresas, pudiéndose organizar en forma individual o colectiva y, por otro lado, quienes se agrupan no son los empresarios, sino sus empresas, de ahí que se afirme que en estas uniones no se pierde la personalidad jurídica. El comentario vertido es extensivo para los títulos "grupos empresarios" y "agrupamientos empresarios".

Respecto a la designación "grupos económicos" manifestamos que es valedera, pero denota un enfoque eminentemente desde la economía, dejando entrever que son de escasa (o quizás nula) importancia sus efectos jurídicos. En cambio, "grupos de empresas" resulta más imparcial: no incide ni en la economía ni en el Derecho, sino en el fenómeno como tal. Lo mismo podemos afirmar respecto al título "conjuntos económicos".

Por otro lado, el nominativo "sociedades de empresas" presenta como error el hecho

de que exige la constitución de una persona jurídica (sociedad) cuando ello no siempre es así; se asemeja más bien a la relación que existe entre la empresa matriz o principal y sus sucursales o filiales, lo cual no configura un grupo de empresas.

Finalmente, decir "empresas vinculadas económicamente" es muy amplio y, por ende, ambiguo. En efecto, la vinculación económica no solamente se da entre las empresas de un grupo, sino también entre aquellas que participan en un cártel, un *pool* aeronáutico, un consorcio o un *joint venture*, solo por mencionar algunos ejemplos.

4. Definición

En una obra auspiciada por la firma consultora Arthur Andersen, se define al grupo de empresas o *corporate group* como la "unidad formada por una sociedad mercantil llamada dominante o matriz y una o varias sociedades mercantiles o civiles denominadas dependientes o filiales"⁽¹⁹⁾. Por su parte, Manuel Osorio se refiere al grupo de sociedades como el "conjunto de sociedades independientes y autónomas, por lo menos teóricamente, pero que de hecho se encuentran sometidas a una dirección y a un control económico o financiero únicos"⁽²⁰⁾.

Como se aprecia, en ambos casos se toma a la sociedad como integrante exclusiva de los grupos, olvidándose que lo adecuado (por las razones explicadas en su momento) es referirse a empresas.

Los alemanes conocen la institución del *konzern*, la cual alude al grupo de empresas vinculadas entre sí por participaciones financieras y en el que las empresas agrupadas permanecen jurídicamente independientes, a la vez que sus participaciones financieras introducen una integración real y no una simple alianza⁽²¹⁾.

Siguiendo esta línea de pensamiento, Oswaldo Hundskopf Exebio comenta que los grupos de empresas son "uniones de empresas que conservan por sí solas su individualidad, es decir, su independencia por lo menos formal, aunque en algunas ocasiones no en el aspecto funcional, en donde prima una relación de subordinación-dependencia, que se ejerce sometiendo a las mismas a una dirección unificada"⁽²²⁾.

De lo expuesto podemos extraer dos conclusiones: que existen conceptos indispensables en todo intento por definir a los grupos de empresas y que hay errores recurrentes como el empleo de la palabra "sociedad" en vez de "empresa". Dichos conceptos indispensables, de modo individual y aislado, son los siguientes: fenómeno, concentración empresarial, empre-

sas, autonomía jurídica, relación de dominación-dependencia, dirección unificada e interés grupal. Amparándonos en estos, proponemos el siguiente texto conceptual: el grupo de empresas es un fenómeno derivado de la concentración empresarial, de naturaleza multiarticulada⁽²³⁾, constituido por dos o más empresas⁽²⁴⁾ jurídicamente autónomas, en el cual existe una dirección unificada destinada a la satisfacción del interés grupal⁽²⁵⁾, y para lo cual se establecen relaciones de dominación-dependencia, las que importan el control ejercido por uno o varios sujetos dominantes (pudiendo ser alguna de las empresas) sobre la empresa o empresas dominadas. /

5. Características

Cuando abordamos el acápite referido a la definición de los grupos de empresas, hemos observado, de los distintos textos citados, que las construcciones teóricas siempre aluden, expresa o tácitamente, a las características, las que son tres: autonomía jurídica, relación de dominación-dependencia y dirección unificada⁽²⁶⁾.

5.1. Autonomía jurídica ✓

Debe comprenderse que una de las características de los grupos de empresas es que estos gozan de un atributo que se expresa mediante dos palabras coligadas: "autonomía

(16) FRANCESCO MESSINEO expresaba: "Los fenómenos indicados [refiriéndose a las uniones de empresas en general] pueden tener como sujetos que participan en ellos, empresarios singulares, pero que, de ordinario, estos sujetos son sociedades comerciales (empresarios colectivos). Esto, sin embargo, no quiere decir que nos encontremos necesariamente en el terreno de las sociedades comerciales [...]". MESSINEO, FRANCESCO, *Derecho civil y comercial*, Europa-América, Buenos Aires, 1979, T. II, p. 16.

(17) La legislación peruana en materia cooperativa se refiere a la "integración cooperativa". Cfr. artículo 57° y ss. del Texto Único Ordenado de la Ley General de Cooperativas, Decreto Supremo N° 074-90-TR.

(18) Cfr. MORALES ACOSTA, "Los grupos de sociedades", cit. pp. 107-109.

(19) *Diccionario Espasa. Economía y Negocios*, Arthur Andersen y Espasa Calpe, Madrid, 1997, p. 298 (voz "grupo de empresas").

(20) OSORIO, Manuel, *Diccionario de ciencias jurídicas, políticas y sociales*, Heliasta, Buenos Aires, 1979, p. 339 (voz "grupo de sociedades").

(21) Cfr. BERNARD, Y. y COLLI, J.C., *Diccionario económico y financiero*, 3ª ed., Asociación para el Progreso de la Dirección, Madrid, 1981, p. 817 (voz "konzern").

(22) HUNDSKOPF EXEBIO, Oswaldo, "Empresa y sociedad: ¿por qué grupos de empresas en lugar de grupos de sociedades?", en *Informativo Legal Rodrigo*, Asesores Financieros, Vol. 152, Lima, febrero de 1999, pp. XVIII (in fine) y XIX.

(23) La naturaleza multiarticulada se vislumbra, como veremos más adelante al tratar el tema de la clasificación, en las diversas modalidades que puede adoptar un grupo de empresas.

(24) Las empresas serán de cualquier tipo, aunque preferentemente suelen ser sociedades.

(25) El interés grupal se encuentra por encima de los intereses de cada miembro del grupo, sin importar que este detente la calidad de dominante o dominado.

(26) ECHAIZ MORENO, Daniel, "Características estructurales de los grupos de empresas", en *Banco de Datos Legal Teleley*, Lima, desde el 11 de septiembre de 2000, en www.asesor.com.pe/teleley/tesis-echaiz.htm.

jurídica"; no se trata de simple autonomía (concepto per se amplio), sino de una clase específica de ella.

Puntualizamos esto porque, en verdad, estamos ante una autonomía jurídica y no económica, formal y no real, de derecho y no de hecho, normativa y no empresarial. Así, precisamente, lo entiende José Girón Tena cuando en el dictado de su cátedra universitaria pronuncia: "Se habla de uniones de empresas [...] porque estas conservan su individualidad, es decir una independencia por lo menos formal, aunque [...] la autonomía de su conducta se comprometa en mayor o menor medida"⁽²⁷⁾. Y, en sede nacional, se ha escrito: "En los grupos de empresas, las empresas o sociedades controladas pierden gran parte de su autonomía de gestión empresarial"⁽²⁸⁾. Además, Tula Sánchez Domínguez enumera entre los rasgos de los grupos "los niveles de autonomía jurídica y no económica"⁽²⁹⁾.

La pregunta inevitable a estas alturas será: ¿y para qué la autonomía jurídica? La respuesta a la interrogante formulada genera la abismal diferencia que existe entre los grupos de empresas y las fusiones, ya que la autonomía jurídica se mantiene en el primer supuesto, pero se pierde en el segundo. También téngase en consideración que la fusión no siempre es una alternativa viable, por dos razones posibles.

En primer lugar, las empresas intervinientes en las negociaciones no desean perder su

independencia por razones estratégicas, aun cuando solamente sea jurídica. Piénsese, por ejemplo, en el Grupo Pacífico integrado por tres subsidiarias: Pacífico Seguros (seguros generales), Pacífico Vida (seguros de vida) y Pacífico Salud (entidad prestadora de salud)⁽³⁰⁾; o en el Grupo San Ignacio de Loyola que lo conforman cinco instituciones educativas: el Colegio San Ignacio de Recalde (enseñanza escolar), la Academia San Ignacio de Loyola (enseñanza pre-universitaria), el Instituto San Ignacio de Loyola (enseñanza técnica), la Universidad San Ignacio de Loyola (enseñanza universitaria) y el Sil Tech San Ignacio de Loyola (enseñanza informática)⁽³¹⁾.

En segundo lugar, la disimilitud entre las actividades desarrolladas por las empresas hace complicado reunir las en una sola. Considérese, de manera ilustrativa, al Grupo Gloria que integra, entre otras, a las empresas Centro Papelero (papeles), Farmacéutica del Pacífico (medicamentos) y Yura (cementos)⁽³²⁾; y al Grupo Luksic con sus filiales Antofagasta (minería), Banco de Chile (finanzas), Telefónica del Sur (telefonía) y Hotel Carrera (cadena hotelera), solo por citar algunas de ellas⁽³³⁾.

La autonomía jurídica en los grupos de empresas importa la existencia de una pluralidad de empresas independientes. Por lo tanto, cada empresa continúa siendo un sujeto de derecho individualizado; en tal sentido, conservan su propio objeto, denominación, titular o

titulares, plantel de trabajadores, personal administrativo (directores o gerentes), cartera de clientes, cuentas bancarias y la titularidad de todo derecho que legal o contractualmente les corresponda (como el ser mutuataria, arrendadora o comodataria); pero, en contrapartida, también mantienen las obligaciones contraídas, bien sean contractuales, laborales, fiscales, societarias o de otra índole.

No obstante, cabe la flexibilización de algunos de los aspectos reseñados. Por ejemplo. La empresa dominante puede disponer que las integrantes del grupo adecúen su denominación a efectos de introducir cierta palabra que las identifique como parte de aquel grupo empresarial. Este es el caso del Grupo Cosapi en el cual pueden apreciarse, entre otras, las siguientes subsidiarias: Cosapi Data (soluciones en sistemas de información), Cosapi Soft (desarrollo de sistemas de información) y Cosapi Chile (construcción), además de la holding Cosapi Organización Empresarial⁽³⁴⁾. De modo similar acontece con el Grupo Telefónica donde se aprecian a empresas como Telefónica Cable (televisión por cable), Telefónica Comunicaciones Personales (comunicación celular), Telefónica Consultora de Proyectos (valor añadido y teleasistencia), Telefónica Consultora y Servicios (outsourcing administrativo y de redes) y Telefónica Finance Limited (financiera)⁽³⁵⁾.

Asimismo, podría darse el caso de que las empresas pertenecientes al grupo compartiesen a la mayoría de los gerentes como soporte de su estructura administrativa común. Igualmente, ante la mala situación económica de uno de los miembros, es probable que otra de las em-

presas del grupo acudiese en su "rescate" y asumiese sus deudas o parte de ellas.

Todo esto es posible porque estamos ante una autonomía jurídica, pero no empresarial. Y ello tiene que ser así, ya que el mundo de las empresas no soporta trabas; por el contrario, es ágil y fluido. Precisamente por ello, el Derecho debe prestar atención a esa situación cuando brinde regulación jurídica al fenómeno estudiado.

Las empresas pertenecientes a un grupo serán autónomas, pero vinculadas. Esto que, a primera vista, parece un contrasentido, no lo es en realidad; la razón que justifica lo mencionado radica en que hablamos de autonomía jurídica y vinculación empresarial. Siguiendo a Alonso Morales Acosta, sostenemos que la autonomía jurídica se concretiza en dos niveles de la empresa: externo e interno⁽³⁶⁾ que, en buena cuenta, denotan las relaciones "con la empresa" y "en la empresa", respectivamente.

5.1.1. El nivel externo

El nivel externo atañe a las relaciones establecidas entre la empresa y los socios (si se trata de sociedad), los trabajadores, los acreedores, los clientes y el Estado. Es el ejercicio del aparente actuar con total independencia; la empresa se muestra al exterior como una organización de naturaleza individual, desvinculada de otras. Es uno de los efectos positivos que se infieren de la autonomía jurídica.

Aquí, el titular o titulares de la empresa integrante del grupo reflejan el goce de los tres atributos esenciales de todo empresario: poder de gestión, participación en las utilidades

(27) GIRÓN TENA, "Los grupos de sociedades", cit., p. 105.

(28) MERCADO NEUMANN, *Los grupos de empresas y sus consecuencias en el Derecho mercantil*, cit.

(29) SÁNCHEZ DOMÍNGUEZ, Tula, "Las empresas transnacionales y la imputación de responsabilidad: problemática jurídica", en *Revista Peruana de Derecho de la Empresa*, N° 40, Lima, 1991, p. 211.

(30) Vide www.pacificoseguros.com/.

(31) Vide www.sil.edu.pe/osil/default.htm#.

(32) Vide www.grupogloria.com.pe/nuestras_empresas.shtm.

(33) Vide www.quinenco.cl/espanol/our/our.html.

(34) Vide www.cosapi.com.pe.

(35) Vide www.telefonica.es/quienes/05/index.html.

(36) Cfr. MORALES ACOSTA, "Los grupos de sociedades", cit., p. 110.

y asunción de riesgos, aunque en los hechos sea distinto.

5.1.2. El nivel interno

Es en el nivel interno donde se vislumbra con claridad el carácter relativo de la autonomía o, más bien, que esta es solamente jurídica, pero no empresarial. Implica el dominio ejercido por determinado sujeto (dominio extraempresarial o intragrupal) y que se materializa en el poder de gestión, la participación en las utilidades y la asunción de riesgos, generalmente mediante la dación de directrices.

5.2. Relación de dominación-dependencia

Dentro de los grupos de empresas, ocupa un sitio importante la relación de dominación-dependencia; la doctrina así lo ha reconocido⁽³⁷⁾. Tula Sánchez Domínguez enumera entre los caracteres principales de la figura estudiada a la influencia dominante y la relación de dependencia y control⁽³⁸⁾.

Precisamente, con la primera de las frases señaladas (influencia dominante) es como consuetudinariamente se le ha aludido en el ámbito académico, especialmente, en el europeo. Sergio Le Pera afirma que “la primera utilización del término ‘influencia dominante’ [...] proviene de la Cámara de los Lores inglesa cuando, en el curso de la Primera Guerra Mundial, decidió que por propiedad enemiga debía

entenderse no solo la que pertenecía a enemigos [...], sino también la de sociedades que estuviesen bajo la influencia dominante de personas que, a su vez, debían ser calificadas de enemigos”⁽³⁹⁾.

La relación de dominación-dependencia, desde nuestra perspectiva, entraña cinco elementos que van apareciendo sucesivamente, pero que se mantienen en el tiempo; ellos son: dominación, intensidad, duración, control y dependencia. De la interacción de estos factores tenemos que la dominación intensa y duradera ejercida por un sujeto sobre una empresa genera, para el primero, el control y, para la segunda, la dependencia.

La dominación se manifiesta a través de mecanismos, que, como veremos más adelante, pueden ser internos y externos. Esa dominación tendrá que revestir particular intensidad⁽⁴⁰⁾ a efectos de que pueda influir decisivamente en la organización interna de una empresa. Pero, además, deberá extenderse en el tiempo, puesto que una dominación efímera, así sea intensa, no posibilitará incidir efectivamente en la conducción de una empresa al no haberse logrado el control (punto máximo al cual se aspira dentro de esta temática y que es la forma de ejercer la dominación⁽⁴¹⁾). La contrapartida obvia del control obtenido es la dependencia de la empresa ahora subordinada.

Resulta menester detenemos en el tema del control. Arduo debate (quizás, exagerado) que ha propiciado su aparente multiacepción semántica⁽⁴²⁾; inclusive, ha llegado a decirse que la definición de aquel término debe provenir de la casuística y no de la doctrina⁽⁴³⁾. La discusión parece surgir de la similitud (para algunos) o diferencia (para otros) entre los conceptos “dominación” y “control”. Por nuestra parte, nos adscribimos a la segunda postura.

Lo dicho es claramente graficable con un caso verídico. Cuando en la década de los setenta, la casa de corretaje estadounidense Hayden Stone adquirió la legendaria compañía Shearson Hamill, paradójicamente de mayor tamaño que su compradora, se produjo la dominación de la primera empresa sobre la segunda, pero no se había ejercido aún ninguna influencia en la administración de esta última. Sin embargo, cuando tiempo después, el gestor de la operación Sandy Weill decidió fusionar ambas firmas dando nacimiento a Shearson Hayden Stone, la décima casa de corretaje más grande de Wall Street, ya se había alcanzado el control⁽⁴⁴⁾.

Siguiendo esta línea de pensamiento, concluiremos en que la dominación es la capacidad que tiene un sujeto (persona natural o jurídica) para ejercer influencia sobre una empresa, imponiéndole conductas empresariales aun en contra de su voluntad⁽⁴⁵⁾, mientras que el control es el ejercicio concreto (la materialización) de esa capacidad.

A quien se pregunte por qué el epígrafe “relación de dominación-dependencia”, le responderemos que con él se alude a los cinco elementos que, en su momento, enumeramos (dominación, intensidad, duración, control y dependencia); al haberse conseguido la dominación y la dependencia, el control está tácitamente incluido.

En cuanto a los mecanismos a través de los cuales se manifiesta la dominación, los estudios especializados ofrecen básicamente dos clasificaciones: una que distingue entre dominación de hecho y dominación de derecho⁽⁴⁶⁾ y otra que diferencia entre control interno y control externo, subsumiendo en estos dos últimos casos controles de hecho y de derecho⁽⁴⁷⁾.

Haciendo una mixtura de las postulaciones doctrinales (que, incluso, han llegado a plasmarse en legislaciones) explicaremos, como lo hemos hecho en otro lugar y momento⁽⁴⁸⁾, la dominación interna (de derecho y de hecho) y la dominación externa (de derecho y de hecho), aludiendo finalmente a la dominación directa e indirecta.

5.2.1. Dominación interna

La dominación interna es aquella que nace en el seno de la propia empresa, es decir, de la vinculación entre el sujeto dominante y la empresa dominada, existiendo dos manifestaciones de ella: de derecho y de hecho.

(37) Cfr. EMBID IRUJO, José Miguel, *Grupos de sociedades y accionistas minoritarios. La tutela de la minoría en situaciones de dependencia societaria y grupo*, Centro de Publicaciones y Secretaría General y Técnica del Ministerio de Justicia, Madrid, 1987, pp. 32 y 33.

(38) Cfr. SÁNCHEZ DOMÍNGUEZ, “Las empresas transnacionales y la imputación de la responsabilidad: problemática jurídica”, cit., p. 211.

(39) LE PERA, Sergio, *Cuestiones de Derecho comercial moderno*, Astrea, Buenos Aires, 1979, p. 148.

(40) Cfr. HUNDSKOPF EXEBIO, “Regulación jurídica de los grupos de empresas”, cit., p. XXI.

(41) Cfr. HUNDSKOPF EXEBIO, Oswaldo, “Elementos constitutivos de los grupos de empresas”, en *Informativo Legal Rodrigo*, Vol. 153, Lima, 1999, p. XXII.

(42) Cfr. MARTORELL, *Los grupos económicos y de sociedades*, cit., pp. 213 y ss. (específicamente, pp. 214 y 215).

(43) Cfr. VANHAECKE, Michel, *Los grupos de sociedades*, Librería General de Derecho y Jurisprudencia, París, 1962, p. 187 (traducción libre).

(44) Cfr. STONE, AMEY y BREWSTER, Mike, *Rey del capital. Sandy Weill y la creación del Citigroup*, Aguilar, México D.F., 2003, p. 137.

(45) Por “voluntad” entendemos lo decidido por el titular o titulares de la empresa.

(46) Cfr. MORALES ACOSTA, “Los grupos de sociedades”, cit., p. 111.

(47) Cfr. HUNDSKOPF EXEBIO, “Elementos constitutivos de los grupos de empresas”, cit., pp. XXIII y XXIV.

(48) ECHAIZ MORENO, “Características estructurales de los grupos de empresas”, cit.

a) Dominación interna de derecho

Estamos ante la dominación accionaria o participacional, dependiendo del modelo empresarial adoptado⁽⁴⁹⁾; es la influencia dominante que se ejerce en razón de la titularidad de la empresa dominada. El Derecho anglosajón habla en este punto de la *holding company*⁽⁵⁰⁾.

Una antigua definición de *holding company* señala que es la "sociedad que se dedica a la adquisición y conservación [...] de participaciones en empresas extrañas con el fin de ejercer una influencia permanente en la dirección de estas empresas"⁽⁵¹⁾. Apréciase, como lo hacen Ernesto Pinto-Bazurco y Rodrigo Uría, que el propósito fundamental de la *holding company* es conseguir el control y no el de realizar inversiones con otros fines⁽⁵²⁾.

En el Derecho continental, la figura de la *holding company* ha sido traducida como empresa madre, principal, matriz, incorporante o dominante, derivándose como natural correlativo, la empresa hija, filial, secundaria, subsidiaria, incorporada o dominada. Es importante

resaltar que, mediante esta modalidad, puede lograrse el manejo de empresas cuyos capitales sean superiores al de la empresa dominante. En suma, constituye un adecuado mecanismo de gestión corporativa grupal y, por tal motivo, su utilización cada vez resulta más constante; ejemplo de ello lo tenemos en las empresas *holding* Credicorp⁽⁵³⁾ en el Grupo Credicorp, Backus Corporación⁽⁵⁴⁾ en el Grupo Backus, Banco Santander Central Hispano⁽⁵⁵⁾ en el Grupo Santander y Globopar⁽⁵⁶⁾ en el Grupo Globo.

La dominación interna de derecho permite que se arribe a ella por medio de tres vías esenciales, las cuales son: la dominación absoluta, la dominación mayoritaria y la dominación minoritaria.

En cuanto a la dominación absoluta esta se dará cuando se posea el 100% de las acciones o participaciones de la empresa dominada. Ahora bien, en el Perú, la dominación absoluta solamente será factible hoy en día cuando el sujeto dominante sea una persona natural y la empresa dominada sea una empresa individual

de responsabilidad limitada. El sujeto dominante no podría ser persona jurídica porque la legislación lo prohíbe tratándose de empresas individuales de responsabilidad limitada⁽⁵⁷⁾ y, asimismo, no cabe que la empresa dominada sea sociedad ya que sería necesaria la pluralidad de socios y el 100% de un titular no lo permite⁽⁵⁸⁾. Sin embargo, esta es la regla general, aunque existen excepciones a la pluralidad de socios, como las subsidiarias de las empresas del sistema financiero⁽⁵⁹⁾, las empresas del Estado que califican como de derecho privado⁽⁶⁰⁾ y las subsidiarias de las sociedades agentes de bolsa que actúan en el mercado de valores⁽⁶¹⁾.

Por su parte, la dominación mayoritaria se produce cuando se posea más del 50% y menos del 100% de las mismas. Atendiendo a la normatividad nacional la empresa dominada solo podrá estar constituida como sociedad, puesto que la participación mayoritaria de un titular genera la participación minoritaria de otro u otros titulares, habiendo pluralidad de socios. Algunos casos ilustran este mecanismo de dominación como, por ejemplo, la estructura accionaria del español Grupo Endesa en el que Endesa Diversificación posee el 55% de Gestión de Aguas del Norte en el negocio de aguas⁽⁶²⁾ o del argentino Grupo Clarín donde Clarín Global es titular del 82% del capital social de Prima en el negocio virtual⁽⁶³⁾.

Finalmente, la dominación minoritaria significa que se posea menos del 50% de las acciones o participaciones de una empresa y se celebre un pacto de sindicación que conlleve al dominio de ella, de manera tal que el aglutinamiento de participaciones inicialmente minoritarias sobrepasa a quienes tenían también primigeniamente mayor "peso" en el accionariado, lo que resulta más factible en las empresas de grandes dimensiones.

En cierta forma esto sucedió hace un cuarto de siglo cuando el Grupo Romero asumió las riendas del Banco de Crédito; hoy en día su empresa emblemática. Al respecto se cuenta lo siguiente: "El miércoles 28 de marzo de 1979, un aviso del Banco de Crédito, el más importante del país, citaba a una junta general ordinaria de accionistas para el viernes 30 (...). Se trataba de una reunión rutinaria, pero tras esta se tejía una de las operaciones más notables de la historia de la banca privada en el Perú: la llamada "Operación Entebe". El consorcio Sudameris tenía menos del 19% de las acciones, pero representaba a dispersos accionistas locales con los que totalizaba el 53% y mantenía el control. Los principales socios nacionales, por su parte, eran en su mayoría ítalo-peruanos, y ninguno contaba individualmente con más del 10% de las acciones, pero desde hacía cierto tiempo cultivaban la noción de lograr el manejo del BCP (...). Producida

(49) Será dominación accionaria si la empresa dominada es sociedad anónima –ordinaria–, sociedad anónima cerrada, sociedad anónima abierta o sociedad en comandita por acciones. Será dominación participacional si la empresa dominada es empresa individual de responsabilidad limitada, sociedad colectiva, sociedad en comandita simple, sociedad comercial de responsabilidad limitada, sociedad civil ordinaria o sociedad civil de responsabilidad limitada. Apréciase que distinguimos entre dominación accionaria y participacional dependiendo de si el titular o titulares de la persona jurídica en cuestión detentan acciones o participaciones; configura una precisión terminológica que juzgamos necesaria.

(50) Cfr. ECHAIZ MORENO, Daniel, "El control en los grupos de sociedades", en *Bibliotecal*, Lima, N° 4, 2002, pp. 113-142. Este trabajo también fue publicado en *Revista Peruana de Derecho de la Empresa*, N° 54, Lima, 2002, pp. 78-80; en *Portal Astrea*, Buenos Aires, www.astrea.com.ar/libreriavirtual/virtual/articulo.jsp?code=doctrina0106 (visto el 10 de enero de 2003); en *Tratado de Derecho Mercantil*, Instituto Peruano de Derecho Mercantil, Lima, 2003, T. I, pp. 1331-1356; y en *Revista Jurídica del Perú*, N° 50, Trujillo, 2003, pp. 169-191.

(51) DE CASSO Y ROMERO, Ignacio, *Diccionario de Derecho privado*, Labor, 1950, T. II, p. 2175 (voz "holding company").

(52) Cfr. PINTO-BAZURCO RITTLER, Ernesto, *Diccionario de Relaciones Internacionales*, Universidad de Lima, 1997, p. 185 (voz "holding company"); y URÍA, *Derecho mercantil*, cit., p. 548.

(53) Vide media.corporate-ir.net/media_files/nys/bap/credicorp_site.htm.

(54) Vide www.backus.com.pe/e-corporativa.htm.

(55) Vide www.bolsamadrid.es/esp/empresas/htm/fES0113900_J37.htm.

(56) Vide www.globopar.globo.com/.

(57) Cfr., a contrario sensu del artículo 4° de la Ley de la Empresa Individual de Responsabilidad Limitada, aprobada mediante Decreto Ley N° 21621.

(58) Cfr. Ley General de Sociedades, Ley N° 26887, artículo 4°.

(59) Cfr. Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros, Ley N° 26702, artículo 36°, concordado con los artículos 34° y 12°.

(60) Cfr. Ley de la Actividad Empresarial del Estado, Ley N° 24948, artículo 7°.

(61) Cfr. Texto Único Ordenado de la Ley del Mercado de Valores, aprobado mediante Decreto Supremo N° 93-2002, artículo 201°, concordado con el artículo 194°.

(62) Vide www.endesa.es/index_f4.html.

(63) Vide www.grupoclarin.com.ar/espanol/grupoclarin/empresas-grupo.html.

la votación resultó elegido presidente Dionisio Romero a los 42 años [...]”⁽⁶⁴⁾.

Cabe acotar que, como quiera que la legislación societaria vigente regula a las acciones con derecho a voto y sin derecho a él⁽⁶⁵⁾, debe entenderse que al referirnos a los diversos supuestos de la dominación interna de derecho estamos aludiendo a las primeras.

Para concluir este acápite es de precisar que una de las formas de conseguir la dominación interna de derecho es mediante la escisión. En efecto, a través de la escisión por división o por segregación, una empresa se fracciona conservando o no su existencia, y el titular mayoritario (o los titulares minoritarios sindicados de la empresa escindida adquieren la calidad de sujetos dominantes de las empresas resultantes). La excepción a esta consecuencia se presenta en la escisión (por división o por segregación) en que los bloques patrimoniales son transferidos a empresas ya existentes, puesto que el titular mayoritario podría no serlo ahora, aunque a veces caben los pactos de sindicación.

b) Dominación interna de hecho

La dominación interna de hecho se da a través de dos mecanismos, que bien podríamos llamar la dominación relativa y la dominación administrativa, siendo muy comunes en las llamadas sociedades de accionariado difundido, es decir, en aquellas empresas que cuentan con gran número de titulares.

La dominación relativa se produce ante el fenómeno del ausentismo. Para comprender ello, debemos empezar recordando que es recurrente distinguir en toda sociedad de grandes dimensiones entre los socios de mando (con ánimo de permanencia y dispuestos a dirigir la marcha social) y los socios especuladores (cuyo propósito no es involucrarse en la dirección de la empresa, sino obtener el plus de diferencia al revender sus acciones)⁽⁶⁶⁾. Pues bien, estos últimos se mantienen generalmente al margen de la gestión empresarial (por decisión propia) y, consecuentemente, son ausentes a las juntas que se celebran.

Llegado a este punto, podrá inferirse con facilidad por quiénes será aprovechado el ausentismo; efectivamente, muchos de los socios de mando de tenencia minoritaria adquirirán posición mayoritaria entre los votantes y, por ende, el dominio necesario. Esto no es difícil de entender cuando apreciamos que existen sociedades con un masificado número de inversionistas de distinta tenencia accionaria como el Estudio Garrigues Abogados, del Grupo Garrigues, con 143 socios⁽⁶⁷⁾; el Banco de Crédito, del Grupo Credicorp, con más de 14 mil socios⁽⁶⁸⁾; y la colosal megaempresa Telefónica, del Grupo Telefónica, que supera la cifra de 1'700,000 mil socios⁽⁶⁹⁾.

En cuanto a la dominación administrativa, esta se refiere a aquella que reposa en manos de los órganos encargados de la administración de la empresa, esto es, directores, gerentes y

demás ejecutivos. Sucede que, debido al cuantioso número de socios, resulta complicado tomar acuerdos en temas fundamentales e, incluso, es prácticamente imposible celebrar un pacto de sindicación⁽⁷⁰⁾, ya que hay múltiples opiniones en los más disímiles sentidos.

De lo sostenido se generan dos posibles consecuencias: que lo decidido por los órganos administrativos sea casi siempre aprobado por la junta de socios, ya que es difícil arribar a otra solución (se piensa que no hay alternativa viable y que la marcha de la empresa no debe detenerse) o que los socios no se pongan de acuerdo inclusive para discutir la remoción de los directores o gerentes⁽⁷¹⁾.

Cabe otra manifestación de la dominación administrativa que no está necesariamente ligada a las denominadas sociedades de accionariado difundido y se presenta cuando los órganos encargados de la administración son comunes a dos o más empresas.

Alonso Morales Acosta comenta que hay un fenómeno que se viene produciendo en Europa y que se conoce como “control bancario”, el cual consiste en el encargo de confianza que los bancos reciben de sus clientes (accionistas especuladores) para representarlos⁽⁷²⁾. Nosotros opinamos que el supuesto es válido para toda representación de titulares, sin importar que el representante sea una entidad bancaria, otro titular, uno de los directores, uno

de los gerentes o cualquier persona; por lo demás, lo encajamos dentro de lo que hemos llamado “dominación relativa”, considerando que el efecto práctico potencial resulta siendo el mismo: alguien con tenencia minoritaria (o sin tenencia) puede conseguir acaparar la mayoría de las acciones con voto, originándose ello de una situación de hecho.

5.2.2. Dominación externa

La génesis de la dominación externa es eminentemente contractual y, según nos los da a entender Rodrigo Uría, conlleva a una unión no tan firme porque el instrumento técnico del contrato siempre puede “romperse” unilateralmente, sin perjuicio de la indemnización por los daños irrogados⁽⁷³⁾. Aquí, como en la dominación interna, caben dos vertientes: de derecho y de hecho.

a) Dominación externa de derecho

La dominación externa de derecho surge de la celebración de un contrato cuya finalidad principal, intrínseca, ex profeso, es la dominación, y por consiguiente en el Derecho comparado se le conoce como “contrato de dominación”. Al respecto, distinguida doctrina argentina se ha pronunciado así: “Hay grupo contractual de derecho cuando entre las sociedades integrantes se ha celebrado un contrato cuya causa-fin [...] es la constitución del grupo”⁽⁷⁴⁾.

(64) “Cuando peruanos tomaron el [Banco de] Crédito”, en *Caretas*, N° 1557, Lima, 4 de marzo de 1999, www.caretas.com.pe/1999/1557/credito/credito.htm.

(65) Cfr. Ley General de Sociedades, artículos 94° y 96°.

(66) Cfr. SIFUENTES DOMENACK, Hugo, “Algo sobre la nueva Ley de la Empresa: el levantamiento del velo jurídico”, en *Thémis*, N° 38, Lima, 1998, p. 368.

(67) Vide www.garrigues.com/default.asp?p=02&o=08.

(68) Cfr. “Liga mayor”, en *Caretas*, N° 1382, Lima, 28 de septiembre de 1995, www.caretas.com.pe/1382/mdf/mdf.html.

(69) Vide www.telefonica.es/quienes/.

(70) Cfr. MORALES ACOSTA, “Los grupos de sociedades”, cit., p. 112. El autor citado trata este tema bajo el título de “Control gerencial”.

(71) De acuerdo con nuestra normativa societaria, uno o más accionistas que representen no menos del 20% de las acciones suscritas con derecho a voto pueden solicitar notarialmente la celebración de junta general; en el caso de sociedades anónimas abiertas, ese porcentaje disminuye al 5%. En consecuencia, de no lograrse aunar aquellas cantidades porcentuales será imposible la convocatoria, Ley General de Sociedades, artículos 117° y 255°.

(72) Cfr. MORALES ACOSTA, “Los grupos de sociedades”, cit., p. 112.

(73) Cfr. URÍA, *Derecho mercantil*, cit., pp. 547-548, ab initio (a contrario sensu).

(74) OTAEGUI, *Concentración societaria*, cit., p. 37.

El vínculo contractual genera la relación de dominación-dependencia⁽⁷⁵⁾ y conlleva al establecimiento, mediante cláusulas, de un comportamiento subordinado que la empresa dominada deberá observar y acatar en favor del sujeto dominante que, en este caso, resulta ser generalmente una empresa.

Advierte Julio Otaegui que “como la atribución de la dirección a la sociedad dominante o controlante implica una alteración de las funciones de los órganos de las sociedades controladas, la constitución de un grupo de derecho [léase: aquel que proviene de la dominación externa de derecho] supone la mutación del ordenamiento estatutario de las sociedades controladas y, dado que estos ordenamientos son de origen legal, la concertación del grupo de derecho debe estar admitida por ley”⁽⁷⁶⁾.

Las palabras antedichas, que insistentemente han sido repetidas en sede peruana, nos conllevan a una pregunta inevitable: ¿puede celebrarse un contrato de dominación en el Perú?. La respuesta inmediata es afirmativa, aún cuando dicha figura contractual no goce actualmente de tipicidad legislativa. El justificativo de nuestra contestación es doble: por un lado, está permitida la atipicidad contractual, dado

que las normas sobre contratación tienen carácter supletorio⁽⁷⁷⁾ y, por otro lado, la libertad contractual posibilita que las partes determinen libremente el contenido del contrato⁽⁷⁸⁾.

Sin embargo, el estatuto de la empresa dominada puede verse afectado en su integridad⁽⁷⁹⁾. He ahí una de las razones para contar con una ley sobre grupos de empresas que regule los aspectos esenciales del contrato de dominación, a tomar en consideración para su celebración.

El contrato de dominación grupal⁽⁸⁰⁾ se caracteriza por ser nominado puesto que tiene un *nomen juris* que es el antes mencionado y, en todo caso, contrato de dominación, contrato de afiliación o contrato de grupo. Asimismo, es atípico ya que no se encuentra actualmente legislado en nuestro ordenamiento jurídico. También es un contrato de organización en tanto supone una relación negocial sujeta a un desenvolvimiento continuado. Por otro lado, califica como un contrato de duración porque sus efectos se extienden en el tiempo. Además, es principal puesto que no depende de otro y, por ende, tiene existencia independiente. Finalmente, genera, a su vez, dependencia económica e independencia jurídica dentro de una unión subordinada.

(75) Cfr. *Diccionario Espasa. Economía y Negocios*, cit., p. 298 (voz “grupo de empresas”).

(76) Otaegui, *Concentración societaria*, cit., p. 37.

(77) Cfr. Código Civil, artículo 1356°.

(78) Cfr. Código Civil, artículo 1354°.

(79) Tanto en el régimen de la empresa individual de responsabilidad limitada como en el de las sociedades se permitiría la inclusión del contrato de dominación dentro de los estatutos (aunque, en el primero de los supuestos se refiere más bien a la escritura pública de constitución). Cfr. Ley de la Empresa Individual de Responsabilidad Limitada, artículo 15° inciso i, y Ley General de Sociedades, artículo 55°, inciso a.

(80) Para mayor información, cfr. Echaiz Moreno, Daniel, “El contrato de dominación grupal (moderna figura contractual corporativa)”, en *Revista Jurídica del Perú*, Año LI, N° 18, Trujillo, 2001, pp. 161-171. Este trabajo también fue publicado en *Informativo Legal Rodrigo & Hernández Berenguel*, N° 175, Lima, 2001, pp. 11-19; *Revista Jurídica Electrónica Cajamarca*, N° 5, Cajamarca, 2001, www.ceif.galeon.com/REVISTAS/empresas.htm; *Revista Acta Académica. San José*, N° 29, San José de Costa Rica, 2001, pp. 151-159, y *Contratos. Doctrina, legislación, jurisprudencia y modelos*, Facultad de Derecho de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos y Rao Jurídica, Lima, 2002, T. 2, pp. 109-130.

Su celebración provee, cuando menos, tres beneficios. En primera instancia, tenemos el sometimiento a un marco jurídico conocido, en tanto se actuará dentro de los parámetros establecidos por la ley de la materia, sabiendo de antemano cuáles son los derechos y las obligaciones que atañen a cada parte. En segundo término, encontramos la transparencia en la organización empresarial ya que se tendrá pleno conocimiento de quiénes son el sujeto dominante, las empresas dominadas y los administradores, así como cuál es el objeto de cada empresa integrante, los mecanismos de asistencia mutua, el régimen de los órganos del grupo, etc. Y, en tercer lugar, destaca la mayor presencia en el mercado porque los diversos sujetos con los que se relacione saben que cuentan con el respaldo no de una empresa, sino de un grupo de empresas, lo que se traduce en símbolo de confianza.

b) Dominación externa de hecho

Aquí estamos ante la celebración de un contrato donde la dominación no es su propósito principal, sino un efecto secundario y derivado que aparece en la relación entre las partes. En palabras de Oswaldo Hundskopf Exebio, “es el desvío de los efectos propios del contrato lo que hace derivar la relación contractual en una de dominación y su correlativa subordinación”⁽⁸¹⁾.

La doctrina ha coincidido en señalar que figuras contractuales son más asequibles a esta

situación. Así, Julio Otaegui se refiere al suministro, la concesión y la licencia⁽⁸²⁾; Susana Mercado Neumann alude a la emisión de bonos, el suministro, la concesión y la licencia de marcas y/o patentes⁽⁸³⁾; Alonso Morales Acosta analiza el suministro, la concesión mercantil, la licencia de marca y la franquicia⁽⁸⁴⁾; y Oswaldo Hundskopf Exebio explica el crédito del mutuante y la emisión de bonos⁽⁸⁵⁾. Nosotros comentaremos brevemente el suministro, la concesión mercantil, la licencia de marca y la franquicia, dejando a salvo que estos contratos solo son algunos entre muchos otros que generan dominación externa de hecho.

Según definición legal, “por el suministro, el suministrante se obliga a ejecutar en favor de otra persona prestaciones periódicas o continuadas de bienes”⁽⁸⁶⁾, cabiendo la posibilidad de estatuir un pacto de preferencia en favor del suministrado⁽⁸⁷⁾. De modo tal que si el suministrante cuenta con un solo cliente (atendiendo a su obligación contractualmente contraída), su permanencia en el mercado estará condicionada a la demanda, esto es, a los requerimientos del suministrado. Imaginemos que una granja y una avícola celebran un contrato de suministro con pacto de exclusividad en favor del suministrado; no sería de extrañar que en una oportunidad se necesite 100 aves y, en otra ocasión, solamente 20 aves.

El contrato de concesión mercantil importa que el concesionario pone su empresa al servicio del fabricante (quien tiene la calidad de

(81) HUNDSKOPF EXEBIO, “Elementos constitutivos de los grupos de empresas”, cit., p. XXIV.

(82) Cfr. Otaegui, *Concentración societaria*, cit., p. 38.

(83) Cfr. Mercado Neumann, *Los grupos de empresas y sus consecuencias en el Derecho mercantil*, cit., p. s/n.

(84) Cfr. Morales Acosta, “Los grupos de sociedades”, cit., pp. 114-116.

(85) Cfr. Hundskopf Exebio, “Elementos constitutivos de los grupos de empresas”, cit., p. XXIV.

(86) Código Civil, artículo 1604°.

(87) Cfr. Código Civil, artículo 1617°.

concedente), configurando una herramienta empresarial de gran utilidad en estos tiempos de masificación, globalización y apertura de nuevos mercados. Hernando Montoya Alberti sostiene que “la cláusula de exclusiva [léase: exclusividad] es lo frecuente en estos contratos”⁽⁸⁸⁾. Por lo tanto, la celebración de un contrato donde se pacte esta cláusula a favor del concedente significará que este impartirá instrucciones respecto a condiciones de venta, publicidad, precio de venta, ofertas, garantía, servicio posventa y demás, de manera que el concesionario termina subordinado.

Respecto a la licencia de marca, expresaremos que consiste en la autorización concedida por el licenciante al licenciario para el uso de su marca a cambio de una regalía⁽⁸⁹⁾. Considerando que, de acuerdo a nuestra legislación vigente, “el licenciante responde ante los consumidores por la calidad e idoneidad de los productos o servicios licenciados como si fuese el productor o prestador de estos”⁽⁹⁰⁾, aquel realizará una labor de control o monitoreo en la generalidad de los casos. En este orden de ideas, el licenciario debe acatar las instrucciones impartidas, ya que de lo contrario pierde la licencia, quedando sus productos o servicios “sin marca”; el peligro se acrecienta cuando toda la empresa licenciaria gira en torno a un mismo licenciante, como sucede con la firma local Alignet que, bajo la licencia de Geac Performance Management, provee soluciones para la administración del desempeño corporativo mediante sus productos Geac GPM, Comshare

FDC y Comshare Decision⁽⁹¹⁾; o, más notorio aún, lo que aconteció recientemente con el estudio de abogados Andersen Legal en el Perú que actuaba bajo el paraguas corporativo de Arthur Andersen y que tuvo que enfrentar las consecuencias del controvertido caso Enron que involucró a la multinacional.

La franquicia (o *franchising* en su versión anglosajona) es un contrato mediante el cual el franquiciante otorga al franquiciado el derecho para realizar actividades de producción de bienes o prestación de servicios, valiéndose de medios comunes de identificación (como signos distintivos, lemas comerciales, secretos industriales, etc.), recibiendo en contraprestación un derecho de ingreso (pago inicial) y las regalías correspondientes. En consecuencia, es sumamente clara la supervisión que ejercita el franquiciante, lo que se traduce en una relación de dominación-dependencia y ello se explica ante el total desprendimiento que llega, incluso y lo cual es muy riesgoso, al secreto industrial, no siendo menos importante “la imagen de la marca”.

Reforzando lo antedicho, Andreu Blesa Pérez comenta que “el contrato de franquicia supone una pérdida de parte de independencia del franquiciado, derivada del control que ejerce el franquiciador [sinónimo de franquiciante] respecto a la aplicación de los métodos de gestión y venta y del desarrollo de la contabilidad”, agregando que “el deseo de control del socio franquiciado se ve reprimido”⁽⁹²⁾. Asimismo,

Aníbal Sierralta Ríos manifiesta que el desarrollo de la franquicia es “siempre bajo el control, la supervisión, orientación y asistencia del franqueador [léase: franquiciante]”⁽⁹³⁾. Completando la idea, Hernán Figueroa Bustamante cataloga a la empresa franquiciada como vinculada y controlada⁽⁹⁴⁾.

Por lo expuesto, en esos y otros contratos ya referidos se produce la dominación de una parte sobre la otra, de manera tal que las empresas participantes conforman de hecho un grupo empresarial, empero esa no fue la intención, el *animus* o el propósito (al menos, primario y común) cuando se celebraron los referidos contratos.

5.2.3. Dominación directa e indirecta

Además de todo lo analizado, existe la dominación directa e indirecta que, por nuestra parte, estimamos aplicable a cada uno de los rubros anteriores, es decir a la dominación interna de derecho (accionaria o participacional), la dominación interna de hecho (relativa y administrativa), la dominación externa de derecho y la dominación externa de hecho.

Los dos supuestos son de entendimiento muy lógico y se vislumbran claramente a partir del siguiente caso real. En marzo de 2000, la Unión de Cervecerías Peruanas Backus y Johnston adquirió la Compañía Cervecera del Sur, por lo que, a partir de ese entonces, la primera dominaba **directamente** a la segunda. Posteriormente, en diciembre de 2002, la cervecera colombiana Bavaria compró un porcentaje significativo del accionariado de la empresa líder del Grupo Backus, por lo que

ahora tenemos que Bavaria domina directamente a Unión de Cervecerías Peruanas Backus y Johnston, esta domina directamente a la Compañía Cervecera del Sur y, por consiguiente, la colombiana domina **indirectamente** a esta última empresa.

La dominación indirecta también recibe el nombre de “dominación escalonada” porque comprende, a la vez, dos tipos de dominación: directa e indirecta.

5.3. Dirección unificada ✓

La dirección unificada es otro elemento tipificante de los grupos de empresas que consiste en la capacidad del sujeto dominante para imponer sus decisiones a la empresa, rigiéndose para tal efecto por el principio del interés grupal. Es, en buena cuenta, transferir el poder de dirección, planificación y gestión de la empresa que normalmente incumbe a sus titulares, hacia un tercero ajeno a dicha empresa y que tiene la calidad de sujeto dominante.

Uno de los principales problemas que atañe la dirección unificada es el concerniente a los parámetros para su determinación, es decir si se le debe concebir en sentido restringido o en sentido amplio.

De acuerdo con el primer supuesto, la dirección unificada se lleva a cabo sobre la totalidad de las actividades de la empresa dominada, sin dejarle el más mínimo margen de capacidad decisoria; es una suerte de reglamentarismo a ultranza que trata de prever todo tipo de situaciones, lo cual muchas veces es difícil de realizar a cabalidad.

(88) MONTROYA ALBERTI, Hernando, “Los contratos de colaboración empresarial y la codificación del Derecho Mercantil”, en *Revista Peruana de Derecho de la Empresa*, N° 47, Lima, 1997, p. 125.

(89) Ley de Propiedad Industrial, Decreto Legislativo N° 823, artículo 167°.

(90) *Ibidem*.

(91) Vide www.alignet.com/serviciosyproductos8.htm.

(92) BLESÁ PÉREZ, Andreu. “Peculiaridades de la franquicia como estrategia de cooperación”, en *Alta Dirección*, N° 39, Barcelona, 1997, pp. 137 y 138.

(93) SIERRALTA RÍOS, Aníbal, “Contratación internacional de tecnología”, en *Peruana de Derecho de la Empresa*, T. IV, N° 39, Lima, 1991, p. 159, ab initio.

(94) Cfr. FIGUEROA BUSTAMANTE, Hernán, “Contratos modernos y reforma económica”, en *Peruana de Derecho de la Empresa*, N° 45, Lima, 1995, p. 14.

En referencia al sentido amplio, se postula que sería conveniente regular solo las cuestiones más importantes relativas a la política empresarial del grupo, para que sean las empresas integrantes de él quienes dispongan las medidas de ejecución pertinentes.

Por nuestra parte, apoyamos esta última postura que bien podríamos llamar de "libertad restringida" para las empresas dominadas y que resulta siendo más viable para su consecución; además está decir que el sujeto dominante se encuentra facultado para intervenir en la ejecución de las directrices generales que él dispuso.

Un elemento importante que debemos destacar dentro de la dirección unificada es el interés grupal, concepto que debe ser diferenciado de los intereses individual, empresarial y particular. Cabe precisar ante todo que el interés grupal es el propósito marco de la dirección unificada.

5.3.1. El interés individual

El interés individual es aquel conjunto de motivaciones personales, subjetivas e intrínsecas, que se patentiza en cada uno de los titulares de una empresa, cuando dichos titulares son personas naturales. Es el propósito humano que, generalmente, se traduce en dos alternativas: especular (aumentar la riqueza personal) o lograr poder de mando dentro de la empresa.

5.3.2. El interés empresarial

Aquí las decisiones se adoptan tomando en consideración a la empresa, es decir pensando en fortalecer su posición en el mercado, conseguir o mantener su nivel de liderazgo y, en suma, velando por el desarrollo y crecimiento de la empresa.

Llegado a este punto es común que ambos intereses se opongan. Por ejemplo: el titular de una empresa individual de responsabilidad li-

mitada está satisfecho con las ganancias obtenidas (interés individual), pero sabe que el ingreso de nuevos competidores al mercado hace peligrar su subsistencia, siendo lo más adecuado la transferencia del negocio (interés empresarial); o un accionista que durante mucho tiempo se ha desempeñado como director de la empresa, aspira a ser presidente del directorio (interés individual), pero en determinado momento empieza a discutirse la fusión con una empresa extranjera para llegar a los mercados internacionales (interés empresarial). En ambos supuestos, el interés individual deberá ceder ante el interés empresarial (más aún si se trata de un inversionista minoritario), siendo este último interés interpretado mediante el voto de los titulares de la empresa.

5.3.3. El interés particular

Este es un tema amplio que apunta a los diversos intereses de aquellos que, si bien no son titulares de la empresa, se encuentran estrechamente ligados a ella, como son los trabajadores, los acreedores o la administración tributaria. La complejidad que encierra cada uno de estos sujetos exige un análisis adecuado, lo cual nos lleva al estudio de los grupos de interés y que lo reservamos para otra ocasión.

5.3.4. El interés grupal

El interés grupal guarda gran distancia en su naturaleza con los intereses individual, empresarial y particular, refiriéndose exclusivamente a los grupos de empresas. Según aquel, en todo grupo hay una motivación por encima incluso de sus propios miembros considerados aisladamente, que busca el "bienestar empresarial" del grupo de empresas concebido como entidad autónoma.

La prevalencia del interés grupal sobre el interés empresarial se justifica en razón de que la totalidad de las empresas del grupo trabajan

para el fortalecimiento, el crecimiento y el liderazgo de ese grupo del cual son integrantes. Es una especie de solidaridad empresarial en beneficio común o, dicho de otro modo, "todos para uno y uno para todos", donde ese "uno" es el grupo de empresas. Empero, hay una cuestión que no debe olvidarse: el intérprete del interés grupal (quien lo determina) es el sujeto dominante⁽⁹⁵⁾.

Por último, el interés grupal permite apreciar con mayor nitidez lo que sostuvimos en párrafos precedentes: la existencia de autonomía jurídica entre las empresas agrupadas, mas no de autonomía económica. En este sentido se ha expresado que "se parte de considerar la pérdida de la independencia económica de las empresas del grupo como presupuesto necesario del ejercicio de una dirección unitaria sobre todas ellas por la sociedad dominante"⁽⁹⁶⁾.

6. Clasificación

"Existen diversos criterios de clasificación de los grupos de empresas e infinidad de variantes dentro de los mismos; por ello, es necesario advertir de antemano que los diferentes tipos que se presentan en la realidad, rara vez se encuadran perfectamente en algún tipo específico. En otras palabras, los grupos de empresas no se limitan a una o dos técnicas, sino que todas las opciones posibles de concentración se pueden concebir al momento de crearlos, organizarlos o reestructurarlos"⁽⁹⁷⁾.

El texto citado y que hacemos nuestro pertenece a Oswaldo Hundskopf Exebio, el cual refleja una situación incuestionable. Precisamente por todo ello, sin ánimo de agotar el tema, proponemos la siguiente clasificación con propósito eminentemente didáctico.

6.1. Por la actividad del grupo

Es común que se distinga, atendiendo a la actividad desarrollada por el grupo de empresas, entre las modalidades financiera e industrial, habiendo recibido mayor atención la primera, quizás porque consuetudinariamente ha resultado más patente su presencia.

6.1.1. Grupo financiero

El grupo financiero es aquel en el cual la empresa dominante se dedica a la actividad financiera, es decir la tipificación proviene del objeto empresarial de aquella. No obstante, adoptando una postura original, Pinkas Flint Blanck explica que la dedicada a la actividad financiera no es la empresa dominante, sino la empresa dominada⁽⁹⁸⁾.

De acuerdo con lo que hemos manifestado en líneas anteriores, la empresa financiera adquirirá y conservará acciones o participaciones de diferentes empresas para conseguir el dominio de todas ellas.

Situándonos en nuestro derecho positivo, apreciaremos que la legislación financiera y de

(95) Sin embargo, "el interés [...] de la dominante también está sometido jerárquicamente al interés [...] del grupo todo porque, a pesar de ser dominante, es una parte de él, no se identifica con el todo ni tampoco agota el interés [...] de este" (MIGUENS, Héctor José, "La consolidación concursal en el Derecho norteamericano de grupos de sociedades", en *Revista del Derecho comercial y de las obligaciones*, N° 183, Buenos Aires, 1998, p. 518).

(96) HUNDSKOPF EXEBIO, "Elementos constitutivos de los grupos de empresas", cit., p. XXI.

(97) HUNDSKOPF EXEBIO, Oswaldo, "Criterios de clasificación de los grupos de empresas", en *Informativo Legal Rodrigo*, Lima, Vol. 156, 1999, p. XIX.

(98) Cfr. FLINT BLANCK, Pinkas, *Grupos de poder y Derecho en el Perú*, Pontificia Universidad Católica del Perú, Vol. V, Lima, 1999, p. 49.

seguros regula al conglomerado, distinguiendo entre el financiero (cuando las empresas integrantes realizan actividades financieras, de seguros y de valores) y el mixto (cuando al menos una empresa efectúa actividades financieras o de seguros y, las otras, operaciones no financieras)⁽⁹⁹⁾.

6.1.2. Grupo industrial

Después de haber revisado algunos trabajos que se han escrito al respecto, arribamos a la conclusión que, consuetudinariamente, el grupo industrial ha sido conceptualizado mediante la definición negativa, de modo que se considera como tal al grupo de empresas no calificable como financiero, con lo cual estaría aludiéndose a la mayoría. Quizás sea por esto último que muchos autores creen pronunciarse sobre los grupos industriales cuando en realidad están refiriéndose a los grupos de empresas como institución genérica.

Por nuestra parte, manifestaremos que el grupo industrial debe ser entendido como aquel integrado por empresas dedicadas a la actividad industrial, siempre que el sujeto dominante no sea una empresa que realice actividad financiera. Como se aprecia, es un concepto amplio basado en la acepción general de la expresión actividad industrial: "conjunto de actividades que el hombre realiza con el objeto de obtener o transformar la materia prima para poder aprovecharla mejor en la satisfacción de sus necesidades"⁽¹⁰⁰⁾.

Siguiendo por este derrotero, serán calificables como grupos industriales los dedicados tanto al negocio agrícola, tal es el caso del Grupo Semirec conformado por las empresas Semirec Pot, Semirec Plant y Semirec System⁽¹⁰¹⁾, como al negocio pesquero, donde tenemos al Grupo Sipesa con sus subsidiarias Grupo Sindicato Pesquero del Perú, Agencia Marítima Alcatraz, Industrias Navales y Pesquera Industrial Peruana, entre otras⁽¹⁰²⁾, puesto que ambos efectúan labores extractivas. Igualmente, serán grupos industriales los avocados al negocio textil como el Grupo Michell integrado por Mallkini, Michell & Cía., Clisa, C.T. Pacific y Savarin Agroindustrias⁽¹⁰³⁾, así como al negocio metalúrgico, tal es el caso del Grupo México con sus filiales Minera México, Asarco, Southern Perú Cooper Corporation, Ferromex y Americas Mining Corporation⁽¹⁰⁴⁾, ya que estos realizan labores de transformación.

6.2. Por la estructura del grupo

Mediante este epígrafe se pretende dilucidar qué clase de vínculo existe entre el sujeto dominante y la empresa o empresas dominadas para que se haya producido, precisamente, esa dominación. Aquí suele comprenderse a los denominados grupos participacional, contractual y personal.

6.2.1. Grupo participacional

El grupo participacional es aquel fundado en la participación (mediante la tenencia de

acciones o participaciones, según el modelo empresarial) de un sujeto dominante en el capital de otra u otras empresas. Al respecto, Rodrigo Uría comenta que esta modalidad posibilita conseguir una unión más firme y el establecimiento de una clara dirección unitaria⁽¹⁰⁵⁾. Por lo demás, cabe distinguir tres variantes: radial, piramidal y circular.

a) Grupo participacional radial

En el grupo participacional radial se aprecia una configuración simple: el sujeto dominante participa directamente en el capital de las empresas dominadas, siendo relaciones individuales o separadas, de modo tal que el único vínculo entre esas empresas dominadas nace del hecho que compartan al mismo sujeto dominante, el cual imparte la dirección unificada.

Por consiguiente, es observable con facilidad la compleja tarea que corresponde a este sujeto dominante, ya que no solo es tenedor de acciones o participaciones en cada una de las empresas del grupo, sino que además tiene la calidad de único operante de él, puesto que la labor de instituir una política empresarial unitaria no ha sido materia de descentralización (de ahí que se sostenga que, comúnmente y tratándose de empresa dominante, esta termine convirtiéndose en empresa *holding*).

Aquí cabe citar al Grupo Televisa dedicada a los medios de comunicación y que se erige como el más grande en el mundo de habla hispana. La familia Azcárraga maneja este grupo de empresas dentro de una estructura participacional radial que aglutina a Cablevisión (televisión por cable), Clío (cadena de historias e historiadores), Club América (club de fútbol),

Editorial Televisa (editorial), EsMas.com (red de información virtual), Estadio Azteca (organizadora de eventos), Intermex (distribuidora de publicaciones), Más Fondos (distribuidora de acciones), Necaxa (club de fútbol), Sky (televisión por satélite), SkyTel (tecnología satelital), Telesistema Mexicano (concesión de estaciones), Televisa Cine (productora de cine), Televisa Radio (radiofónica), Televisa Video (comercializadora de videos) y Visat (televisión de paga)⁽¹⁰⁶⁾.

b) Grupo participacional piramidal

Podemos afirmar que su construcción se ha efectuado tomando como base la anterior modalidad. En efecto, la estructura del grupo es como sigue: un sujeto dominante participa en el capital de dos o más empresas dominadas, estas participan en el capital de unas terceras (dominadas por las anteriores) y, así, sucesivamente. Infiérase, además, que hay una dominación directa e indirecta que se prolonga alternativamente.

El objetivo en este caso es superar lo que usualmente se considera como el principal problema del grupo participacional radial, aunque nosotros discrepamos de ello porque creemos que no necesariamente es un problema: la concentración (o centralización) del poder de dirección en el sujeto dominante. Sucede que hay veces en que el grupo de empresas crece desmesuradamente y se torna inmanejable desde una sola cabeza, siendo recomendable descentralizar la emisión de directrices, aunque todo se enmarcará, obviamente, dentro de la política empresarial del grupo.

Un caso emblemático lo hallamos en el Cigtigroup estructurado a partir de cinco grandes

(99) Cfr. Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros (anexo-glosario). Las operaciones financieras están enumeradas en el artículo 221º.

(100) RUBIO FATACCIOLI, Alberto, *Economía política*, 23ª ed., Imprepsa, Lima, 1986, p. 89.

(101) Vide www.semirec.com/.

(102) Vide www.conasev.gob.pe/emisoras/emi_grupecon.asp?p_codigo=7448.

(103) Vide www.santacatalina.org.pe/michell-es.htm.

(104) Vide www.gmexico.com.mx/.

(105) Cfr. URÍA, *Derecho mercantil*, cit., pp. 547 y 548.

(106) Vide www.esmas.com/televisahome/nuestrasfiliales/.

empresas: Citigroup Global Consumer Group, Global Corporate and Investment Banking Group, Citigroup Global Investment Management, Smith Barney y Citigroup International. De ellas, las tres primeras son a su vez cabezas de otras subsidiarias, tales como Citibanking, Citi Capital, Citi Financial y Primera Financial Services en Citigroup Global Consumer Group; Global Equities, Global Fixed Income, Global Investment Banking, Global Relationship Banking y Global Securities Services en Global Corporate and Investment Banking Group; y The Citigroup Private Bank, Citigroup Asset Management, Global Retirement Services y Citigroup Alternative Investments en Citigroup Global Investment Management⁽¹⁰⁷⁾.

Otro ejemplo muy didáctico encontramos en el colosal Grupo Endesa, cuyo negocio eléctrico (una de sus áreas líderes) abarca, entre otras, a Endesa Generación y Endesa Red, pero estas tienen como algunas de sus filiales a Carbox (en el primer caso) y Endesa Distribución Eléctrica (en el segundo caso), las cuales también tienen sus propias filiales como Carbox International y Electricidad de Puerto Real, respectivamente⁽¹⁰⁸⁾.

c) Grupo participacional circular

El grupo participacional circular es de escasa frecuencia e implica que una empresa participa en el capital de otra, esta hace lo mismo respecto a una tercera y, así, sucesivamente hasta que la última empresa participa en el capital de la primera; demás está decir que las participaciones referidas son en porcentajes necesarios como para asegurar la dominación.

De esta manera, el capital social se vuelve algo ficticio, ya que se pasa circulando dentro de un camino iterativo, de nunca acabar; con razón se ha dicho que es la modalidad participacional más peligrosa⁽¹⁰⁹⁾. No debe olvidarse que la figura jurídica del capital social cumple primordial y casi exclusivamente una función de garantía; por ende, cualquier alteración que lo afecte pone en riesgo los intereses que el Derecho tiende a proteger.

Atendiendo a esa razón tan determinante, varias legislaciones extranjeras han prohibido la existencia del grupo de empresas circular⁽¹¹⁰⁾. Así tenemos la Ley de Sociedades por Acciones de Brasil (artículo 244°), la Ley de Sociedades Comerciales de Francia (artículos 358° a 359°-1)⁽¹¹¹⁾, la Ley de Sociedades Anónimas de Chile (artículo 121°)⁽¹¹²⁾, la Ley de Sociedades

Anónimas de España (artículo 74° inciso 1)⁽¹¹³⁾ y la Ley de Sociedades Comerciales de Argentina (artículo 32°)⁽¹¹⁴⁾, entre otras normas jurídicas.

Empero, hay una cuestión adicional: no puede determinarse cuál es la empresa dominante, puesto que al ser circular todas las empresas del grupo están en calidad de dominadas o, expresado de otra manera, cada una de las empresas integrantes encierran una doble calidad, a la vez: dominante y dominada. Ante esto, las preguntas son obvias: ¿quién ejerce la dirección unificada?, ¿quién imparte las directrices? y ¿quién interpreta el interés grupal?

Finalmente y atendiendo a las dificultades expuestas es que debe suplirse la expresión “empresa dominante” por la de “empresa matriz”, tomando en cuenta el primigenio significado de la palabra “matriz”: materna, generadora.

6.2.2. Grupo contractual

El grupo contractual es aquel cuya unidad se asienta sobre un contrato, bien sea celebrado con el exclusivo propósito de crear el grupo (lo que se denomina “contrato de dominación grupal”) o bien sea celebrado con otra finalidad, pero de donde se deriva la dominación (como los contratos de suministro, concesión mercantil, licencia de marca y franquicia).

Esto último puede apreciarse, por ejemplo, a raíz del reciente contrato de suministro celebrado en marzo de 2004 entre las empresas HP y Ford, por el cual la primera proporcionará a la segunda la solución Total Print Management en una operación cuyo valor estimado asciende a 521 millones de euros⁽¹¹⁵⁾; o de la franquicia que la firma local Inka's Rent A Car mantiene respecto a la multinacional Hertz para el negocio del transporte vehicular⁽¹¹⁶⁾.

6.2.3. Grupo personal

Consiste en el predominio del factor humano; pero como ello resulta muy amplio, preferimos distinguir entre la titularidad y la administración. Antes de proseguir, hacemos notar que, atendiendo a esta tipología, es que resulta preferible aludir al sujeto dominante y no a la empresa dominante, puesto que dentro del primer concepto encajan los dos posibles sujetos que pueden ejercer dominio: una persona natural (e, inclusive, un grupo de personas naturales) o una persona jurídica.

En cuanto a la titularidad, significa que todas las empresas del grupo giran en torno a una o varias personas (generalmente, una familia) quienes detentan la participación dominante en las empresas y ocupan diferentes cargos ejecutivos en ellas. El grupo personal suele iden-

(107) Vide www.citigroup.com/citigroup/about/index.htm.

(108) Vide www.endesa.es/index_f4.html.

(109) Cfr. HUNDSKOPF EXEBIO, “Criterios de clasificación de los grupos de empresas”, cit., p. XXI.

(110) Para mayor información, cfr. ECHAIZ MORENO, Daniel, “Los grupos de empresas y sus implicancias en el Derecho Societario”, en *Cathedra*, Año IV, N° 7, pp. 110, 111 y 113. Este trabajo también fue publicado en *Revista Jurídica del Perú*, N° 31, Trujillo, 2002, pp. 75-87.

(111) Ley de Sociedades Comerciales de Francia

“Artículo 358°.- Una sociedad por acciones no puede poseer acciones de otra sociedad si esta detenta una fracción de su capital superior al diez por ciento”.

(112) Ley de Sociedades Anónimas de Chile

“Artículo 121°.- Las sociedades filiales no podrán adquirir acciones de la sociedad matriz, ni acciones o derechos de otras filiales de la misma empresa”.

(113) Ley de Sociedades Anónimas de España

“Artículo 74°.- Adquisición originaria de acciones propias

1. En ningún caso podrá la sociedad suscribir acciones propias ni acciones emitidas por su sociedad dominante.

(114) Ley de Sociedades Comerciales de Argentina

“Artículo 32°.- Participaciones recíprocas: nulidad

Es nula la constitución de sociedades o el aumento de capital mediante participaciones recíprocas”.

(115) Cfr. “HP sella un contrato de suministro de impresión a Ford”, en www.vnnet.es/Actualidad/Noticias/Inform%C3%A1tica_profesional/Acuerdos/20040305004

(116) Cfr. “Hertz en el aeropuerto”, en *Revista Caretas*, Lima, 22 de febrero de 2001, N° 1658, www.caretas.com.pe/2001/1658/secciones/bys.phtml

tificarse con el apellido de la cabeza principal y han sido de presencia masiva en nuestro país; así tenemos los grupos Benavides, Berckemeyer, Brescia, Ferreyros, Nicolini, Picasso, Raffo, Romero y Wiese, entre otros⁽¹¹⁷⁾.

Pero también se da el supuesto en el cual las personas que ejercen la administración de las empresas (directores o gerentes) no son titulares de estas; sin embargo, figuran en puestos similares o iguales en varias empresas del grupo. Ello configura la existencia de administradores comunes y, modernamente, es una de las modalidades del *management*.

6.3. Por la actividad de las empresas agrupadas

Aquí se analiza si las empresas integrantes del grupo realizan actividades iguales, actividades diferentes, pero relacionadas o actividades diferentes y no relacionadas. Con la finalidad de reflejar cabalmente estas tres situaciones, utilizamos los epígrafes grupo homogéneo, grupo plural y grupo heterogéneo, respectivamente, aunque con ellos no estemos siguiendo la doctrina tradicional.

6.3.1. Grupo homogéneo

En el grupo homogéneo, todas las empresas pertenecientes a él desarrollan la misma actividad; estamos, por tanto, ante una concen-

tración empresarial de índole horizontal. Sostenía Alonso Morales Acosta, en el Primer Seminario Nacional sobre la Ley General de Sociedades⁽¹¹⁸⁾, que el propósito de aquella (y, por ende, agregamos, del grupo homogéneo) es "incrementar los factores de producción y [así] lograr el aumento del volumen de producción que antes se realizaba por separado en cada empresa"⁽¹¹⁹⁾.

En Honduras, encontramos al Grupo Ficohsa el cual constituye la unión de varias empresas pertenecientes al sector financiero, como son el Banco Ficohsa (banco), Interamericana de Seguros (aseguradora), Dicorp (casa de cambio) y Ficohsa Express (banco)⁽¹²⁰⁾. Y en el Perú existe el Grupo Idat con marcada presencia en el mercado educativo, integrando a la Universidad Tecnológica del Perú (enseñanza universitaria), el Instituto Superior Tecnológico Idat (enseñanza técnica), el Instituto de Idiomas Idat (enseñanza de idiomas), el Instituto de Salud Louis Pasteur (enseñanza de salud) y la Academia Los Rangers (enseñanza militarizada)⁽¹²¹⁾.

Podemos enumerar como las principales ventajas del grupo homogéneo las siguientes: el mayor tamaño de la empresa tiende a reducir el costo por unidad producida o por servicio prestado, el manejo de varias plantas resulta más barato que el de una sola (por ejemplo: en la

compra de insumos) y la mayor capacidad de la empresa en cuanto a producción posibilitará contratar con distribuidores más grandes. No obstante, se anota como desventaja la reducción de empresas competidoras y el potencial peligro en materia de libre competencia⁽¹²²⁾.

6.3.2. Grupo plural

Las empresas integrantes de un grupo plural efectúan actividades diferentes, pero que guardan relación entre sí desde el punto de vista económico, abarcándose las diversas fases de una cadena de producción. Se trata, por consiguiente, de una concentración empresarial de índole vertical y es de gran atractivo para los empresarios.

Creemos necesario precisar que el título "grupo plural" no implica ni redundancia (podría decirse que todo grupo es plural) ni contrasentido (no existe el grupo individual); lo que queremos dar a entender con ese nombre propuesto es que las empresas del grupo desarrollan una pluralidad de actividades, sin incidir en su diversidad porque, en realidad, están vinculadas.

Ilustrando este acápite citamos al Grupo Ransa que tiene como algunas de sus empresas a Ransa Comercial (operador logístico), Ransa Frío (almacenamiento de productos refrigerados y congelados) y Compañía Almacenera (almacenaje financiero)⁽¹²³⁾. Igual acontece con el Grupo Unión Fenosa, asentado en España, cuyo negocio de generación de gas está representado por las empresas Segas (licuefacción), Saguato (regasificación) y Gas Directo (comercializadora), entre otras⁽¹²⁴⁾.

6.3.3. Grupo heterogéneo

El grupo heterogéneo, también llamado muy a menudo "conglomerado" es, de acuerdo con Sergio Le Pera, "una construcción originariamente estadounidense, que se caracteriza por reunir, a través de vínculos exclusivamente financieros y con el propósito de obtener la más alta rentabilidad, sociedades de muy variado objeto y ámbito de actuación"⁽¹²⁵⁾.

Es el grupo de empresas diferentes y no relacionadas entre sí. Empero, lo dicho es una afirmación más didáctica que verosímil, puesto que de todas maneras alguna relación debe existir entre las empresas integrantes (solo así será posible el interés grupal). Lo que sucede es que, debido a la naturaleza de las actividades desplegadas, en algunos casos habrá más afinidad que en otros.

Ejemplo de ello es el Grupo Backus integrado, entre otras, por una empresa cervecera (Cervecería San Juan), otra dedicada al transporte fluvial (Naviera Oriente) y una tercera de informática (Quipudata). La vinculación se aprecia en el hecho que la cerveza es transportada a los poblados amazónicos más alejados mediante la flota naviera y ambas compañías reciben los servicios tecnológicos de la tercera⁽¹²⁶⁾.

Entre sus atractivos destacan: el ahorro en la utilización de tecnologías similares en el proceso productivo de bienes diferentes, la reducción de costos en la distribución y mercado de bienes o servicios complementarios y el traslado de fondos de una actividad con alto rendi-

(117) Tomando en consideración las reformas estructurales impuestas por el general Juan Velasco Alvarado durante el régimen militar, Pinkas FLINT BLANCK enumera diversos grupos de empresas que, a raíz de tales reformas, desaparecieron, se adaptaron o emergieron. Los 27 grupos a que se refiere el autor constituyen ejemplos típicos de grupos personales (Cfr. FLINT BLANCK, *Grupos de poder y Derecho en el Perú*, cit., p. 252).

(118) El Primer Seminario Nacional sobre la Ley General de Sociedades se llevó a cabo en la Universidad de Lima (Perú) del 27 al 29 de enero de 1998. Las ponencias fueron recogidas en *Nuevo Derecho Societario. I Seminario Nacional sobre la Ley General de Sociedades*. Lima (Perú), Universidad de Lima, 1998.

(119) MORALES ACOSTA, Alonso, "Concentración empresarial: fusión, escisión y otras formas de reorganización de sociedades", en *Nuevo Derecho Societario. I Seminario Nacional sobre la Ley General de Sociedades*, Fondo de Desarrollo Editorial de la Universidad de Lima, Lima, 1998, p. 91.

(120) Vide www.ficohsa.hn/.

(121) Vide www.idat.com.pe/nosotros.shtm.

(122) Cfr. QUINTANA SÁNCHEZ, Eduardo, "¿Rezando entre tinieblas: el credo del control de concentraciones empresariales?", en *Thémis*, N° 39, Lima, 1999, pp. 25 y 26, además de nota 7.

(123) Vide www.ransa.tic.com.pe/homepage.htm.

(124) Vide www.unionfenosa.es/.

(125) LE PERA, *Cuestiones de Derecho comercial moderno*, cit., p. 231.

(126) Vide www.backus.com.pe/e-corporativa.htm.

miento a otra con recuperación de inversiones muy lenta. La principal crítica que se le formula es de orden eventual: empresas que actuaban en otras áreas económicas y que quizás hubiesen decidido ingresar al campo de la matriz, ya no podrán hacerlo, es decir se afecta la competencia potencial⁽¹²⁷⁾.

6.4. Por la naturaleza de la relación de dominación-dependencia

Según lo visto en su momento, la naturaleza de la relación de dominación-dependencia hace que los grupos de empresas sean internos o externos y, en ambos casos, cabe una doble clasificación: por un lado, de derecho y de hecho y, por otro lado, directos e indirectos. Habiéndonos pronunciado al respecto, nos remitimos a ello.

6.5. Grupo multinacional

Creemos, siguiendo a Oswaldo Hundskopf Exebio, que el grupo multinacional encuadra en cualquiera de las modalidades hasta ahora explicadas, pero que debido a su creciente importancia merece que nos detengamos en él⁽¹²⁸⁾.

Sostenemos, como premisa inicial, que es más adecuado el epígrafe "grupo multinacional" que los rótulos "grupo trasnacional" y "grupo internacional", lo cual se deriva de una mera observación fáctica: en el mundo hay grupos de empresas que actúan en dife-

rentes países a la vez (eso es multinacional); lo trasnacional importa la realización de actividades fuera de su propio país y de ninguna manera en este (lo cual es muy extraño); mientras que lo internacional alude a la nacionalidad del grupo (y, en buena cuenta, todo grupo de empresas es internacional respecto a los demás Estados).

Tula Sánchez Domínguez señala acertadamente, respecto al grupo multinacional, que este "presenta una estructura caracterizada por un conjunto de unidades operativas que actúan estrechamente interconectadas entre sí, conformando un complejo sistema empresarial integrado en torno a una dirección central, que presenta estrategias y objetivos definidos de modo unitario y común para todo el sistema"⁽¹²⁹⁾.

Lo que se persigue con el desarrollo de los grupos multinacionales es la ampliación de los mercados, erradicando las fronteras físicas. En estos momentos, donde fervientemente se habla de globalización, aquella figura concentracionista puede (y debe) ser aprovechada como vehículo de integración que impulse las economías nacionales. Varios ejemplos son dignos de citar, tal es el caso del Grupo México con presencia en tres países (México, Perú y Estados Unidos de América)⁽¹³⁰⁾, el Grupo Saveria en ocho países (como España, Brasil, Reino Unido y Japón)⁽¹³¹⁾, el Grupo Nitto Kohki, igualmente en ocho países (como Alemania, Austra-

lia, Tailandia y Singapur)⁽¹³²⁾, el Grupo Shell en cerca de 60 países (como Bélgica, Bulgaria, Chile, Irlanda, Lituania y Nigeria)⁽¹³³⁾ y el Grupo Coca-Cola en más de 200 países (como Dinamarca, Finlandia, Guinea, Israel, Malasia, Portugal y Uganda)⁽¹³⁴⁾.

Sin embargo, no todos opinan así y, desde hace algunos años, se han dejado sentir voces de alerta, como la de Carlos Malpica Silva Santisteban quien, el 2 de diciembre de 1978, manifestaba: "Como el crecimiento económico de las empresas multinacionales es dos o tres veces mayor que el promedio de crecimiento de los Estados nacionales, con el correr de los años se están transformando en formidables rivales de estos. En su origen fueron, salvo excepciones, empresas nacionales con algunos negocios en el extranjero, para luego ir convirtiéndose en compañías primordialmente vinculadas con su base nacional, pero que una importante parte de sus negocios [...] se efectúa con países de ultramar [...] De continuar la tendencia, finalmente se convertirán en intrínsecamente internacionales con la mayoría de sus negocios en países extranjeros, pero siempre protegidos por un gran Estado nacional, usufructuario de sus excedentes mundiales. [...] las empresas multinacionales han crecido tanto que compiten ventajosamente con muchos Estados-nación"⁽¹³⁵⁾.

En efecto, hoy en día suele hablarse de un enfrentamiento entre los grupos multinacionales y los Estados-nación⁽¹³⁶⁾, debido al desbalance que muchas de sus economías presentan, puesto que hay veces en que la riqueza de los primeros llega a superar el patrimonio de todo un país. Inclusive, la Iglesia Católica se ha pronunciado en el sentido que, según afirma, ellos no velan por el interés común⁽¹³⁷⁾ y solamente se preocupan por el interés propio (entiéndase: interés grupal) a costa del bien del país que los acoge⁽¹³⁸⁾. Sin embargo, ésos son los retos que impone la economía capitalista, moderna y globalizada.

7. Importancia

La importancia de los grupos de empresas se puede apreciar en las consecuencias que de su existencia se derivan, tales como reunión de ingentes capitales, desarrollo de nuevas tecnologías, mayor capacidad de producción, amplitud a nuevos mercados, satisfacción masiva de la demanda, crecimiento de las oportunidades laborales, progreso de las economías nacionales, integración de los países, realización de grandes proyectos empresariales y, en suma, todo el progreso que pueda imaginarse. Eso se debe al poder económico de los grupos de empresas.

Empero, el asunto no queda ahí, puesto que el poder económico generalmente se vincula al

(127) Vide www.nitto-europe.com/spanish/contact_us.html.

(128) Vide www.shell.com/home/Framework?siteId=royalen&FC2=/royalen/html/iwgen/ zzz_lhn.html&FC3=/global/shellworldwide_shared/shellwebsites.html.

(129) Vide www.coca-cola.com/worldwide/flashIndex1.html.

(130) MALPICA SILVA-SANTISTEBAN, Carlos, "Los gigantes de la economía capitalista" (dictamen en minoría), en TORRES LARA, Carlos, *Derecho de la empresa. Teoría de la empresa y materiales de trabajo*, Editorandina, Lima, 1987, p. 221.

(131) Cfr. CHRISTENSEN, Roberto, *Empresa multinacional y Estado-Nación. Tortuosa convivencia*, 2ª ed., Depalma, Buenos Aires, 1976, (in totum).

(132) Cfr. Su Santidad Papa PABLO VI, citado por OTAEGUI, *Concentración societaria*, cit., p. 252.

(133) Cfr. III Conferencia General del Episcopado Latinoamericano, citada por OTAEGUI, *Concentración societaria*, cit., p. 252.

(127) Cfr. QUINTANA SÁNCHEZ, "¿Rezando entre tinieblas: el credo del control de concentraciones empresariales?", cit., p. 226 y nota 9.

(128) Cfr. HUNDSKOPF EXEBIO, "Criterios de clasificación de los grupos de empresas", cit., p. XXIV.

(129) SÁNCHEZ DOMÍNGUEZ, "Las empresas trasnacionales y la imputación de responsabilidad: problemática jurídica", cit., p. 201. También, cfr. ARGENTI, Saúl, *Diccionario de Derecho comercial y de la empresa*, Astrea, Buenos Aires, 1982, pp. 197 y 198 (voz "empresa multinacional"); PINTO-BAZURCO RITTLER, *Diccionario de Relaciones Internacionales*, cit., p. 149 (voz "empresas transnacionales"); y BALESTRA, Ricardo, *Derecho internacional privado (parte especial)*, Abeledo-Perrot, Buenos Aires, 1997, p. 272.

(130) Vide www.gmexico.com.mx/Html/aboutUsGM.htm.

(131) Vide www.saveragroup.com/caste/home.htm.

poder político. Al respecto, Francisco Miro Quesada Rada manifiesta: "Los grupos económicos gozan de poder. Su poder se sustenta en su influencia y vínculos con autoridades ejecutivas, parlamentarias, burocráticas, judiciales y militares"⁽¹³⁹⁾. En efecto, el control de abundante dinero y la capacidad de producir en gran escala ejercen muchas veces presión sobre las autoridades al momento de tomar decisiones.

Se ha llegado a sostener que "las economías nacionales siempre fueron una reunión contable de firmas y grupos económicos privados"⁽¹⁴⁰⁾. Ello encuentra su explicación en el hecho de que hay numerosos grupos de empresas con la capacidad de "controlar" o "manejar" la economía de un país; lo anterior no es difícil de creer cuando el poderío económico del grupo supera al del país⁽¹⁴¹⁾.

Otra interpretación del tema, propuesta por Jaime de Althaus, indica que la estrechez entre los grupos de empresas y el poder político no los hace más poderosos, sino al contrario más vulnerables, ya que dependen de la protección del Estado, siendo, por lo tanto, un falso poder, fácil e irreal⁽¹⁴²⁾. No nos parece muy convincente lo argumentado; solamente será cierto si es que el grupo de empresas en cuestión no cuenta con el suficiente poder económico (lo cual es muy extraño). Distinto es el caso (y queremos pensar que a ello apunta el texto citado) de aquellos grupos que han surgido y se han desarrollado "de la mano" del Gobierno; ante esas circunstancias, es obvia su carencia de poder.

8. Análisis conclusivo

El grupo de empresas es un fenómeno derivado de la concentración empresarial, de naturaleza multiarticulada, constituido por dos o más empresas jurídicamente autónomas, en el cual existe una dirección unificada destinada a la satisfacción del interés grupal y para lo que se establecen relaciones de dominación-dependencia, las que importan el control ejercido por uno o varios sujetos dominantes (pudiendo ser alguna de las empresas) sobre la empresa o empresas dominadas.

La autonomía de las empresas integrantes del grupo es jurídica y no empresarial, manifestándose en los niveles externo e interno, esto es en los vínculos con la empresa y en la empresa. Por su parte, la dominación se patentiza a través de mecanismos internos y externos, pudiendo ser en ambos casos de derecho y de hecho, así como directos e indirectos. La dirección unificada implica la satisfacción del interés grupal, el cual difiere de los intereses individual, empresarial y particular.

Atendiendo a un criterio propedéutico, el grupo de empresas puede clasificarse: por la actividad del grupo (en financiero e industrial), por la estructura del grupo (en participacional, contractual y personal, y el primero en radial, piramidal y circular), por la actividad de las empresas agrupadas (en homogéneo, plural y heterogéneo) y por la naturaleza de la relación de dominación-dependencia (en interno y

externo, y ambos en de derecho, de hecho, directo e indirecto).

El poder económico de los grupos de empresas se vincula, generalmente, al poder político, influenciando muchas veces en la toma de decisiones por parte de las autoridades gubernamentales. Distíngase así entre aquellos proactivos o reactivos (que dejan sentir su

poder y que son los más) de aquellos adaptativos (que se adaptan a las circunstancias y que son los menos). Sin embargo, la tendencia peruana muestra que esta última categoría va en progresión creciente, pues parece haberse entendido que la acción conjunta del Gobierno y del empresariado es más provechosa para el desarrollo nacional. **JuS**

(139) MIRO-QUESADA RADA, FRANCISCO, *Introducción a la ciencia política*, Lima, 1994, p. 56.

(140) CORDOVA, DANIEL, "¿Globalización o desarrollo?", en *Quehacer*, N° 99, Lima, 1996, p. 42 (in fine).

(141) Resulta ilustrativo el siguiente texto: "Si hablamos de beneficios, lo que repartió entre sus accionistas la General Electric en 1997 superaban la producción anual compartida por los 40 millones de habitantes del Congo-Zaire" (VAN DEN EYNDE, ARTURO, "El poder de las multinacionales", en *Portal Rebelión*, 2 de septiembre de 2003, www.rebellion.org/economia/030902eynde.htm)

(142) Cfr. DE ALTHAUS, JAIME, "El poder de los empresarios", en *El poder en el Perú*, Apoyo, Lima, 1993, p. 95.