

CAPÍTULO 68

EL CONCEPTO LEGAL Y ECONÓMICO DE SOCIEDAD COMERCIAL

Sergio A. MURO*

SUMARIO. I. Distintas formas jurídicas de entender a una sociedad comercial. II. Teorías económicas de la firma. III. Conclusión. IV. Bibliografía complementaria.

Las sociedades comerciales han existido en cuanto tales por varios siglos.¹ A pesar de haber sido resistidas en distintos momentos y lugares, su utilización se ha expandido enormemente a partir del siglo XIX. Las causas de esta expansión han sido muy diferentes, pero sin dudas están asociadas a la creciente complejidad que les hemos sabido dar a nuestras sociedades y a la habilidad de las sociedades comerciales de llevar adelante proyectos complejos. Muy a pesar de este estado de situación, nuestro entendimiento acerca del concepto de sociedad comercial es relativamente endeble.

Desde el punto de vista jurídico, el desafío de conceptualizar correctamente a las sociedades comerciales ha sido tempranamente reconocido dado sus importantes consecuencias prácticas. ¿Es la sociedad una cosa? ¿O es en realidad una persona? ¿O puede ser que se la piense como persona y como cosa? Y si a la sociedad comercial se la puede pensar como a una persona, ¿tiene los mismos derechos que cualquier otra persona legalmente reconocida? A raíz de ello, numerosas teorías han sido elaboradas para intentar dilucidar si una sociedad comercial tiene o no el carácter de persona jurídica.

* Profesor de Derecho, Universidad Torcuato Di Tella.

¹ La historia de las sociedades comerciales es de muy larga data. Hay referencias a sociedades comerciales, las llamadas “naruqqum”, existiendo en la antigua Asiria en el siglo XIX AC. Véase Iwai, Katsuhito, “Persons, Things and Corporations: The Corporate Personality Controversy and Comparative Corporate Governance”, *American Journal of Comparative Law*, vol. 47, núm. 4, 1999, p. 588. En cuanto a sociedades comerciales con personalidad jurídica, quizás la más conocida entre las primeras es la aún existente *East India Company*, que fue creada en 1600. Para mayor información acerca de la *East India Company* puede consultarse su sitio web en <http://www.theeastindiacompany.com/>.

Aun cuando las consecuencias teóricas sean igualmente relevantes, otras ciencias no necesariamente comparten similares consecuencias prácticas de su conceptualización de sociedad comercial (o su equivalente en términos de denominación en cada disciplina). Sin embargo, algunas de estas ciencias han desarrollado formas de entender a las sociedades comerciales que han alcanzado un importante nivel de maduración.

En este trabajo, se explorará interdisciplinariamente el concepto de sociedad comercial a partir de la exposición y análisis de las principales teorías que se han ideado para entenderlo. En este sentido, el trabajo comenzará por discutir las principales teorías legales relativas al concepto de persona jurídica, que como veremos es el concepto fundamental desde el punto de vista jurídico. En una segunda sección, se presentarán las teorías económicas relativas al concepto equivalente en dicha disciplina, el concepto de la firma. El objetivo de este trabajo es permitir entender de una manera más acabada a las sociedades comerciales modernas de tal forma de poder apreciar más acabadamente la importancia de cada uno de sus elementos centrales y de sus diferentes atributos. A su vez, una mejor comprensión acerca de qué es una sociedad comercial permitirá discernir qué pueden hacer las sociedades y cuáles pueden ser las consecuencias de dichas acciones.

I. DISTINTAS FORMAS JURÍDICAS DE ENTENDER LA SOCIEDAD COMERCIAL

El estudio acerca del significado de “sociedad comercial” está íntimamente relacionado a la pregunta acerca de qué constituye una persona jurídica. Esta conexión aparece por dos razones diferentes. Por un lado, surge debido a que, en general, los ordenamientos jurídicos le otorgan a cada sociedad comercial la calidad de ser una persona jurídica.² Esta calidad se adquiere habitualmente en el preciso instante en que se realiza un acuerdo de voluntades que cumple con aquellos requisitos legalmente exigidos. Esto sugiere que los distintos sistemas legales han tendido a optar por un entendimiento esencialmente derivativo acerca de lo que es una sociedad comer-

² Nótese que hay ciertas sociedades comerciales que carecen del atributo de ser persona jurídica, por ejemplo las sociedades irregulares o de hecho. Estas sociedades, sin embargo, constituyen la excepción y no la regla. De hecho los distintos ordenamientos jurídicos se esfuerzan en regular figuras que identifiquen el concepto de sociedad comercial con el de persona jurídica.

cial. Por otro lado, el ancla conceptual en el término “persona jurídica” se da por las inconsistencias en las definiciones de sociedad comercial. Un ejemplo notorio está dado por el requisito de pluralidad de personas para constituir una sociedad comercial. Algunas legislaciones lo requieren, por ejemplo la argentina,³ mientras otras jurisdicciones lo han dejado de lado hace tiempo.⁴ A raíz de ello, en la exposición que sigue se buscará reproducir las teorías principales que buscan explicar el concepto de persona jurídica.

Para analizar el concepto de persona jurídica, convendrá detenerse preliminarmente en el vínculo existente entre capacidad y persona jurídica, dada la cercanía de ambos términos. “Persona” es definido legalmente como aquel ente susceptible de contraer derechos y obligaciones.⁵ Al mismo tiempo, “capacidad” es definida como la aptitud para contraer derechos y obligaciones, lo cual genera cierta perplejidad. El origen de la distinción puede encontrarse en las Institutas de Justiniano, donde eran únicamente capaces aquellas personas que no estaban sujetas al poder de otro.⁶ Tras el largo camino recorrido hacia la abolición de la esclavitud, las nociones de capacidad y persona han tendido a asemejarse. El acoplamiento ha sido muy importante, a tal punto que al expandirse la noción de persona para incorporar también la idea de persona jurídica, el concepto de capacidad también se le atribuyó a esta última categoría.⁷

La idea de capacidad juega un rol central para el derecho. Es quizás por esto que algunas de las diferencias más importantes entre las distintas teorías acerca del significado de persona jurídica se concentran en este punto. En las secciones que siguen, se examinarán entonces las principales teorías acerca del significado de “personalidad jurídica”.

³ Véase artículo 1o. ley 19550, disponible en <http://www.infoleg.gov.ar/infolegInternet/anexos/25000-29999/25553/texact.htm>.

⁴ En Colombia, por ejemplo, se permiten desde la sanción de la ley 1014 de 2006.

⁵ Véase, por ejemplo, artículo 30 del Código Civil de la República Argentina, disponible en http://www.infoleg.gov.ar/infolegInternet/anexos/105000-109999/109481/texactly340_libroI_SI_tituloI.htm.

⁶ En ese tiempo, la esclavitud era una práctica habitual y legalmente permitida. Los esclavos eran claramente personas, reconocidos como tales por el derecho romano religioso. Sin embargo, no tenían aptitud tal como la entendemos. Véase Magadant S., Guillermo, *Derecho privado romano*, México, Esfinge, 1988, p. 20.

⁷ Más allá de esta identidad, las diferencias surgen cuando se incorpora el concepto de capacidad para obrar, la que algunas personas tienen por sí mismas y otras, como las jurídicas, no.

1. Las teorías negacionistas de la personalidad jurídica

Toda persona legalmente reconocida como tal es un *sujeto* con las características que cada ordenamiento legal le otorga. Como resultado, no sólo las personas físicas (los seres humanos) pueden ser sujetos de derechos. Para algunos académicos,⁸ pensar de esta manera es incorrecto ya que esto lleva en general a equiparar a ciertas entidades al nivel de los seres humanos. Estas teorías, también llamadas agregacionales, contractuales o asociativas,⁹ parten de la base de la necesidad de un acuerdo previo de personas físicas para darle forma. Es en función de esto que las sociedades son vistas como meras agregaciones de individuos que contratan para obtener un fin de beneficio común.¹⁰ Así, estas teorías postulan que la persona jurídica no tiene una existencia separada de las personas que la conforman y los actos realizados por ella son en realidad manifestaciones de las acciones conjuntas de las personas reales que la constituyen.¹¹

Esta forma de pensar en personas jurídicas fue aplicada jurisprudencialmente por la Corte Suprema de Estados Unidos en el famoso caso *Santa Clara v. Southern Pacific Railroad Company*. En este caso, la *Southern Pacific Railroad Company* (a partir de ahora SPRC) se enfrentaba a una disposición de la Constitución del estado de California que le negaba la posibilidad de obtener ciertos beneficios impositivos que, en cambio, sí eran otorgados a personas físicas. SPRC se basó en que la enmienda 14 de la Constitución de Estados Unidos impide que los estados nieguen una protección igualitaria a las distintas personas.¹² Aun cuando la decisión no se resolvió en base a esos argumentos, el Juez Waite manifestó en la audiencia previa lo siguiente: “Esta Corte no desea oír argumentos relativos a si la enmienda 14 de la

⁸ Véase Duguit, Leon, *L'Etat, le droit objectif, et la loi positive*, París, Dalloz, 2003; y de Labroue de Varcilles- Sommières, Gabriel, *Les personnes morales*, París, Librairie Cotillon, F. Pichon, 1902.

⁹ Véase Kim Ripken, Susanna, “Corporations Are People Too: A Multi-dimensional Approach to the Corporate Personhood Puzzle”, *Fordham Journal of Corporate & Financial Law*, vol. 15, núm. 1, 2009, pp. 109 y 110.

¹⁰ Véase Nino, Carlos Santiago, *Introducción al análisis del derecho*, 2a. ed., 7a. reimpr. Buenos Aires, Editorial Astrea, 1995, p. 227.

¹¹ Véase Cressey, Donald R., “The Poverty of Theory in Corporate Crime Research”, en Laufer, William S. y Adler, Freda (eds.), *Advances in Criminological Theory*, vol. 1, 1989, p. 36.

¹² Véase Constitución de los Estados Unidos de Norteamérica, disponible en <http://www.law.cornell.edu/constitution/>.

Constitución... se aplica a las corporaciones. Todos compartimos la opinión de que lo hace".¹³

El razonamiento subyacente de la Corte sostiene que SPRC era en realidad propiedad de los accionistas y, por tanto, si éstos eran protegidos individualmente en sus derechos, dicha protección no podía desaparecer si ellos actuaban de manera conjunta. En definitiva, la Corte se manifestó a favor de la reificación de la sociedad comercial.

Tal como surge del caso anterior, las teorías negacionistas destacan el interés privado de las personas que conjuntamente deciden llevar adelante una actividad. A raíz de ello, el rol del estado en la formación y definición de una persona jurídica, específicamente de una sociedad comercial, es limitado.

Con el correr de los años, muchas personas jurídicas tuvieron un desarrollo que las alejó de aquellas intuiciones cercanas al concepto sugerido por las teorías negacionistas.¹⁴ A partir del siglo XX, comenzó a ser evidente que muchas sociedades comerciales crecían tanto que, por ejemplo, generaban una separación entre las personas que ejercían el control y las personas que eran propietarias de las acciones.¹⁵ En este tipo de personas jurídicas es difícil mantener la relación de identidad entre los accionistas, que suelen rotar producto de la compra-venta de acciones, con la persona jurídica sociedad donde también las personas en control cambian a lo largo del tiempo. Al cambiar las personas, es más difícil asociar la idea de sociedad comercial con una idea meramente contractual.¹⁶ Como veremos a continuación, algunas de las otras formas de pensar en el concepto de personas jurídicas no comparten este tipo de complicación.

¹³ Véase 118 US 394, 396 (1886).

¹⁴ Es altamente probable que las intuiciones asociadas a las teorías negacionistas estén relacionadas a la larga historia de empresas asociativas que podemos descubrir desde la antigüedad. Por ejemplo, en el siglo XIX AC, en la vieja Asiria, había contratos asociativos de largo plazo –naruqqum- que permitía llevar adelante el intercambio mediante caravanas que recorrían largas distancias. Véase Iwai, Katsuhito, *op. cit.*, nota 1, p. 588.

¹⁵ Esta situación, que tuvo paralelos en distintos lugares del mundo, fue expuesta de manera muy iluminadora por dos académicos americanos, Adolf Berle y Gardiner Means, de las universidades de Columbia y Harvard, respectivamente. Véase Berle, Adolf A. y Means, Gardiner C., *The Modern Corporation and Private Property*, New Brunswick, London, Transaction Publishers, ed. Reimp., 1991.

¹⁶ Por ejemplo, si no hay persona jurídica de por medio, el cambio de una persona por otra en un contrato multilateral requeriría la aprobación de cada una de las demás personas.

2. *Teorías realistas*

Quizás en el polo opuesto al de las teorías negacionistas se encuentran las teorías realistas. Estas teorías postulan que no solo los seres humanos son personas para el derecho, ya que hay otras entidades *cuya realidad* obliga a concebirlas como personas propiamente dichas. Por lo tanto, dichas entidades - de manera independiente de los seres humanos que las componen - deben ser también consideradas personas jurídicas.¹⁷

Algunas de estas teorías basan la *realidad* de estas personas jurídicas en el hecho de que estas *personas colectivas* adquieren una *voluntad social* distinta de la de cada uno de los miembros que la componen. Específicamente Otto Gierke, pionero en el desarrollo de este tipo de teoría, cree que las personas jurídicas son entes supraindividuales cuya alma está en la voluntad común y su cuerpo en el organismo asociativo.¹⁸ Esto permite para Gierke descubrir la *realidad* de dichas entidades de una manera objetiva.¹⁹

Las teorías realistas no sólo distinguen la realidad de estos entes de las personas que los componen. También diferencian esa realidad del reconocimiento que el estado pueda dar a la persona jurídica al constituirse.²⁰ Ese reconocimiento ocurre posteriormente y es dependiente meramente del tipo de ordenamiento jurídico disponible en cada estado. Ese reconocimiento por tanto es completamente independiente de cada entidad –más allá de lo que disponga la regulación específica de cada estado-, cuya realidad viene dada por su especial voluntad común.

Al entender que la persona jurídica posee una voluntad propia obtendemos importantes consecuencias. Tal vez el aspecto más importante a destacar es que al ser los actos de la persona jurídica cualitativamente diferentes a los de cada uno de sus miembros, las atribuciones de responsabilidad también se independizan –ya que ninguno de sus miembros puede ser con-

¹⁷ Véase Krannich, Jess M., “The Corporate “Person”: A New Analytical Approach”, 37 *Loyola University Chicago Law Journal*, vol., 37, núm. 1, 2005, p. 80.

¹⁸ Véase Molina Sandoval, Carlos A., “Apostillas sobre la Personalidad Jurídica Societaria en el Derecho Argentino”, 3 *Revista e-Mercatoria*, vol. 3, núm. 1., 2004, pp. 18-40. Véase también Iwai, Katsuhito, *op. cit.*, nota 1, p. 616 (destacando la idea de “unidad psico-espiritual” esgrimida por Gierke).

¹⁹ Véase Iwai, Katsuhito, *ibidem*, p. 584: “The corporate realists believe that the corporation is a full-fledged organizational entity whose legal personality is no more than an external expression of its real personality in the society.”)

²⁰ Véase Kim Ripken, Susanna, *op. cit.*, nota 9, pp. 112-113: “Rather than being a creature of the state, the corporation is a naturally existent entity “which has compelled the law to grant it official recognition.””).

siderado responsable por la acción unificada de la persona jurídica—. Esto lleva por tanto a permitir incluso que ciertas condenas criminales puedan recaer sobre la persona jurídica.

El caso paradigmático de esta interpretación en Estados Unidos es *New York Central & Hudson River Railroad Co. vs. United States*.²¹ En este caso la *New York Central & Hudson River Railroad Co.* (a partir de ahora NYCHRR) fue acusada junto a uno de sus agentes de pagar un reembolso a uno de sus clientes cuando dicho reembolso estaba estrictamente prohibido y penado. La Corte Suprema de Estados Unidos decidió extender la responsabilidad criminal a NYCHRR en virtud de sostener que se le podía imputar el conocimiento de las acciones de sus empleados. De otra manera, razonó la Corte, no se podría eficazmente limitar los abusos de NYCHRR o de otras corporaciones. En definitiva, la corte entendió a NYCHRR como una persona real no solo con voluntad propia sino también con la capacidad de controlar tanto sus acciones como la de sus agentes.

Las teorías realistas presentan algunas ventajas desde el punto de vista positivo. Fundamentalmente, reconocen como personas jurídicas aquellas entidades a las que los distintos ordenamientos jurídicos tienden a reconocer.²² En este sentido, el contraste con las teorías negacionistas es inmediato. Al mismo tiempo, estas teorías dejan muchas preguntas sin responder. Quizás las más importantes son aquellas que intentan encontrar referencias empíricas respecto de aquellas entidades *dotadas de realidad*. Estas referencias no surgen claramente de las definiciones propuestas y, por tanto, las limitaciones de estas teorías surgen producto de la dificultad en entender qué es aquello que tiene voluntad, qué conforma esa voluntad, en qué sentido el organismo asociativo es un cuerpo, etc.

3. Teorías de la ficción

Las teorías de la ficción reducen el concepto de persona jurídica al de una mera construcción legal. Estas teorías se remontan al menos a los escritos del Papa Inocencio IV.²³ De todas formas, el exponente más reconocido de dichas doctrinas ha sido el académico alemán Federico Carlos de Savigny. A diferencia de las teorías realistas, Savigny postuló la idea de que desde el punto de vista empírico, las únicas personas son los hombres.²⁴ A pesar de

²¹ Véase *New York Central & Hudson River Railroad Co. v. United States*, 212 US 481 (1909).

²² Esto es así aun cuando el solapamiento no sea perfecto.

²³ Sinibaldo dei Fieschi, más conocido como Inocencio IV, trabajó esta doctrina en su *Apparatus (Commentaria) un quinque libros Decretalium*, publicado en Estrasburgo en 1477.

²⁴ Véase Nino, Carlos Santiago, *op. cit.*, nota 10, p. 228.

ello no defendió postulados negacionistas sino que por el contrario admitió la existencia de personas jurídicas independientes de sus miembros aunque dependientes del sistema legal.²⁵

Este último punto es central. Aparece básicamente como una derivación de aquello que Savigny cree que son las personas jurídicas: invenciones humanas creadas para algún tipo de uso específico. En virtud de ello las sociedades comerciales son consideradas desde este punto de vista como personas jurídicas *por conveniencia* y de ahí la idea de estar frente a una ficción. En palabras de Savigny:

La capacidad jurídica fue demostrada por nosotros como coincidente con el concepto de hombre singular. Nosotros la consideramos ahora como extendida a sujetos artificiales, creados por una simple ficción. Tal sujeto es llamado por nosotros persona jurídica, es decir persona que es solamente admitida para una finalidad jurídica. En ésta encontramos un nuevo sujeto de relaciones de derecho además del hombre singular.²⁶

Al hacer depender de una autorización del estado el reconocimiento como tales de estas invenciones, a estas teorías también se las conoce como teorías basadas en la concesión.²⁷

El impacto de las ideas de Savigny fue muy fuerte, permitiendo que esta forma de ver el problema de persona jurídica se convirtiera en dominante en los Estados Unidos y buena parte del mundo occidental durante la primera parte del siglo XIX. Una de las descripciones más famosas acerca de esta forma de comprender a las personas jurídicas fue expresada en el caso *Trustees of Dartmouth College v. Woodward*.²⁸ Este caso surgió a partir de un intento de intervención por parte del gobierno estadual sobre *Dartmouth College* (de ahora en adelante DC). DC había sido fundado en 1769 a través de un estatuto otorgado por el Rey de Inglaterra Jorge III. Años más tarde, en 1816, el estado de New Hampshire aprobó una ley que efectivamente modificaba el estatuto de DC, dándole al gobernador la posibilidad de designar al presidente de dicha universidad. El caso llegó a la Corte Suprema de

²⁵ Véase Kim Ripken, Susanna, *op. cit.*, nota 9, p. 106.

²⁶ Véase Savigny, M.F.C. de, quien trata el tema de la persona jurídica en su obra *Sistema de derecho romano actual*, tomo II, citado por Fernández Sessarego, Carlos “Naturaleza Tridimensional de la Persona Jurídica”, *Derecho PUC, Revista de la Facultad de Derecho de la Pontificia Universidad Católica del Perú*, vol. 52, 1998/1999, pp. 251-269.

²⁷ Véase Blumberg, Phillip I., “The Corporate Entity in an Era of Multinational Corporations”, *Delaware Journal of Corporate Law*, vol. 15, núm. 2, 1990, pp. 292-3.

²⁸ Véase *Trustees of Dartmouth College vs. Woodward*, 17 US 518 (1819).

Estados Unidos, la que lo resolvió en base a la idea de la *santidad de los contratos*. Al decidir el caso el Juez Marshall describió la teoría de la ficción:

Una corporación es un ser artificial, invisible, intangible, y existe sólo en contemplación de la ley. Siendo meramente una criatura del derecho, posee sólo aquellas propiedades que el estatuto de su creación le ha conferido...²⁹

Las teorías de la ficción, al hacer de las personas jurídicas meros artificios técnicos con las limitaciones que el derecho establezca, generan implicancias muy importantes para el derecho. Por ejemplo, las teorías de la ficción no pueden permitir que una persona jurídica sea condenada por un delito debido a que las personas jurídicas sólo tienen autorización y, por tanto, sólo pueden jurídicamente hacer aquellas cosas *lícitas* para las que están habilitadas.³⁰ Adicionalmente, estas teorías tienen la desventaja de dejar al concepto de persona jurídica como algo indeterminado y sólo determinable de acuerdo al arbitrio de cada estado a la hora de definir su sistema legal.

4. La teoría de Kelsen

La teoría de la personalidad jurídica de Kelsen es en alguna medida cercana a la propiciada por Savigny, aunque como se verá va mucho más allá. Kelsen presenta en su teoría pura del derecho una visión de la persona jurídica hermanada en el positivismo jurídico.³¹ Su teoría general parte de la base de que el derecho es un sistema de obligaciones legalmente determinadas de un sujeto legalmente reconocido a otro.³² Es en función de ello que tanto las personas físicas como las personas jurídicas tienen las mismas características para la teoría kelseniana. Es decir, que tanto uno como otro tipo de persona es una unidad de normas que especifican derechos y obligaciones.

Para Kelsen, este conjunto de normas es de alguna manera personificado por conveniencia por el sistema jurídico. La ventaja radica en la posibilidad de imputarles –dicho conjunto de normas– actos de ejercicio de derechos y cumplimiento o incumplimiento de obligaciones. Esta técnica, de todas formas, podría ser omitida aunque agregándole un alto grado de

²⁹ Véase *Trustees of Dartmouth College v. Woodward*, 17 US 518, 636 (1819).

³⁰ Véase Nino, Carlos Santiago, *op. cit.*, nota 10, p. 228.

³¹ Véase Fernández Sessarego, Carlos, *op. cit.*, nota 26.

³² Véase Riles, Annelise, “Too Big to Fail”, en Edwards, Jeanette y Petrovic-Steger, Maja (eds.), *Recasting Anthropological Knowledge*, Cambridge, Cambridge University Press, 2011, p. 34

complejidad a cada referencia ya que habría que referenciar directamente a cada una de las personas que la componen (y a cada uno de ellos en su debida medida).

Kelsen reniega de la idea de que los derechos subjetivos son anteriores al derecho objetivo³³ y esto le permite eliminar las diferencias entre las personas físicas y las jurídicas para el derecho. La única diferencia que resta es referencial, ya que en el caso del conjunto de normas que tratan de una persona física la referencia es hacia una persona individual mientras que en el caso de personas jurídicas la referencia suele dirigirse a un conjunto de personas.³⁴

Las relaciones jurídicas dentro de la teoría kelseniana se dan a través de un conjunto de normas relacionándose con otro conjunto de normas.³⁵ La relación principal se da originalmente entre el orden legal general (el estado) y el orden legal parcial (la sociedad comercial). En esta relación, el estado delega ciertas capacidades, potencialidades y obligaciones en cada persona jurídica. Al mismo tiempo, es una responsabilidad de la sociedad comercial, en tanto orden jurídico parcial, completar quienes serán las personas que ejercitarán los derechos y deberes.³⁶

La teoría de Kelsen estableció una nítida estructura lógica para entender a las personas jurídicas (incluyendo a las personas físicas en lo que respecta a su accionar jurídico). De todas formas, dos aspectos centrales van en detrimento de la teoría de Kelsen. Por un lado, Kelsen fuerza el lenguaje al predicar acciones de un conjunto de normas. Por otro lado, difficilmente podamos comprender lógicamente cómo a un conjunto de normas se le imputan derechos y deberes, cuando estos derechos y deberes derivan a su vez del conjunto de normas.³⁷

5. La teoría constructivista de Hart

Las teorías anteriores representan esfuerzos ontológicos notables. Sin embargo, no todos comparten la utilidad o el sentido de dicho esfuerzo. De hecho, para Hart dicho esfuerzo está mal orientado, ya que la definición de persona jurídica no tiene que ver con su esencia sino con el significado de

³³ Véase Fernández Sessarego, Carlos, *op. cit.*, nota 26.

³⁴ Véase Nino, Carlos Santiago, *op. cit.*, nota 10, p. 229.

³⁵ Véase Riles, Annelise, *op. cit.*, nota 32, p. 35

³⁶ Véase Fernández Sessarego, Carlos, *op. cit.*, nota 26.

³⁷ Véase Nino, Carlos Santiago, *op. cit.*, nota 10, pp. 230-231.

las palabras.³⁸ El significado de persona jurídica refiere entonces para Hart, y a diferencia de las teorías anteriores, a una construcción lógica que cumple funciones dentro del lenguaje jurídico.³⁹

Hart cree que no tiene sentido preguntarse por cosas o hechos que denoten a la persona jurídica. Lo que se debe hacer es realizar un esfuerzo por entender la función que cumple el concepto de persona jurídica en los distintos enunciados. En esos enunciados habrá referencias a normas, a aserciones y a conclusiones de derecho.⁴⁰ El concepto de persona jurídica en ese marco cumplirá entonces una función adscriptiva de derechos y obligaciones a determinados sujetos.

La teoría de Hart es notoriamente distingüible de las anteriores. Difiere fundamentalmente de las negacionistas al reconocer la existencia de las personas jurídicas. A la existencia de un ente real con características empíricas no verificables (como proponen las teorías realistas) le opone una teoría en base a construcciones lógicas. Difiere de las teorías de la ficción en tanto no hay nada fingido en la personalidad jurídica, sino una significación funcional. Y, por último, es distinta de la teoría kelseniana en tanto no hay una necesidad de encontrar la definición en conjuntos normativos.⁴¹

Como puede apreciarse, la teoría constructivista lógica de Hart evita muchos de los problemas que se le pueden achacar al resto de las teorías, que de acuerdo a Hart caen en la trampa de la búsqueda ontológica. Sin embargo, es precisamente allí donde se encuentran las virtudes teóricas de la idea hartiana que podemos encontrar las debilidades de esta propuesta. Específicamente, la idea de una construcción lógica le resta contenido contingente al concepto de persona jurídica. Y esta ausencia de contenido se suple de una manera circunstancial al buscarse la función que cumple el concepto de persona jurídica dentro de los distintos enunciados. De hecho, esta forma de definirlo nos brinda un grado de flexibilidad tal que no sólo ahueca al concepto sino que también deja indefinido el contorno.

Leído a su mejor luz, podría sostenerse que dada la cantidad y diversidad de personas jurídicas existentes, dicha flexibilidad es mucho más una ventaja que un problema, ya que dentro de la categoría “persona jurídica” encontramos entes tan diversos como una sociedad comercial, una entidad religiosa o un estado soberano. Pero aun si esto fuera cierto, en el caso

³⁸ Véase Fernández Sessarego, Carlos, *op. cit.*, nota 26, citando a Pintore, Anna, “Il concetto di persona giuridica nell’indirizzo filosofico analitico”.

³⁹ Véase Nino, Carlos Santiago, *op. cit.*, nota 10, p. 232.

⁴⁰ Véase Fernández Sessarego, Carlos, *op. cit.*, nota 26.

⁴¹ Véase Nino, Carlos Santiago, *op. cit.*, nota 10, p. 231.

específico de las sociedades comerciales encontramos el mismo grado de potencial flexibilidad dentro de una diversidad mucho menor. El reconocimiento de este punto allana el camino a un entendimiento interdisciplinario del concepto de sociedad comercial, donde la definición pueda ser acotada a las necesidades de este tipo de entidad. Es por esto que resulta de especial interés buscar el complemento con las ideas provenientes del enfoque económico.

II. TEORÍAS ECONÓMICAS DE LA FIRMA

El derecho comenzó a preguntarse acerca del significado de persona jurídica, y por añadidura de sociedad comercial, mucho antes de que la economía hubiera nacido como ciencia social.⁴² De hecho, el interés de la economía por la pregunta acerca de qué constituye una firma –una suerte de equivalente económico del concepto jurídico “sociedad comercial”– no tiene más de 75 años. Los economistas no se interesaron por estudiar qué es la firma antes de ese momento, sino que centraron su atención en la firma como función de producción.⁴³ En ese entonces, la firma era una suerte de caja negra –nadie sabía bien lo que había dentro, o sea, lo que era– en donde se podía investigar ciertas peculiaridades relacionadas con la función de producción, tales como la economía de escala o la economía de alcance.⁴⁴ En lo que sigue, se describirán las dos principales teorías que surgieron al focalizarse la ciencia económica en la pregunta de qué es una firma (véase, ANÁLISIS ECONÓMICO DEL DERECHO).

1. Teoría Coaseana de la firma

Cuando en 1937 Ronald Coase escribe una de sus obras seminales, *La Naturaleza de la Firma*, abre una nueva línea de investigación académica en economía. Hasta ese momento se pensaba que la firma formaba parte de un *organismo*: el sistema económico. En palabras de J. A. Salter, “el sistema

⁴² Tradicionalmente se asocia el nacimiento de la ciencia económica con la célebre obra de Adam Smith *La Riqueza de las Naciones*.

⁴³ Véase Winter, Sidney G., “On Coase, Competence, and the Corporation”, *Journal of Law, Economics, & Organization*, vol. 4, núm. 1, 1988, p. 164.

⁴⁴ Véase Milgrom, Paul R. y Roberts, John, *Economics, Organization & Management*, Englewood Cliffs, N. J., Prentice Hall, 1992, pp. 73-77.

económico se trabaja a sí mismo... No necesita de control central para operar... La oferta se ajusta a la demanda y la producción al consumo, mediante un sistema que es automático, elástico y eficaz".⁴⁵

El sistema al que Salter hacía referencia no era otro que el basado en el mecanismo del precio. Este mecanismo, básico para la ciencia económica, permite asignar recursos entre distintos usos de una manera eficiente dado que permite que las personas intercambien bienes y servicios en función de pensar que el precio de un bien está por encima o por debajo de su propia valuación de ese bien o servicio. Es decir, si alguien considera que un determinado bien es más valioso que el precio que tiene, lo adquirirá; y si alguien considera que un bien es menos valioso que el precio que tiene lo venderá. En otras palabras, el precio funciona como un mecanismo de coordinación de tal forma de permitir que los recursos se asignen a quienes más los valoran.

El genio de Coase fue permitirse indagar si las firmas funcionan también en base a ese mecanismo. A su modo de ver, en una firma si un empleado deja de hacer una función *X* para pasar a realizar otra *Y* no es debido al mecanismo de precio. En el caso de las firmas, Coase advirtió la existencia de un segundo mecanismo de coordinación en juego: la autoridad. Es que las firmas son para Coase una especie de "islas de poder consciente"⁴⁶ basadas en un planeamiento central, no respondiendo necesariamente al mecanismo del precio.

Esta observación de Coase dejaba abierta una pregunta central: si el mecanismo de precio permite asignaciones eficientes de recursos, ¿por qué tenemos firmas reemplazando el mecanismo de precio? Coase advirtió algo novedoso: hay costos que surgen producto del uso del mecanismo de precio.⁴⁷ Esos costos fundamentalmente están relacionados a la averiguación de cuáles son los precios de los bienes que se desean adquirir, a la negociación de contratos distintos para cada transacción que se vaya a llevar adelante y a costos relacionados a realizar contratos de largo plazo.⁴⁸ La firma, al uti-

⁴⁵ Citado en Coase, Ronald H., "The Nature of the Firm", *Economica*, vol. 4, núm. 16, 1937, p. 387.

⁴⁶ *Ibidem*, p. 388.

⁴⁷ Coase realiza esta afirmación más allá de reconocer la existencia de otras razones – como fallas de mercado- por las que el mecanismo de precio no brinda la solución eficiente.

⁴⁸ Los costos de los contratos de largo plazo aparecen al realizar contratos que no prevé en todas las posibles contingencias, así como tampoco los cambios en las condiciones subyacentes, de tal manera de convertir en menos eficiente el acuerdo.

lizar a la autoridad como mecanismo alternativo de coordinación, permite evitar esos costos, dándole una razón sólida a su existencia.⁴⁹

A Coase no se le escapó tampoco el hecho de que usar firmas como mecanismo de coordinación también puede conllevar un costo. Por ejemplo, al sumar transacciones dentro de una firma se empieza a perder la habilidad de poner los recursos al mejor uso. Es por ello que Coase planteó que la coexistencia temporal de ambos mecanismos de coordinación se explica en función de que las personas eligen usar aquel mecanismo de coordinación que brinde una eficiencia relativa mayor para la actividad que se quiera llevar adelante.

La teoría de Coase generó un antes y un después en la teoría económica de la firma. Los postulados de su teoría se mantuvieron como la norma de la ciencia económica por varias décadas. Quizá lo más trascendente de esta teoría fue postular la existencia de una diferencia desde el punto de vista económico entre la firma y el mercado, encontrando dicha diferencia en el concepto de autoridad. A partir de la teoría de Coase muchas preguntas quedaron de todas formas sin responder. Quizá las más importantes reflejaron la preocupación por entender entonces qué es esa autoridad que Coase dio por sobreentendida y por qué existe de manera diferente dentro de la firma. La siguiente evolución del concepto de firma para la teoría económica parte de este punto.

2. Teoría del nexo de los contratos

Las ideas de Coase se mantuvieron con relativa firmeza por varios años en parte gracias a haber mostrado que usar el mecanismo de mercado tiene un costo y que se pueden buscar alternativas que reduzcan esos costos. Las firmas para Coase cumplían esa función a través del uso del mecanismo de la autoridad. Es en 1972, 35 años después del trabajo de Coase, cuando los profesores Armen Alchian y Harold Demsetz consiguen avanzar en el entendimiento de qué es una firma.⁵⁰

El principal problema que Alchian y Demsetz encontraron en la teoría de Coase radicaba precisamente en el concepto de autoridad. “Autoridad” es un concepto elusivo, y por ello Alchian y Demsetz decidieron preguntar-

⁴⁹ Esto más allá de que Coase reconociera que existen otros elementos exógenos que también llevan a crear firmas, como el diseño del sistema impositivo.

⁵⁰ Véase Alchian, Armen A. y Demsetz, Harold, “Production, Information Costs and Economic Organization”, *American Economic Review*, vol. 62, núm. 5, 1972, pp. 777-795.

se acerca del contenido de esa autoridad llevado adelante tanto dentro como fuera de la firma. Para ellos, la autoridad dentro de una firma –en tanto función disciplinaria- opera de la misma manera que lo hace en el mercado. Cuando las personas contratan en el mercado, una de ellas puede “castigar” a la otra en caso de algún tipo de incumplimiento básicamente de dos maneras: a través de solicitar ayuda de las cortes para que se honre un acuerdo de intercambio, o a través de limitar futuros intercambios de tal forma de impedirle ganar en el futuro. Lo interesante, de acuerdo con Alchian y Demsetz, es que esto es exactamente lo que puede hacer un empleador con un empleado. Puede echar a un empleado (limitando los futuros intercambios) o hacerle juicio, de la misma manera en que uno puede “despedir” a su almacenero, al dejar de comprarle en el futuro, o hacerle juicio como consumidor por venderle, por ejemplo, productos defectuosos.

Un segundo contenido del concepto de autoridad es el de dirección –esto es, el poder de asignar a trabajadores a distintas tareas-. También aquí encuentran Alchian y Demsetz identidad entre la autoridad existente en el mercado y aquella disponible en la firma. Un consumidor tiene, en un sentido amplio, el poder de asignar a su almacenero a distintas tareas. Por ejemplo, el consumidor puede –eligiendo comprar un producto respecto de otro- asignar a su almacenero a la tarea de vender lo que sea que el consumidor pueda inducirlo a vender a un precio aceptable para ambos. Y aunque parezca contra-intuitivo, esto es precisamente todo lo que un empleador puede hacer frente a un empleado.⁵¹ Quien administra, dirigiendo o asignando empleados a distintas tareas, está continuamente involucrado en renegociar contratos en términos que deben necesariamente ser aceptables para ambas partes. Decirle a un empleado que escriba esta carta en desmedro de que archive determinado documento es como decirle a mi almacenero que me venda este tipo de marca de atún en vez de aquel tipo de pan. No tengo contrato para seguir comprando del almacenero y tampoco el empleador y el empleado están obligados contractualmente a seguir con esta relación.

Al entender que aquí no hay diferencias entre el mercado y la firma, Alchian y Demsetz se concentraron en la idea de medición. En el mercado los problemas de medición se resuelven, tal como fuera expuesto anteriormente, a través del uso del mecanismo del precio. La utilización de este mecanismo de coordinación en general produce una correlación positiva importante entre productividad y recompensa; por ejemplo, a mayor productividad mayor recompensa. Sin embargo, existen muchas ocasiones

⁵¹ *Ibidem*, p. 777.

en las que el mecanismo de precio no es lo suficientemente sutil como para evaluar de una manera precisa la productividad de los recursos y determinar entonces las recompensas. El problema surge porque en general el sistema de precios evalúa únicamente cada producto final y no le asigna un precio a cada uno de los recursos necesarios para llegar a producir cada producto final. Por ejemplo, el sistema de precios es adecuado para determinar el valor de cargar un conjunto de bultos a un camión, llevarlos y descargarlos en su destino, mas no nos dice nada acerca de cómo medir la contribución individual de cada persona (o, de forma general, de cada recurso) al producto que se obtenga. El problema es mayor en todos aquellos casos donde producir requiere de trabajo en equipo, ya que en estos casos el valor del producto final es mayor a la suma del valor de cada una de las partes.⁵²

Es en estos casos donde Alchian y Demsetz encuentran la razón de ser de una firma: reemplaza al mecanismo de precio donde éste no funciona muy bien. Es decir, en aquellos casos donde el mecanismo de precio no es preciso a la hora de medir productividad y, por tanto, no es adecuado para establecer recompensas óptimas, la firma permite mejorar la situación. Para hacerlo la firma se instala como el *nexo de contratos* entre los participantes (proveedores, trabajadores, consumidores, etc.). La firma representa la contratación de todos los recursos y, a través de los mecanismos que establezca, controla el debido cumplimiento de lo pactado. En la medida de que esta tarea se realice eficientemente, la firma podrá generar una renta económica (típicamente conocido como el residual –aquel que queda después de pagar por el uso de todos los recursos–). El quid de una firma va a estar entonces en la habilidad de detectar, monitorear y medir esfuerzo, de tal manera de ajustar incentivos y recompensas de los miembros del equipo de una manera que permita crear valor.⁵³

Entre los avances centrales que logró la teoría del nexo de los contratos se encuentra haber podido identificar aquellos elementos centrales de una firma. Para que exista firma entonces deben existir uno o más derechohabientes residuales (es decir, alguien que reciba la renta que se produce); los derechohabientes residuales o algún agente suyo deben poder observar el aporte de cada miembro al equipo de producción; los derechohabientes

⁵² “What a team offers to the market can be taken as the marginal product of the team but not of the team members.” *Ibidem*, p. 780.

⁵³ Véase Jensen, Michael C. y Meckling, William H., “Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure”, *Journal of Financial Economics*, vol. 3, núm. 4, 1976, pp. 305-360.

residuales deben ser parte central y común a todos los contratos que se realicen; los derechohabientes deben tener el derecho de poder alterar la membresía en el equipo; y, por último, deben poder vender aquellos derechos que definen al monitor –es decir, los derechos anteriormente enumerados–.

La teoría de la firma presentada por Alchian y Demsetz –y luego desarrollada más extensamente por Michael Jensen y William Meckling, entre otros– es la teoría más aceptada aún hoy en el mundo. Esta teoría rescató lo importante de la teoría de Coase –el buscar la diferencia entre el mercado y la firma–, pero desplazando el foco hacia la medición dentro de la firma. Dentro del ámbito del derecho, la teoría del nexo de los contratos también ha hecho una fuerte incursión. En el libro más importante de los últimos 30 años en derecho societario, Frank Easterbrook y Daniel Fischel utilizan esta teoría para describir y analizar los elementos más importantes de las sociedades comerciales.⁵⁴

El relacionar la idea económica de la firma con el concepto de sociedad comercial permite bifurcar la interpretación del concepto firma. Por un lado, la idea original de la teoría del nexo de los contratos elaborada por Alchian y Demsetz rechaza aquellas teorías que aceptan la personalidad jurídica de las sociedades comerciales. La personalidad jurídica generalmente se deriva de los accionistas de la sociedad, pero para esta teoría los accionistas cumplen simplemente un rol similar al de cualquier otro contratante no-accionista. Todos los contratantes están atados por la red de contratos y obtienen de esa red sus derechos y obligaciones. El profesor Bainbridge lo describe así:

La descripción contractualista [del nexo de los contratos] no se sostiene en un modelo pasado de moda de reificación de las sociedades comerciales, sino en el presupuesto de validez que una sociedad basada en el libre mercado le asigna a los acuerdos voluntarios.⁵⁵

La segunda forma de entender la teoría del nexo de los contratos, y la que es aceptada con mayor frecuencia, es la que en la continuación del desarrollo de la idea de Alchian y Demsetz establecieron Jensen y Meckling. Estos académicos sostuvieron que la firma es una suerte de ficción legal: “Hay, en un sentido muy real, una multitud de relaciones complejas (*i. e.*

⁵⁴ Véase Easterbrook, Frank y Fischel, Daniel, *The Economic Structure of Corporate Law*, Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press, 1991.

⁵⁵ Véase Bainbridge, Stephen M., “Book Review: Community and Statism: A Conservative Contractarian Critique of Progressive Corporate Law Scholarship”, *Cornell Law Review*, vol. 82, 1997, pp. 856-904.

contratos) *entre la ficción legal (la firma)* y los inputs de los dueños del capital humano, materiales y recursos de capital y el output a los consumidores".⁵⁶

Es importante sin embargo notar que para Jensen y Meckling el uso del concepto ficción legal no implicaba respaldarse en esa teoría en cuanto tal sino en la funcionalidad que la figura persona jurídica brindaba.⁵⁷

Las razones por las cuales esta es la forma más aceptada de entender a la teoría del nexo de los contratos desde el punto de vista jurídico están relacionadas con la diferencia de criterio que existe entre los economistas y los juristas a la hora de entender el concepto de los contratos. Para los economistas los contratos tienden a ser relaciones caracterizadas por expectativas recíprocas y un comportamiento acorde.⁵⁸ En términos legales, un contrato es algo más preciso y acotado: un acuerdo de voluntades destinado a generar consecuencias jurídicas –reglar los derechos de las partes–.⁵⁹ Entonces, para un economista, los efectos jurídicos de un contrato no son necesariamente restricciones en sus teorías, mientras que para los juristas claramente lo son.⁶⁰

Un ejemplo permitirá entender mejor la diferencia. Las legislaciones de los distintos estados regulan de manera diferente la cesión de créditos y la cesión de deudas. En cuanto a las primeras, típicamente se acepta que el nuevo acreedor (el cesionario) revestirá el carácter de tal frente al deudor cedido una vez que este último haya sido notificado.⁶¹ En el caso de la cesión de deudas, no sólo se requiere la notificación al acreedor cedido, sino también su aceptación dado que para el acreedor cedido puede no ser indiferente respecto de quién es el deudor. Las firmas, en cuanto nexos de contratos, tienen muchas relaciones en las que o bien son acreedoras o bien son tanto deudoras como acreedoras. En todos estos casos, si no tenemos una firma que intermedie las relaciones jurídicas, si quisieramos intercambiar derechos en el nexo de los contratos –uno de los elementos básicos que

⁵⁶ Véase Jensen, Michael C. y Meckling, William H., *op. cit.*, nota 53.

⁵⁷ En este sentido, es muy posible que Jensen y Meckling hubieran preferido usar el lenguaje hartiano de haberlo conocido en profundidad.

⁵⁸ Véase Hart, Oliver, "An Economist's Perspective on the Theory of the Firm", *Columbia Law Review*, vol. 89, núm. 7, 1989, p. 1764.

⁵⁹ Véase, por ejemplo, el artículo 1137 del código civil argentino, disponible en http://www.infoleg.gov.ar/infolegInternet/anexos/105000-109999/109481/txactly340_libroII_S3_tituloI.htm.

⁶⁰ Es importante destacar que a medida que el derecho y economía continua su desarrollo, los modelos tienden a ser mas realistas al incorporar entre otras cosas las restricciones que plantea el derecho.

⁶¹ Véase, por ejemplo, artículo 1459 de código civil argentino, disponible en http://www.infoleg.gov.ar/infolegInternet/anexos/105000-109999/109481/txactly340_libroII_S3_tituloIV.htm.

expusieron Alchian y Demsetz–, el acuerdo de todos aquellos que son acreedores, o sea, potencialmente todos los demás contratantes sería necesario. Y esto, aunque posible, es impracticable en sociedades comerciales complejas.⁶² Al incorporar a la firma como nexo de las relaciones, limitamos de una manera muy importante este tipo de dificultad. Por ejemplo, si se quisiera vender la participación que un socio tuviera en una sociedad, no es necesario obtener la aceptación de alguno de los acreedores de la firma, dado que la firma misma no cambia.

La teoría del nexo de los contratos también tiene sus limitaciones. Una de las principales radica en la implausibilidad del supuesto de que todos los contratos de aquellos que se relacionan con las firmas son completos.⁶³ Por ejemplo, los profesores Fama y Miller han señalado que los bonistas en sociedades comerciales no están protegidos por sus contratos frente a toda eventualidad o riesgo que los accionistas elijan tomar.⁶⁴ Algo similar mostró el profesor Becker con relación a empleados que se especializan en ciertas tareas específicas de una firma.⁶⁵ Si los contratos no son completos entonces pueden existir otros beneficiarios residuales en la firma, aparte de los accionistas, y nuevos desarrollos serán necesarios para hacer aún más precisa la teoría.⁶⁶

III. CONCLUSIÓN

Definir la sociedad comercial no es una tarea sencilla. En parte al menos, la dificultad está dada por el hecho de enfrentarnos a un blanco móvil. Las

⁶² Véase Hasmann, Henry y Kraakman, Reinier, “The Essential Role of Organizational Law”, *The Yale Law Journal*, vol. 110, núm. 3, 2000, pp. 387-440.

⁶³ Un contrato completo es aquel que especifica las consecuencias legales de toda y cualquier situación que pueda ocurrir.

⁶⁴ Véase Fama, Eugene y Miller, Merton H., *The Theory of Finance*, Hinsdale, Dryden Press, 1972.

⁶⁵ Véase Becker, Gary S., *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education*, New York, National Bureau of Economic Research, 1964.

⁶⁶ Muchos investigadores han avanzado en esta dirección. Algunos dignos de mención son Grossman, Sanford J. y Hart, Oliver D., “The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration”, *Journal of Political Economy*, 1986, vol. 94, núm. 4, 1986, pp. 691-719. Hart, Oliver y Moore, John, “Property Rights and the nature of the Firm”, *Journal of Political Economy*, vol. 98, núm. 6, 1990, pp. 1119-1158. Rajan, Raghuram G. y Zingales, Luigi, “Power in a Theory of the Firm”, *Quarterly Journal of Economics*, vol. 113, núm. 2, 1988, pp. 387-402. Baker, George; Gibbons, Robert y Murphy, Kevin J., “Relational Contracts and the Theory of the Firm”, *Quarterly Journal of Economics*, vol. 117, núm. 1, 2002, p. 39.

sociedades comerciales evolucionan con el paso del tiempo de acuerdo a las necesidades e inventiva de aquellos que las conforman. Y esto sin duda limita la posibilidad de asir el concepto definitivamente.

El pensar el concepto interdisciplinariamente nos acerca a un mejor entendimiento. De hecho, nos permite avanzar desde aquel entendimiento meramente funcionalista, claramente expuesto por Hart pero también implícito en la teoría de la ficción, hasta un lugar desde el cual podemos entender mejor cuáles son las funciones de las sociedades comerciales. Comprender a las sociedades comerciales modernas sin estas herramientas nos llevará a un entendimiento parcializado y más proclive a error. Este capítulo tuvo como objetivo trabajar en la dirección interdisciplinaria y servir como punto de partida del estudio de las demás características de las sociedades comerciales.

IV. BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA

- BLAIR, Margaret M. y ROE, Mark J. (eds.), *Employees and Corporate Governance*, Washington, D.C., Brookings Institution Press, 1999.
- COASE, Ronald H., *The Firm, the Market and the Law*, Chicago, The University of Chicago Press, 1990.
- COOTER, Robert y ULEN, Thomas, *Law and Economics*, 5a. ed., Boston, Pearson, 2008.
- EASTERBROOK, Frank H. y FISCHEL, Daniel R., *The Economic Structure of Corporate Law*, Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1996.
- KRAAKMAN, Reinier R.; DAVIES, Paul; HANSMANN, Henry; HERTIG, Gerard; HOPT, KlausJ.; KANDA, Hideki; y ROCK, Edward B., *The Anatomy of Corporate Law: A Comparative and Functional Approach*, Washington, D.C, New York, Oxford University Press, 2004.