

La organización legal de las sociedades mercantiles y su impacto económico.

Susana Martínez-Rodríguez

Elegir el tipo legal de una sociedad mercantil determina los costes de transacción asociados a su futura actividad. La figura legal condiciona las características esenciales de la misma, en cuanto a las responsabilidades de los socios y el acceso al mercado del crédito. Esta cuestión es universal, ya que alcanzado un cierto grado de desarrollo todas las sociedades modernas crean empresas y las formalizan según las leyes de su contexto. No obstante, hasta recientemente, los investigadores han tomado el menú de las empresas como algo dado. En las diferentes áreas de la historia de la empresa se ha considerado una versión estilizada y lineal de los hechos, presentando una evolución que pasa de un contexto dominado por los propietarios individuales a las sociedades colectivas, que proliferan a partir de la necesidad de lograr un mayor capital para acometer empresas. Estas se caracterizan porque los socios responden con todo su capital de las pérdidas de la empresa, y los cambios en el capital, o los socios, cercenan su continuidad. La misma convención histórica señala que la sociedad colectiva, como la tecnología, queda obsoleta, puesto que adolece de capacidad para reunir capital más allá del reunido originariamente por los fundadores, por lo tanto no puede acometer grandes obras. La figura que reemplaza a la anterior y se considera superior es la sociedad anónima, que acumula los elementos catalizadores del crecimiento y del desarrollo económico: permite captar capital externo, a través de la adquisición de partes alícuotas de capital; tiene flexibilidad para introducir cambios en la gestión, a voluntad del criterio dominante de los socios; y estos a su vez pueden participar en varias sociedades anónimas de forma simultánea, diversificando su riesgo, ya que solo asumen la pérdida del capital que aportan en cada una de estas empresas.

Tal concepción es resultado de la magistral influencia de Chandler (1977), quien privilegió el análisis histórico de las grandes organizaciones empresariales, sus estructuras y su gestión. Chandler y sus continuadores han logrado que la historia de la empresa haya alcanzado un lugar destacado dentro de la

disciplina, ensalzando el papel de las grandes entidades y en particular de la figura legal de la sociedad anónima.

A la luz de la reflexión y el debate en la última década se ha consolidado una línea de investigación poliédrica que, si bien reconoce el lugar privilegiado de las grandes corporaciones en el desarrollo del capitalismo, aporta evidencias sobre la complejidad de los menús societarios y su impacto sobre desarrollo económico. Guinnane *et alii* (2007) con su estudio han sentado una piedra angular en este debate al argumentar que a finales del XIX surge una estructura societaria intermedia, que combina las ventajas de la sociedad colectiva y la anónima, y que permitió el desarrollo de todas aquellas figuras mercantiles que si bien no tenían capacidad gerencial para asumir los compromisos de la anónima o no querían renunciar a los privilegios personales de la sociedad colectiva, deseaban disfrutar de responsabilidad limitada para todos los socios.

La existencia de esta fórmula está bien documentada para varios países. Guinnane *et alii* (2007) centraron su atención en los líderes de la Revolución Industrial en Occidente, a la vez que claves en la introducción de innovaciones legales. Los autores han aglutinado las diferentes manifestaciones de esta fórmula intermedia bajo la denominación de "*Private Limited Liability Company*" (PLLC en adelante), que podríamos traducir como sociedades con responsabilidad limitada, ya que esta acepción es la más frecuente en países donde hablamos español y la traducción a otras lenguas romances es también cercana.

Existe unanimidad en que la PLLC surge por primera vez en Alemania, tras la aprobación de la *Gesellschaft mit beschränkter Haftung* (GmbH) en 1892. Aparece con la finalidad de ofrecer una alternativa a los empresarios que no podían cumplir los elevados requisitos de la sociedad anónima, pero sí querían disfrutar de la característica de responsabilidad limitada para todos los socios y de capacidad de gestión sin comprometer su patrimonio personal. Las restricciones

a la forma anónima, al menos durante gran parte del XIX, fueron comunes en casi todos los países. Portugal adoptó su PPLC en 1901, Austria en 1906. Inglaterra autoriza el establecimiento de la *Private Limited Company* en 1907. Brasil fue el primero en América Latina en disfrutar de esta figura empresarial intermedia con una ley promulgada en 1919. Otros países accedieron a la misma fórmula antes de que Francia aprobasen una ley sobre la *Société à Responsabilité Limitée* en 1925.

FAMILIAS LEGALES

La difusión de la PLLC en Alemania y Francia fue importante, hasta el punto de competir con la forma anónima durante el primer tercio del XX. En la segunda mitad del siglo XX esta supremacía se confirmó en otras latitudes. (En Estados Unidos no estuvo permitida hasta los años 1980, y su éxito fue seguido de la proliferación de varias fórmulas con responsabilidad limitada). El éxito de la PLLC en los países regidos por la codificación legal (es decir, con un sistema legal civil) relaciona íntimamente esta línea de investigación con los paradigmas de las familias legales, y hace que se cuestione la máxima generalmente aceptada de que el sistema civil es menos favorable al progreso económico que el sistema común.

Los defensores del sistema común contraponen la escasa flexibilidad de las leyes escritas – y en concreto de la codificación –, frente a la adaptabilidad de este sistema legal a las demandas del empresario. En el sistema legal común las innovaciones legales son realizadas por las decisiones de los tribunales de justicia y los magistrados consideran tales decisiones a la hora de emitir las suyas propias. Esta visión dicotómica, iniciada por Sir Fotescue, ha sido ampliamente discutida en las Ciencias Sociales, superada en las Ciencias Jurídicas, pero muy en boga en Economía debido a la influencia de los estudios de La Porta *et alii* y sus muchos seguidores. Laporta *et alii* (2008) generaron un gran impacto al adoptar una visión dicotómica que afirma que el sistema legal común era más favorable para el desarrollo y crecimiento económico, vista la evidencia histórica de los últimos 200 años. (Una completa y actual revisión de la literatura de economía y finanzas fue realizada por Musacchio y Turner (2012))

Ciertamente el desarrollo de la sociedad anónima ha ido parejo del desarrollo económico de las potencias de Reino Unido primero y Estados Unidos después. Sin embargo, surge la PLLC en

un país con un sistema legal civil – Alemania-, y triunfó primero en latitudes que comparten esta característica.

A la difusión y aceptación de que el sistema legal común es el marco legal ideal para el crecimiento económico y la anónima la figura clave para alcanzarlo ha contribuido sobremanera el Proyecto *Doing Business* del Banco Mundial. Desde el 2002 dicho proyecto analiza y compara la normativa que regula las actividades de las pequeñas y medianas empresas en un prolijo número de países. Los numerosos estudios que utilizan datos y estadísticas del Banco Mundial comparten la metodología a la hora de construir los indicadores y la concepción de que la entidad anónima es la forma por excelencia para catalizar el crecimiento económico y demostrar la supremacía de las leyes anglosajonas.

Una clasificación dicotómica (común vs civil) tiene ventajas a la hora de realizar determinados tipos de estudios de tipo transversal y comparando un elevado número de países; pero adolece de otras virtudes. En primer lugar, excluye del análisis a las economías del Oriente Medio regidas por el sistema islámico. Relevantes académicos han secundado la explicación de que el presente atraso económico del área es en buena parte debida a las deficiencias de la ley islámica y la comparación se hace respecto a las leyes de occidente. La influencia de Kuran (2011) ha sido determinante para difundir que la razón más poderosa de que Oriente Medio perdiera el tren de la modernización occidental está en el retraso en adoptar los elementos claves de la misma. Entre estos elementos están las leyes, las organizaciones económicas y, por supuesto, el menú societario. La falta de reconocimiento de la sociedad anónima, o el carácter efímero de las sociedades colectivas, son ideas que sus seguidores han repetido y que a la vez recogen estudios anteriores. Hoy una línea de trabajos noveles se propone analizar a la luz de nuevos datos dichas hipótesis (Agir y Artunç, 2015). También dentro de esta hipótesis sobre los imperios del XIX que no se subieron al tren del progreso estaría Rusia, donde los empresarios tenían a su alcance un limitado menú empresarial, la anónima no era libre y todo ello estaba unido a un selectivo sistema de privilegios (Gregg, 2015).

Una perspectiva restrictiva de las familias legales, o de corto plazo, también ignora el proceso de adaptación vivido en muchos países que han pasado de la ley islámica a adoptar – y adaptar – otro modelo. Uno de los pocos trabajos en este ámbito pertenece a Harris y Crystal (2009), con una clara impronta legal.

EL MENÚ CRECE

Guinnane *et alii* (2007) han sentado la necesidad de realizar una revisión de la evolución de la ley societaria en el largo plazo y analizar su variación. Han elaborado una amplia base de datos que les permite – en su caso para cuatro países: Alemania, Francia, Inglaterra y Estados Unidos – analizar cómo ha variado el uso de las diferentes figuras legales, cómo ha influido que hubiera o no alternativas y, en última instancia, cuáles han sido los determinantes de la estructura organizativa de los negocios desde una perspectiva legal. Ha habido muchos estudios previos que han tomado como referencia las figuras legales para responder a preguntas muy sugerentes, pero Guinnane *et alii* (2007) han puesto el acento en los efectos que los cambios legales del menú societario provocan en el desarrollo económico.

Prueba de la buena salud de la línea de investigación es que la nómina de países que cuentan con estudios semejantes ha crecido. Hasta el momento los estudios sobre el menú societario acuden a varios tipos de fuentes: registros de sociedades, censos societarios y listados de empresas. Los investigadores que cultivan este campo han compilado colecciones inéditas de datos, directamente de archivos o de fuentes oficiales que auguran más debate y aportaciones. Aportamos un cuadro que sintetiza las diferentes denomina-

ciones de las formas más comunes de los países sobre los que ya hay estudios publicados (Alemania, España, Estados Unidos, Francia, Inglaterra y Japón) (*Cuadro 1*).

Son varios los estudios para Japón (Nicholas 2015; Hannah y Makoto, 2015), primer país no occidental en acometer una modernización económica exitosa. A pesar de que Japón adoptó el código mercantil de Alemania, no incluyó en un primer momento la fórmula intermedia de la GmbH, y allí tuvo un éxito importante la versión nipona de la sociedad anónima. De hecho, aun cuando finalmente la PLLC fue incorporada en los años 1940, no tuvo un gran impacto. El caso del éxito de la sociedad anónima en Japón además ejemplifica un tipo de *holding* piramidal donde hay conexiones entre el sector financiero, el industrial y las relaciones familiares, frecuente en la zona asiática del pacífico.

Para América Latina, donde la historia de la empresa goza de una excelente salud, y el *Boletín de la Red de Estudios de Historia de Empresas* es una prueba más de la misma, los menús societarios son un crisol de influencias. El pasado colonial de los territorios tuvo un papel determinante a la hora de elegir o asumir una codificación impuesta. No obstante, en el XX las innovaciones legales fueron seleccionadas de uno u otro país a voluntad de las autoridades políticas. Gómez y Musacchio

(CUADRO 1). EL MENÚ SOCIETARIO

España	Francia	Inglaterra	Estados Unidos	Alemania	Japón	Rasgos estilizados
Sociedad Colectiva	Société en nom Collectif	Unlimited Partnership	Ordinary Partnership	Offene Handelsgesellschaft	Goumei Kaisha	Todos los socios tienen responsabilidad ilimitada
Sociedad en Comandita	Société en Commandite	Limited Partnership	Limited Partnership	Kommanditgesellschaft	Goushi Kaisha	Al menos un socio tiene responsabilidad limitada, pero no puede participar en la gestión
Sociedad Anónima	Société Anonyme	Joint Stock Company	Corporation	Aktiengesellschaft	Kabushiki Kaisha	Todos los socios tienen responsabilidad limitada y pueden comerciar con sus partes alícuotas de capital (acciones)
Sociedad de Responsabilidad Limitada	Société à Responsabilité Limitée	Private Limited Company	Limited Liability Company	Gesellschaft mit beschränkter Haftung	Yugen Kaisha	Todos los socios tienen responsabilidad limitada, pero no pueden comerciar con sus participaciones en el capital (o están sujetos a fuertes restricciones)

(2004) analizan empíricamente las organizaciones mercantiles en México (1886-1929). Entre sus conclusiones destacan que la sociedad anónima y la sociedad colectiva eran las formas preferidas de organización (La PPLC se aprueba en 1934). Los autores señalan que la escasa presencia de otras formas de sociedades con responsabilidad limitada para las pequeñas y medianas empresas fue una de las deficiencias en la modernización del país.

Para el caso español, país que ha recibido un gran influjo de la legislación francesa durante el XIX, también existen estudios sobre su menú societario (Guinnane y Martínez-Rodríguez, 2014). En España la fórmula intermedia de PLLC contó con su primera ley en 1953, si bien desde 1919 una regulación administrativa permitió la difusión con éxito de la Sociedad de Responsabilidad Limitada. En cierta medida la PLLC española fue el resultado de la práctica y la experiencia de los notarios y registradores de la propiedad que aprobaron su difusión y no fruto de una ley, como cabría esperar en un país con un sistema legal civil (Martínez-Rodríguez, 2015).

Hay otras investigaciones en curso sobre el menú societario. Para el caso de Egipto, Artunç (2015) presta especial atención a la relación entre la elección de una determinada forma legal y la longevidad de la firma. La evolución de las organizaciones societarias en el Imperio Otomano y la República Turca es otro estudio en curso de Agir y Artunç (2015). Con una cronología mucho más ambiciosa Trivellato está realizando una prometedora investigación para La Toscana (XVI- XVIII) sobre las primeras sociedades comanditas.

Otra línea de estudios cuestiona de forma directa que los menús estén tan estrictamente diferenciados, incluso en perspectiva histórica. Las sociedades mercantiles son instituciones, productos económicos y sociales de un contexto legal que cambia y se adapta. Dentro de un mismo menú pueden existir rasgos que de entrada definen a otro, lo que demuestra la artificialidad de la taxonomía. Hilt y O'Banion (2009) cuestionan que la figura de la sociedad comandita haya sido exclusiva de las familias legales civiles y centran su atención en la evidencia de la comandita para Estados Unidos en el siglo XIX. La sociedad comandita permitía que algunos de sus socios solo arriesgaran una parte específica de su riqueza, a cambio de estar excluidos de la gestión. Hilt y O'Banion (2009) comentan que los empresarios de Nueva York que optaron por crear comanditas las empleaban para

crear negocios de mayor tamaño y con más inversores.

También ha habido contribuciones que revisan la característica de la flexibilidad societaria en diferentes marcos legales. Lamoreaux y Rosenthal (2005) señalan que el sistema civil es más flexible y prueba de ello era que en el largo plazo habían contado con un recurso más amplio de figuras que permitían a los empresarios actuar en las empresas sin arriesgar todo su patrimonio: con la comandita primero, la anónima después y finalmente la PLLC. Hannah (2014), por otro lado, reflexiona sobre la evolución y superioridad de la forma anónima en el largo XIX entre Estados Unidos y Europa, insistiendo que esta figura ha evolucionado a tenor de las demandas, mostrando una gran capacidad de adaptación a los diferentes contextos.

En todos estos estudios existe el claro objetivo de comprender qué hace exitoso un menú organizativo, cómo las figuras han cambiado para resolver los problemas organizacionales, y en última instancia cómo contribuyen al desarrollo económico (Guinnane y Martínez-Rodríguez, 2015). La decisión de elegir una u otra forma legal está condicionada por el tamaño de la firma, el sector en el que compite, las propias características personales de los socios y dueños, y por supuesto el marco legal, entre otros factores. En aquellos países donde la PLLC triunfó con rapidez su adopción refleja la necesidad de dar soluciones a las demandas de los empresarios que no encontraban fácil acomodo en las figuras ya existentes. En los que no sucedió así, la entidad anónima evolucionó y el contexto fue más propicio a introducir innovaciones sobre lo que inicialmente era esta figura. Las investigaciones en curso auguran importantes aportaciones para los próximos años. Y todas ellas contribuirán, en general, a mejorar las recomendaciones de política dirigidas a realizar cambios institucionales y legislativos para implementar el desarrollo económico, ya que esta es la finalidad última de las ciencias sociales.

Susana Martínez-Rodríguez

- Universidad de Murcia
- susanamartinezr@um.es

BIBLIOGRAFÍA

- AGIR, Seven, ARTUNC, Cihan. 2015. "Evolution of Business in the Ottoman Empire and Turkish Republic, 1850-1950" (in progress)
- ARTUNÇ, Cihan. 2015. "Firm organization and Partnership in Egypt between 1910 and 1948" (in progress).
- CHANDLER, Alfred. D. 1977. *The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business*. Belknap Press.
- GÓMEZ-GALVARRIATO, Aurora, and MUSACCHIO, Aldo. 2004. "Organizational Choice in a French Civil Law Underdeveloped Economy: Partnerships, Corporations and the Chartering of Business in Mexico, 1886 –1910", Harvard Business School- Working Paper, n. 24.
- GREGG, Amanda. 2015. "Factory Productivity and the Concession System of Incorporation in Late Imperial Russia, 1894-1908" (job marked paper) [https://dl.dropboxusercontent.com/u/14512460/AG_RussCorpJMP.pdf] (07.09.2015)
- GUINNANE, Timothy; MARTÍNEZ RODRÍGUEZ, Susana. 2015. "Choice of the Enterprise Form: Spain 1886-1936", Yale University Economic Growth Center Discussion Papers-Yale University, n. 1049.
- GUINNANE, Timothy, and MARTÍNEZ-RODRÍGUEZ, Susana. 2014 "Flexibility in the Spanish Company Law, 1886-1936", *Revista de Historia Industrial*, 56, 81-113.
- GUINNANE, Timothy; HARRIS, Ron; LAMOREAUX, Naomi; and ROSENTHAL, Jean-Laurent. 2007. "Putting the Corporation in its Place." *Enterprise & Society*, 8 (3), 687-729.
- HANNAH, Leslie.2014. "Corporations in the US and Europe, 1790-1860". *Business History*, 56(6), 865-899.
- HANNAH, Leslie; MAKOTO, Kasuya. 2015. "Twentieth Century Enterprise Forms: Japan in Comparative Perspective". *Economic History Working Papers-London School of Economics*, n.217.
- HARRIS, Ron; CRYSTAL, Michael. 2009. "Some Reflections on the Transplantation of British Company Law in Post-Ottoman Palestine", *Theoretical Inquiries in Law* 10(2), 561-587.
- HILT, Eric; O'BANION, Katharine. 2009."The Limited Partnership in New York, 1822- 1858: Partnerships without Kinship", *The Journal of Economic History*, 69(3), 615-645.
- KURAN, Timur. 2011. *The Long Divergence: How Islamic Law Held Back the Middle East*. Princeton University Press.
- LA PORTA, Rafael; LÓPEZ DE SILANES, Florencio; SHLEIFER, Andrei. 2008. "The Economic Consequences of Legal Origins", *Journal of Economic Literature*, 46 (2), 285-332.
- LAMOREAUX, Naomi; ROSENTHAL, Jean-Laurent. 2005."Legal Regime and Contractual Flexibility: A Comparison of Business's Organizational Choices in France and the United States during the Era of Industrialization", *American Law and Economics Review*, 7 (1), 28-61.
- MARTÍNEZ-RODRÍGUEZ, Susana. 2015. "Creating the Sociedad de Responsabilidad Limitada, 1869-1953." *Business History Review* (accepted).
- MUSACCHIO, Aldo; TURNER, John. D. 2013. "Does the law and finance hypothesis pass the test of history", *Business History*, 55(3), 1-19
- NICHOLAS, Tom. 2015. "The Organization of Enterprise in Japan", *The Journal of Economic History*, 75 (02), 333–363.
- WORLD BANK. *Doing business. Measuring Business Regulations*. [<http://www.doingbusiness.org/>] (07.09.2015)