

APOSTILLAS EN TORNO A LA CONCEPTUALIZACIÓN DE LAS RELACIONES JURÍDICAS DE ORGANIZACIÓN

Orlando Manuel Muñio

Abogado, Doctor en Derecho y
Ciencias Sociales (Universidad Nacional
de Córdoba). Profesor Titular de Derecho
Mercantil y Catedrático de Post Grado.

Palabras claves:

*Empresa, empresario,
sociedades, negocio
jurídico.*

Key words:

Business, entrepreneur,
corporate, legal
business.

Resumen

Existen diversas clases de organizaciones, como veremos, aunque la típica organización para el desarrollo de actividades comerciales, industriales, etc., han sido las sociedades, cuyo gran crecimiento ha provocado la expansión de su disciplina a otras organizaciones privadas.

Abstract

There are different kinds of organizations, as we shall see, although the typical organization for the development of commercial, industrial, etc., activities have been societies, whose strong growth has led to the expansion of their discipline to other private organizations.

Introducción

Desde una perspectiva amplia, organizarse no es una exigencia exclusivamente negocial, ya que responde a una necesidad general humana.

En el plano jurídico, existen diversas clases de organizaciones, como veremos, aunque la típica organización para el desarrollo de actividades comerciales, industriales, etc., han sido las sociedades, cuyo gran crecimiento ha provocado la expansión de su disciplina a otras organizaciones privadas.

Crear una organización significa ordenar y dinamizar los factores básicos, lo cual, por cierto, también se relaciona con la clase de economía en que se actúe.

En ese contexto, la empresa se ha erigido en uno de los grados iniciales o estructuras primarias de la sociedad. Así como se ha afirmado que la familia es la primera célula de la sociedad, lo que resulta cierto sociológicamente, desde el punto de vista de la economía, no cabe duda alguna que la primera célula social es la empresa.

La empresa es una célula viva, es la unidad económica natural resultante del acoplamiento de los factores de la producción.

Es un fenómeno íntimamente económico, que vino a surgir primeramente en el campo jurídico en la figura del empresario y de la hacienda, sobre los que gravita por entero la regulación jurídica. Por lo demás, la misma ley, al hablar de empresa, no pretende aludir a la organización personal del empresario y sus dependientes, sino más bien al ejercicio de la actividad económica organizada ⁽¹⁾.

1. Las primeras codificaciones, al organizar las relaciones nacidas de la vida económica lo hicieron sobre la base del derecho común, sobre las

¹ Cfr. Ferrara, Francesco, *Empresarios y sociedades*, Ed. Revista de Derecho Privado, pág. 22, Madrid.

nociones jurídicas de propiedad y contrato. Consideraron suficientes para regular dichas relaciones, el derecho de propiedad reconocido al patrono sobre los bienes de su negocio y las reglas contractuales ordinarias, como vínculo entre aquél y su dependiente. Aún no se hablaba en la legislación de "empresa" ni de "empresario".

Hasta fines del siglo XIX "empresa" era un concepto ambiguo que recién despertaba interés al tomar cuerpo o forma jurídica en las sociedades comerciales.

El sistema tradicional recurría al derecho común y se limitaba a yuxtaponer cierto número de contratos guardando cada uno de ellos su individualidad. En cambio, la empresa supondría una noción nueva que llevaría a la "fusión" de esos contratos, uniendo todos sus elementos.

En la empresa existe una organización, toda vez que el empresario organiza los medios de producción, enlazándolos racionalmente. En la empresa, el capital, el trabajo, etc., se someten a un orden preestablecido: unas reglas previamente determinadas. En la empresa el trabajo y los medios de producción se coordinan racionalmente en atención a la actividad del empresario: hay una proporción respecto de un fin.

Se constituye un organismo de naturaleza económica destinado a vivir unitariamente y proyectarse en el futuro ⁽²⁾, y estos diversos factores no se agrupan mecánicamente, sino que se coordinan con arreglo a un plan, pues "organizar es tanto como acumular y coordinar acciones de tal manera que constituyan un todo, una forma ordenada de conducta" ⁽³⁾.

2. Tres son los factores de la producción, según la Economía Política: naturaleza, capital y trabajo. Esos elementos, no obran espontáneamente, separados unos de otros. Necesitan coordinarse, combinarse, obrar en concierto, en una palabra: se *organizan*. Forman así una fuerza compleja que como las fuerzas simples que la componen está destinada a la

² Vid. Bracco, Roberto, 1960, *L'impresa nel sistema del diritto commerciale*, Padova, núm. 15, pág. 72.

³ A este respecto Polo, Antonio, 1956, *El concepto y los problemas del Derecho mercantil en la legislación y la jurisprudencia españolas*. Leyes Mercantiles y Económicas, tomo I, Madrid, preliminar, pág. XXVII.

producción. Esta organización de los factores económicos es siempre la obra de un pensamiento directriz que señala a cada elemento la función que debe desempeñar, así como la forma, tiempo y modo de desempeñarla, conforme a su índole y al objeto final que se propone...⁽⁴⁾. Esa conveniente organización de los factores de la producción se llama *empresa*, y a quien la preside y forma: *empresario*.

Pero por cierto que aun cuando la empresa constituya un elemento esencial del Derecho comercial contemporáneo, ello no constituye razón suficiente para configurar al derecho mercantil, exclusivamente como el derecho de las empresas. De ello no cabe sino concluir que no puede identificarse al Derecho Comercial como "el derecho de las empresas" toda vez que el régimen jurídico de éstas no se agota en lo que constituye el derecho comercial ⁽⁵⁾.

El Derecho mercantil ha sido y seguirá siendo un Derecho de la organización económica si bien también se manifiesta como un Derecho regulador de las empresas, por ser la empresa "la forma típica de la vida económica moderna y el núcleo central de su organización" ⁽⁶⁾.

Esa organización económica como actividad organizada puede encontrar un medio instrumental en la forma societaria, como medio técnico que el sistema normativo ofrece a la libre decisión negocial. La empresa es actividad, la hacienda comercial son los bienes reunidos por una actividad económica y la sociedad es el sujeto (empresario) como medio técnico-jurídico de simplificación de las relaciones jurídicas generadas por la organización económica mediante el recurso de la personificación ⁽⁷⁾.

I. VISIÓN ECONÓMICA

⁴ Siburu, Juan B., 1923. *Comentario del código de comercio argentino*, t. II, pág. 108, Ed. Valerio Abeledo, Buenos Aires.

⁵ Cfr. Muiño, Orlando Manuel, 1998, *Comentarios de Derecho Comercial y Bancario*, Ed. Advocatus, Córdoba.

⁶ Cfme. Polo, ibídem.

⁷ Cfr. Richard, Efraín Hugo – Muiño, Orlando Manuel, 2007, *Derecho societario*, 2ª. edición, t. I., pág. 22, Ed. Astrea, Buenos Aires,

La empresa, en la teoría económica moderna, es una organización que transforma factores de producción en producción (⁸).

Pero para explicar por qué existen las empresas y las actividades que realizan, Coase introdujo el concepto que denomina "el coste por utilizar el mecanismo de precios", "el coste por llevar a cabo transacciones por medio del intercambio en el libre mercado" o simplemente "costes de comercialización", "costes de transacción del mercado", lo que en la literatura económica se denomina por lo general "costes de transacción". En efecto, para llevar a cabo una transacción de mercado se hace necesario descubrir con quién se quiere hacer un trato, informar a las personas correspondientes que se intenta llegar a un arreglo y los términos del mismo, concretar negociaciones para alcanzar un acuerdo satisfactorio, redactar un contrato, realizar inspecciones para comprobar que se cumplen las condiciones estipuladas, etc." (⁹).

La existencia de los costes de transacción lleva a que quienes desean comerciar instrumenten prácticas que conduzcan a la reducción de aquellos, siempre que las pérdidas que se produzcan al aplicar esas prácticas sean menores que los costes de transacción que se ahorran. Las personas con las que uno trata, el estilo de contrato que uno acepta, el tipo de productos o servicios ofrecidos, todos se verán afectados.

Pero quizá la adaptación más importante a la existencia de los costes de transacción sea la aparición de la empresa. La producción podría llevarse a cabo de una forma completamente descentralizada a través de contratos entre individuos. Pero cuesta dinero acceder a esas transacciones. Es así que las empresas surgirán para organizar lo que serían de otra manera transacciones mercantiles, cuando sus costes sean menores que los costes para realizar dichas transacciones a través del mercado. El límite al tamaño de la empresa está definido por la situación en la que los costes de organizar una transacción igualan a los costes de llevarla a cabo a través del mercado. Esto determina lo que la empresa compra, produce y vende.

⁸ Coase, Ronald Harry, 1994, *La empresa, el mercado y la ley*, Alianza Editorial, España.

⁹ Dahlman cristalizó el concepto de costes de transacción describiéndose como costes de búsqueda e información, costes de arreglos y decisiones, costes de acción de policía.

Podemos resumir esta parte del argumento diciendo que el funcionamiento del mercado cuesta algo y que al formar una organización y permitir a una autoridad (al empresario) dirigir los recursos, se ahorran algunos costes para operar en el mercado. El empresario debe realizar su función a un menor coste, teniendo en cuenta que puede obtener factores de producción a un precio más bajo que las transacciones mercantiles que evita, porque siempre es posible volver al mercado libre si es capaz de conseguirlo.

A través de un ejemplo, procuremos explicitar lo expuesto. Comparemos dos métodos de organización de la producción. En el primero, el empresario establece un contrato con una persona para que lo provea de las partes componentes, con otra para que las ensamble y con una tercera para que venda el producto terminado. En el segundo método, el empresario contrata a las personas para que realicen estas tareas como sus empleados y bajo su dirección. El primer método de organización de la producción es el ámbito tradicional del derecho contractual, el segundo es el del derecho que Posner⁽¹⁰⁾ llama amo-sirviente. La esencia del primer método es que el empresario discute con cada uno de los tres productores un acuerdo que especifica precio, cantidad, calidad, fecha de entrega, condiciones de crédito y garantías del cumplimiento del contratista. La esencia del segundo método es que el empresario paga a los productores un salario, es decir un precio, no por un desempeño específico sino por el derecho a dirigir su desempeño.

Cada método tiene sus costos. El primero, el del contrato, requiere que los detalles del desempeño del proveedor se especifiquen al firmar el contrato. Esto puede conducir a negociaciones prolongadas o procedimientos complicados de regateo; y si el cambio de las circunstancias requiere modificar cualquier aspecto del desempeño convenido, el acuerdo deberá ser renegociado. El segundo método, el de la empresa, conlleva incentivos, información y costos de comunicación. Dado que el empleado (o equipo de empleados) no recibe un pago directo por su producción, tendrá menos incentivos para minimizar sus costos. Y la información acerca de los costos

¹⁰ Posner, Richard Allen, 1992, *El análisis económico del derecho*, pág. 371, traducción de Eduardo L. Suárez, Ed. Fondo de Cultura Económica, México.

y el valor se hallan ocultos en la empresa porque los empleados no compiten por los diversos recursos que usan en la producción. Un proceso que indicaría que tales recursos se podrían aprovechar mejor; en otras palabras, se pierde la información incorporada en los precios. Además, dado que el desempeño en la empresa está dirigido por las órdenes del empleador, se necesita una maquinaria para minimizar las fallas de comunicación hacia arriba y hacia debajo de la cadena de mando: una maquinaria costosa e imperfecta.

En suma, el método contractual para organizar la actividad económica afronta el problema de los altos costos de transacción, mientras que el método de organizar la actividad económica a través de la empresa afronta el problema de la pérdida de control. Es el problema del control –o, como se le llama en la economía moderna: el problema de los costos de agencia (los costos que debe pagar el principal por obtener de sus agentes un desempeño fiel y eficaz)-, más que la ley de los rendimientos decrecientes, lo que limita el tamaño eficiente de las empresas.

II. FUENTE CONTRACTUAL

Hace tiempo que, primero la doctrina desarrolló, y luego la normativa receptó, la categoría de los negocios -principalmente contractuales- plurilaterales.

Efectuamos esta consideración inicial, pues no hay que confundir contrato plurilateral con negocio plurilateral, aunque tengan terreno en común, puesto que en ambos se dan manifestaciones negociales de más de dos partes; pero la diferencia está en que en el contrato la plurilateralidad es eventual, porque el requisito legal es de por lo menos dos (bilateralidad necesaria). Aquí la posibilidad de que intervengan más de dos partes está latente y la existencia de solamente dos partes no le quita en su caso el carácter de plurilateral, ya que basta la posibilidad de que haya más de dos ("n" partes). En un contrato de compraventa no podrán haber más que comprador y vendedor (los dos centros de interés), en un contrato de sociedad, podrán celebrarlo dos o más partes, y siempre será plurilateral.

El acto jurídico o negocio jurídico, tiene el alcance, según la conceptualización del artículo 259 del Código Civil y Comercial de la Nación (en adelante, indistintamente: CCC), de un acto voluntario lícito que tiene por fin inmediato la adquisición, modificación o extinción de relaciones o situaciones jurídicas.

Cuando ese acto o negocio jurídico es bilateral (o plurilateral) y patrimonial, estamos en presencia de un contrato.

No obstante, resulta claro que el negocio jurídico bilateral no agota la materia en la cual los acuerdos de voluntad se desenvuelven en el orden patrimonial. Debe aceptarse, además, la existencia de negocios jurídicos plurilaterales, como en el caso de la asunción de obligaciones (delegación perfecta o imperfecta de deudas).

El contrato es el acto jurídico bilateral o plurilateral y patrimonial y no plurisubjetivo (o pluripersonal o plúrimo). Cuando nos referimos, a los actos plurisubjetivos o pluripersonales o plúrimos, queremos referir a aquellos actos jurídicos que caen fuera del campo de aplicación de la definición del contrato, no obstante que emanen de dos o más personas. La declaración de voluntad que formulan estas personas sólo dan origen a un negocio unilateral o, a los sumo, constituyen el elemento de un acto de dos o más partes, como ocurre con la oferta proveniente de dos o más personas destinadas a proponer u otro u otros la celebración de un contrato ⁽¹¹⁾.

En sustancia, cuando hablamos de actos plurisubjetivos excluimos de su ámbito a los plurilaterales o contratos, ya que en aquéllos las voluntades se "unen" o se "funden" ⁽¹²⁾, a diferencia de los contratos, en los cuales las

¹¹ Cariota Ferrara, Luigi, 1956, *El negocio jurídico*, trad. de Albadejo, Madrid, pág. 143.

¹² Spota, Alberto G., 1975, *Instituciones de derecho civil. Contratos*, v. I, pág. 103, Ed. Depalma, Buenos Aires. Aquí estamos en presencia de actos en los cuales las voluntades de los participantes en el acuerdo pueden: a) *fundirse*: en el *acto complejo* (que puede ser igualitario o desigualitario); b) *unirse*, conservando su individualidad: es el *acto colectivo*, llamado también *colegiado* o *colegial*. Se trata de actos *subjetivamente complejos*, aunque debemos insistir, que no debe confundirse el acto *plurisubjetivo* con el acto *plurilateral*. Mientras en este último –y siempre hablando en el campo patrimonial- nos enfrentamos ante el *contrato*, no cabe aseverar lo mismo cuando nos hallamos ante el acto plurisubjetivo, extraño a la noción de contrato, porque no existen *partes* en este acto plúrimo. Estos actos pueden ser calificados de "bilaterales" sólo en el sentido de requerir "el consentimiento

voluntades se “contraponen” o se “cruzan”, colocándose en “oposición” al celebrarse el contrato o, por lo menos, en la etapa de la formación de la declaración de voluntad común.

El jurista italiano Tullio Ascarelli fue uno de quienes mejor configuró esta especial categoría contractual de los contratos plurilaterales, como algo distinto a los contratos de cambio (¹³).

A su vez, el Código Civil Italiano de 1942 consagró legislativamente este tipo contractual, definiéndolo en su art. 1.420 como: “Un contrato con más de dos partes en el que las prestaciones de cada una están dirigidas a la obtención de un fin común”.

La doctrina, ha ajustado esa construcción normativa mostrando que atento que no siendo esencial la pluralidad de partes, la categoría verdaderamente sería la de los contratos en que las prestaciones de cada una de las partes están dirigidas al logro de un fin común, es decir, los contratos con comunidad de fin (¹⁴).

La fórmula contrato plurilateral tiene, en definitiva, un significado distinto que el que resulta de su literalidad, toda vez que la existencia de más de dos partes se transforma en mero elemento accidental ante el fenómeno constante que sería la comunidad de fin (¹⁵).

En estas figuras las prestaciones no representan como en el contrato sinalagmático la forma *do ut des* sino que van paralelamente hacia la misma finalidad. Finalidad que constituye la causa de este contrato y que los tipifica, pero plurilateral no es sólo el contrato concretamente con más de dos partes, sino aquel en comunión de fin (*comunione di scopo*), que dada su naturaleza comporta un número indeterminado de partes (¹⁶).

unánime de dos o más personas”. Pero no todo acuerdo es contrato, ni tampoco se requiere la unanimidad en cuanto rija el principio de mayoría...

¹³ Ascarelli, Tullio, *Il 1949, contratto plurilaterale*, en “Saggi Giuridici”, pág. 259, Milano.

¹⁴ Graziani, Alessandro, 1963, *Diritto delle società*, pág. 249, Nápoli, cit. Cristiá (h), José M., op. cit., pág. 14.

¹⁵ Ferri, Giuseppe, 1991, *Delle società*, en Commentario del Codice Civile, a cura di Antonio Scialoja e Giuseppe Branca, Ed. Zanichelli, Bologna.

¹⁶ Cottino, Gastone, D., 1978 *Diritto Commerciale*, t. I, Padova.

En efecto, a diferencia de los contratos con prestaciones recíprocas, encontramos la categoría de los contratos con comunidad de fin y que haya fin común, es cosa muy distinta a que exista solidaridad de intereses; tal comunidad no quiere decir más que las partes persiguen un mismo intento empírico, pero no implica que cualitativa y cuantitativamente los intereses no sean contradictorios (¹⁷).

Algunos contratos no enfrentan a las partes en un intercambio de prestaciones que se sirvan de causa recíproca, sino que las vinculan en la obtención de una finalidad común: p.ej., la sociedad, la asociación, etc. Aquí, el fin común a todos los otorgantes del contrato es la realización de una ganancia o el cumplimiento de un objeto desinteresado. Asimismo, cada consocio implícita o explícitamente, reconoce a favor del consocio o coasociado una participación en ese beneficio: el equivalente que explica este reconocimiento es la cooperación o aporte que por el mismo acto queda a cargo de cada uno de los socios (¹⁸).

1. La diferencia que media entre los contratos de cambio y los contratos constitutivos de sociedad estriba, en que mientras en los primeros se dan dos posiciones enfrentadas en situación antitética, en que cada uno de los contratantes persigue un fin propio; en los otros, las partes se encuentran una al lado de la otra, lo que no obsta que al igual que en los contratos de cambio cada uno esté inspirado por un interés egoísta; la distinción está en la forma de lograr la satisfacción de este interés, que lo será en la concurrencia al logro del fin común (¹⁹).

Hay que tener en cuenta que con la celebración del contrato social se produce en el patrimonio de cada contratante la sustitución de una actividad patrimonial por otra; ello se opera mediante la obtención del derecho al

¹⁷ Cfr. Romano Pavoni, Giuseppe, 1953, *Teoría delle società*, Milano, pág. 298. Dalmartello, *I rapporti giuridici interni nelle società commerciali*, Milano, 1937, quien insistió en la existencia de intereses contrapuestos durante la realización del contrato y sostuvo que la obligación de no anteponerlos al común es la consecuencia del mismo, agregando: En otros términos, la reducción de los intereses de los socios a un superior interés social, y la actuación de este interés con preferencia de los intereses individuales de los socios, no son manifestaciones necesaria y diría reales del vínculo, sino efectos meramente obligatorios del contrato de sociedad.

¹⁸ Busso, Eduardo B., 1949, *Código Civil anotado*, Buenos Aires, t. III, pág. 147.

¹⁹ Barassi, Ludovico, 1948, *La teoría generale delle obbligazioni*, t. II, pág. 298, Milano.

resultado de las actividades sociales contra la obligación de aportar y contribuir a las pérdidas ⁽²⁰⁾. Por lo demás cuando se habla de finalidad común hay que entenderla en el sentido que sólo ella existe en cuanto a la búsqueda de un fin-medio, que sería el ejercicio de una actividad económica ⁽²¹⁾.

Adviértase que es menester reducir a sus justos límites la afirmación de la existencia del fin común, como elemento caracterizante del negocio constitutivo societario; ello no es otra cosa que el querer el medio (la sociedad) a través del cual logrará la satisfacción de su interés personal (el beneficio buscado).

Además, los contratos plurilaterales son contratos *abiertos*, toda vez que el acuerdo no queda restringido solamente a quienes participaron de él en el momento de su celebración, sino que existe la posibilidad de que ingresen posteriormente otros interesados, que constituirán otros tantos centros de interés, los que aceptarán su contenido adhiriéndose a él.

En ellos, *las prestaciones no son típicas*, no están determinadas de antemano como en los bilaterales.

Por otra parte, *las prestaciones de las partes no son recíprocas*, como en los de cambio. En la sociedad, por ejemplo, el socio que asume una obligación de aportar la asume frente a la entidad creada, su prestación no está dirigida hacia los otros contrayentes, que no son sus acreedores particulares, sino hacia el nuevo sujeto, sea una asociación o una sociedad ⁽²²⁾.

2. Y lo más importante, *la finalidad de obtener una organización* como fin común del contrato.

Todos los que participan del contrato o negocio se encuentran unidos por ese fin común, aglutinante y que es el que los lleva a organizarse.

²⁰ Auletta, Giuseppe Giacomo., 1937, *Il contratto di società commerciale*, pág. 24, Milano.

²¹ Graziani, 1963, *Diritto delle società*, pág. 30 y ss, 3ª. ed, cit., Fargosi, pág. 256.

²² Carlo, Antonio, 1967, *El contrato purilaterale associativo*, pág. 12, Nápoli.

La pluralidad de los intereses en juego se subordina a la consecución de un objetivo o finalidad común, que viene a constituir el elemento unificador de los diversos consentimientos y concurre a determinar los derechos y deberes de las partes, orientando y rigiendo toda la actividad ulterior a la que va destinado el contrato. Como esa actividad habrá de desarrollarse en el tiempo y afectará a personas, bienes y derechos en formas y con alcances diversos, cabe calificar a los contratos plurilaterales como *contratos de organización* ⁽²³⁾.

III. ACTUACIÓN INDIVIDUAL, ASOCIATIVA Y SOCIETARIA

Uno de los problemas que se plantean con mayor frecuencia en el derecho contemporáneo es el de las formas jurídicas de las empresas (empresarios), esto es, la adaptación de éstas, a formas jurídicas conforme las realidades y necesidades económicas y sociales de nuestro tiempo ⁽²⁴⁾.

1. En los Códigos de Comercio del siglo XIX se concebía la figura del comerciante aislado y también la de varios comerciantes reunidos mediante un contrato de sociedad. Pero la reglamentación jurídica se encuadraba dentro de los principios clásicos del derecho civil, que ofrecían para el ejercicio del comercio dos nociones fundamentales: la de la indivisibilidad del patrimonio con su consecuencia, que era la responsabilidad ilimitada para el comerciante individual, y la del "contrato" de sociedad para los comerciantes reunidos, lo que representaba la aplicación de las reglas contractuales a todas las sociedades.

En los Derechos latinos y germánicos, bajo la influencia de los Códigos Napoleónicos, el comerciante -hoy diremos el empresario- disponía de dos medios para ejercer sus actividades: uno, hacerlo *individualmente*; otro, hacerlo *colectivamente*, constituyendo una *sociedad*.

²³ Fontanarrosa, Rodolfo O, *Derecho Comercial Argentino*, t. II, pág. 140.

²⁴ Cfr. De Solá Cañizares, Felipe, *Las formas jurídicas de las empresas*, RL, Buenos Aires, 1947-46-906.

En los sistemas del "common law", se estableció una triple modalidad: el comerciante *individual*; la reunión de varias personas formando una agrupación sin personalidad jurídica y con vínculos meramente contractuales entre los miembros *partnership*; y las agrupaciones con personalidad jurídica, denominadas *companies* en Inglaterra y *private corporatios* en los Estados Unidos de Norte América.

De esta manera y de una manera general, puede decirse que el mundo civilizado continúa reglamentando legalmente tres maneras básicas de ejercer organizadamente actividades como el comercio, la industria, etcétera: a) la primera, a base del ejercicio por una persona física; b) la segunda, con base en la reunión de varias personas que lo ejercen colectivamente en forma que predomina el carácter contractual; y c) la tercera, mediante la formación de entidades o personas jurídicas.

2. Ahora bien, los hechos han evolucionado de modo que podemos decir que presentan otras características, a saber:

La organización provista por el comerciante individual ha ido perdiendo su importancia, y el comercio contemporáneo está representado principalmente por sociedades, de suerte que el tipo de persona física comerciante, salvo raras excepciones, va desapareciendo como fórmula de los negocios de alguna importancia.

La noción clásica de la responsabilidad ilimitada del comerciante tiende a desaparecer, e incluso quienes son realmente comerciantes individuales se disfrazan de sociedades para gozar del beneficio de la limitación de la responsabilidad.

El problema de la reglamentación de las empresas formadas por la reunión de varias personas debe solucionarse atendiendo a lo que se ha denominado el criterio dimensional, es decir, estableciendo formas distintas según la dimensión, la importancia de la empresa y reservando para las de pequeñas y mediana importancia las fórmulas ágiles; contractuales -no personificantes- (contratos asociativos, participativos, etc.).

La sociedad al rebasar los límites de la concepción contractual del derecho privado se plasmó, en los hechos, como un organismo sometido a un estatuto legal, abandonando las nociones contractuales y muchos prejuicios tradicionales para concebir su forma jurídica dentro de una concepción jurídicamente institucional (personificante) ⁽²⁵⁾.

En nuestro ordenamiento actual, el Código Civil y Comercial de la Nación, señala cuáles son las organizaciones jurídicas, públicas y privadas, básicas, a partir de su art. 145. Más específicamente, en su art. 148 enuncia un catálogo de las personas jurídicas privadas ⁽²⁶⁾.

Por otro lado encontramos las sociedades regidas por la Ley General de Sociedades 19.550; las cooperativas, por la ley 20.337, las sociedades del estado, mediante ley 20.705; las sociedades de economía mixta (decreto ley 15.349/46), las mutuales, etcétera.

Además, a partir del artículo 1.442, el CCC, regula lo atinente a los contratos asociativos, pero no como *numerus clausus*, pues podemos reconocer que existen otros contratos participativos diseminados en la legislación (v.gr. la aparecería), sin dejar de recordar, además, que esta materia, la regla es la atipicidad.

IV. PLANO NORMATIVO

Traspoladas estas consideraciones a un plano más general, bien puede considerarse que los ordenamientos jurídicos también disponen, como decisión de técnica legislativa, de diversos negocios organizativos.

²⁵ Por cierto *institución y régimen institucional* designan, respectivamente, una teoría filosófica y una situación de las legislaciones positivas tendiendo a reemplazar el contrato por reglas imperativas contenidas en estatutos legales, situación ésta última exclusivamente a la que hacemos alusión, trátase pues de la "*Institucionalización de la personificación jurídica*".

²⁶ *Personas jurídicas privadas*. Son personas jurídicas privadas: a) las sociedades; b) las asociaciones civiles; c) las simples asociaciones; d) las fundaciones; e) las iglesias, confesiones, comunidades o entidades religiosas; f) las mutuales; g) las cooperativas; h) el consorcio de propiedad horizontal; i) toda otra contemplada en disposiciones de este Código o en otras leyes y cuyo carácter de tal se establece o resulta de su finalidad y normas de funcionamiento.

Genéricamente conceptualizadas, se entiende por relaciones de organización, aquéllas donde no se agotan en forma inmediata las relaciones negociales.

Las relaciones de organización se vinculan a técnicas que generan centros de imputación, imputación aditiva, patrimonialización, personificación, etcétera.

El sistema jurídico ha sido construido centralmente a través de normas para el negocio jurídico bilateral. Dentro de ese sistema aparecieron desestructurada y aluvionalmente normas tendientes a reconocer efectos a la declaración unilateral de voluntad, las modificaciones a las relaciones patrimoniales y de la propiedad, a través de peculios, dominio imperfecto, y más contemporáneamente otras modalidades de organización como la sociedad persona jurídica, fundaciones, patrimonios especiales y de afectación, leasing, empresa, fondos, etcétera, de los que la realidad da cuenta todos los días. Es lo que hemos dado en llamar "relaciones de organización" (²⁷).

V. IMPUTACIÓN

Para definir la relación que la norma jurídica establece entre –por ejemplo- un acto ilícito y su sanción, la ciencia jurídica formula una regla de derecho que establece que la sanción *debe* (²⁸) seguir al acto ilícito. Hemos

²⁷ Richard, Efraín Hugo, 2011, *Los recursos técnicos de imputación. Patrimonio de afectación. Fideicomiso*. Publicado en "El Fideicomiso en las Sociedades y los Concursos", Ed. Legis, Publicación del Instituto Argentino de Derecho Comercial, Buenos Aires, AAVV, pág. 109; quien también ha trabajado esta temática, incluyendo en el sistema, la crisis de las organizaciones personificadas, *Sociedades y contratos asociativos*, Ed. Zavalía, Bs. As. 1987. *Negocios de participación, asociaciones y sociedad. La sociedad anónima simplificada*, en Reformas al Código Civil, Ed. Abeledo Perrot, Bs. As., 1993; *Organización asociativa*, Ed. Zavalía, Bs. As., 1994; *Relaciones de organización – sistema societario*, Ed. Advocatus; *Insolvencia societaria*, Ed. Abeledo Perrot, Bs. As., 2007; *Perspectiva del derecho de la insolvencia*, Ed. Academia Nacional de Derecho y Ciencias Sociales, 2010, y ya con el nuevo Código Civil y comercial *Crisis económico-patrimoniales de las personas jurídicas (especialmente societarias) y el Código Civil y Comercial*, en Revista de Derecho Comercial y de las Obligaciones, n° 212, mayo/junio 2015, Edición especial Nuevo Código Civil y Comercial de la Nación, Ed. Abeledo Perrot, Buenos Aires, 2015, págs. 613 y ss.

²⁸ En alemán se emplea aquí el verbo *sollen* (N. de la ed. francesa), a la obra de Kelsen.

dado a esta relación el nombre de *zurechnung* y proponemos en francés el de *imputación*, puesto que la sanción es imputada al acto ilícito (²⁹).

La imputación vincula, pues, dos conductas humanas, por ejemplo, el acto ilícito y la sanción.

VI. IMPUTACIÓN Y TÉCNICA DE PERSONIFICACIÓN

En ese contexto, el concepto *jurídico de persona* o de sujeto de derecho expresa solamente la unidad de una pluralidad de deberes, de responsabilidades y de derechos subjetivos, en rigor, la unidad de una pluralidad de normas que determinan estos deberes, responsabilidades y derechos subjetivos (³⁰).

“Persona” no es ni “realidad” ni “ficción”; es un *concepto*: la duplicación del “deber jurídico” y del “derecho subjetivo”, concebido de modo “sustancializado”. Es el *sujeto de derecho*; es el “quién” destinatario de las normas jurídicas, su *término de imputación unitario* (³¹).

²⁹ Cfme. Kelsen, Hans, *Teoría pura del derecho. Introducción a la ciencia del derecho*, trad. por Moisés Nilve, pág. 18, 18^a. ed. (de la edición en francés), Editorial Universitaria de Buenos Aires. También decimos que un individuo es *zurechnungsfähig* (responsable) cuando una sanción puede ser dirigida contra él, o *unsurechnungsfähig* (irresponsable) cuando una sanción no puede ser dirigida contra él, por tratarse de un niño o un alienado. Importa, pues, precisar que la relación entre un acto ilícito y una sanción supone que el autor del acto es responsable de su conducta. El mismo acto, cometido por un individuo irresponsable, no es vinculado por el orden jurídico a una sanción. La imputación, considerada como la relación específica existente entre el acto ilícito y la sanción, es así sobreentendida en la proposición de que un individuo es o no es jurídicamente responsable de su conducta.

³⁰ La persona física no es el hombre, como lo considera la doctrina tradicional. El hombre no es una noción jurídica que expresa una función específica del derecho; es una noción biológica, fisiológica y psicológica. Cuando una norma jurídica utiliza el concepto de hombre no le confiere por ello el carácter de una noción jurídica. De la misma manera, el concepto físico de la electricidad no se convierte en una noción jurídica cuando es utilizado en una norma jurídica que regula el empleo de esta fuerza natural. El hombre solamente puede transformarse en un elemento del contenido de las normas jurídicas que regulan su conducta cuando convierte algunos de sus actos en el objeto de deberes, de responsabilidades o de derechos subjetivos. El hombre no es esa unidad específica que (jurídicamente) denominamos persona. La distinción entre el hombre, tal como lo define la ciencia de la naturaleza, y la persona como concepto jurídico, no significa que la persona sea un modo particular de hombre, sino, por el contrario, que estas dos nociones definen objetos totalmente diferentes.

³¹ Queda así borrada toda diferencia entre la “persona individual” (hombre) y la “persona jurídica” (colectiva), pues que son conceptualmente “homogéneas”: ambas son creación del Derecho –la “personalidad” es un *medio técnico-científico*- para el que sólo existen “personas jurídicas”; cfr. Kelsen, Ferrara, *cits*.

La *persona* física o humana es el punto central de un orden jurídico parcial compuesto de normas aplicables a la conducta de un solo y mismo individuo (³²).

A semejanza de la persona física o humana, la persona llamada jurídica designa solamente la unidad de un conjunto de normas, a saber, un orden jurídico que regula la conducta (de una) o de una pluralidad de individuos. Ella es a veces la personificación de un orden jurídico parcial, tal como los estatutos de una asociación (o sociedad), y a veces la de un orden jurídico total, que comprende el conjunto de los órdenes jurídicos parciales y es denominado habitualmente con el nombre de Estado.

Al igual que la persona física, la persona jurídica carece, pues, de existencia real o natural. En este sentido sólo son "reales" las conductas humanas reguladas por normas de naturaleza diversa (³³).

La conducta de los individuos designados por la persona jurídica es así regulada de manera indirecta por conducto de un orden jurídico parcial.

De esta manera, la imputación de un acto a una persona jurídica, quiere significar que los deberes, responsabilidades y derechos subjetivos de una persona jurídica no son otra cosa que los deberes, responsabilidades y derechos subjetivos de ciertos individuos, pero impuestos o conferidos de una manera diferenciada (colectiva o autónoma) y no, como sucede habitualmente, de manera individual (³⁴).

³² La persona es el "soporte" de los deberes, de las responsabilidades y derechos subjetivos que resultan de esas normas, o más exactamente, el punto común al cual deben ser referidas las acciones y las omisiones reguladas por estas normas. Decir de un hombre que es una persona o que posee personalidad jurídica significa simplemente que algunas de sus acciones u omisiones constituyen de una manera u otra el contenido de normas jurídicas. Es, pues, necesario mantener una distinción muy neta entre el hombre y la persona. La persona es, pues, un concepto elaborado por la ciencia del derecho, un instrumento del cual se sirve para describir su objeto.

³³ La persona jurídica no es un superhombre así como tampoco la persona física es un hombre. Kelsen, *ibídem*.

³⁴ Lo que se denomina la propiedad de una persona jurídica es la propiedad (colectiva o autónoma) del/los individuo/s que la compone/n, pero éste(os) no puede/n disponer de ella de la misma manera que dispone/n de su propiedad individual. Debe/n conformarse a las reglas establecidas por el orden jurídico parcial cuya unidad expresa esa persona jurídica. El crédito de una persona jurídica es un crédito (colectivo o autónomo) de su/s miembro/s. Sólo el órgano competente puede hacerlo valer y no cada miembro en forma aislada. El individuo que interviene como órgano solo posee esta calidad en la medida en que su acción

1. La persona jurídica se convierte así en un punto de imputación. Todos los actos de una persona jurídica son, en rigor de verdad, acto/s cumplido/s por individuo/s, pero imputado/s a un orden especial que representa la unidad de un orden jurídico parcial o total ⁽³⁵⁾.

La normativa expresada con "persona jurídica" es siempre irresoluble en una disciplina que prescindiera de términos de imputación diversos de aquellos de los hombres; porque en definitiva, con "persona jurídica" no hacemos más que fijar una expresión abreviada de una disciplina concerniente a relaciones entre hombres. Esa "expresión abreviada de una disciplina", ese "recurso técnico" que es la "personalidad jurídica", "esa imputación diferenciada", tendrá por todo lo expresado un substrato inexcusable: la actuación determinada de uno o varios individuos ⁽³⁶⁾.

Vale decir, que el término *persona* que nos interesa a los efectos de la juridicidad, no es la palabra con que se designa y distingue a cada individuo por sus atributos físicos, corporales, fisiológicos o psíquicos. El hombre es persona no por naturaleza, sino por obra del derecho. La cualidad natural del hombre, como de un ente racional y capaz de voluntad, es sólo la base ética, para que el derecho de un cierto estadio de cultura reconozca a todos los hombres personalidad. Pero la subjetividad no está innata en el hombre,

está autorizada por el orden jurídico parcial y, por consiguiente, puede ser imputada a este orden considerado como una unidad.

³⁵ De manera similar, respecto de la responsabilidad de la persona jurídica, cuando un individuo que obra como órgano de una persona jurídica hace valer un crédito perteneciente a esta última, es decir un crédito (colectivo o autónomo) del/los individuo/s que constituyen la comunidad (organización) personificada por la persona jurídica, los valores realizados por vía de ejecución forzada entran en la propiedad (colectiva o autónoma) de estos individuos. De la misma manera, cuando una persona jurídica no realiza una prestación a la cual está obligada, cuando un acto ilícito de derecho privado le es imputable, la ejecución forzada no es dirigida contra la propiedad individual de sus miembros, sino contra su propiedad (colectiva o autónoma). De aquí que la responsabilidad de la persona jurídica sea la responsabilidad (colectiva o autónoma) de su/s miembro/s (acotada o no).

³⁶ Ascarelli, Tullio, 1957, *Personalità giuridica e problemi delle società*, en *Rivista delle società*, noviembre-diciembre, Estratto Dott. A. Giuffrè, Milano, 1958. Anteriormente a una organización estatal, el hombre no es persona. Y aún constituido el orden jurídico, la historia demuestra que por largo tiempo ha habido una clase de hombres a los cuales se les negaba la cualidad de sujetos de derecho, los esclavos. Y no sólo esto sólo; la personalidad podía también perderse en seguida por una condena penal (muerte civil) o por la adopción de estado religioso (vida claustral).

no es una cualidad inherente al individuo, sino una realización ideal que sin el orden jurídico es inconcebible ⁽³⁷⁾.

En suma, la personalidad es un concepto normativo, un recurso técnico instrumental que permite a los sujetos actuar como unidad en el mundo jurídico y que cuenta con un sistema adecuado a fin de desarrollar su actividad o finalidad

2. El decreto ley 19.550, (hoy devenido en Ley General de Sociedades), adopta ese criterio normativo, ya que los legisladores afirman que la sociedad es una *realidad jurídica*, "esto es, ni una ficción de la ley reñida con la titularidad de un patrimonio y demás atributos propios de la sociedad -domicilio, nombre, capacidad, etc.-, ni una realidad física, en pugna con una ciencia de valores. Realidad jurídica que la ley reconoce como medio técnico para que todo grupo de individuos pueda realizar el fin lícito que se propone" ⁽³⁸⁾

Idéntica tesitura parece haber seguido el Código Civil y Comercial de la Nación, toda vez que en los Fundamentos del Anteproyecto, se expresa: Es importante señalar que, dentro de un Código Civil, la persona es *regulada* a los fines de establecer los efectos jurídicos que tienen fuente en esa personalidad, tanto en el orden patrimonial como extrapatrimonial en el ordenamiento civil, sin ingresar en otros ámbitos, como puede ser el derecho penal, conducido por otros principios"...

Lo mismo parece desprenderse del propio articulado del Código, en el juego armónico de los arts. 19 y 21, a saber: La existencia de la persona humana comienza con la concepción... Si no nace con vida se considera que la persona nunca existió (art. 21 último párrafo).

Más aún, en el segmento dedicado a "persona jurídica", expresan los citados Fundamentos: "...la personalidad es conferida por el legislador como un recurso técnico según variadas circunstancias de conveniencia o necesidad que inspiran la política legislativa y, por consiguiente, otras

³⁷ Ferrara, Francesco, 1929, *Teoría de las personas jurídicas*, Madrid.

³⁸ Exposición de Motivos del decreto ley 19.550.

normas legales pueden crear figuras que amplíen el catálogo de las existentes”.

Ello resulta ratificado en el art. 141 del CCC, donde se define a las personas jurídicas como “todos los entes a los cuales el ordenamiento jurídico les confiere aptitud para adquirir derechos y contraer obligaciones (³⁹) para el cumplimiento de su objeto y los fines de su creación”.

VII. PERSONALIDAD Y CAPACIDAD

Como se advierte de lo expuesto, la persona se define por su aptitud potencial para actuar como titular activo o pasivo de relaciones jurídicas, lo que coincide con la noción de capacidad.

Persona o capacidad son, pues, conceptos que necesariamente se integran y requieren. Toda persona, por el solo hecho de serlo, tiene capacidad, cualquiera fuera la medida en que el ordenamiento se la confiera (o reconozca). Quien es capaz según la ley es persona aunque la ley no la califique expresamente como tal (⁴⁰).

La noción de persona entraña, sobre todo, un sentido potencial: no indica solamente al titular actual, sino, también, al titular *posible* de un derecho. En otros términos, persona, en abstracto, indica una mera virtualidad: la de *poder ser* sujeto de un derecho, la de ser *capaz* de adquirir un derecho (⁴¹).

³⁹ El concepto es idéntico al establecido por el art. 30 del Código Civil de Vélez Sársfield, que señalaba: “Son personas todos los entes susceptibles de adquirir derechos, o contraer obligaciones”.

⁴⁰ Este principio -ha dicho Suárez Anzorena, *Personalidad de las sociedades*, en Cuadernos de derecho societario, de Zaldívar, E.; Manóvil R.; Ragazzi, E.; Rovira A. y San Millán, C., t. I., pág. 130, Ed. Abeledo Perrot, Buenos Aires, 1978-, surge del Art. 30 del Cód. Civ., y su Art. 33 reformado lo reitera respecto de las sociedades cuando en la segunda parte del inc. 2º dispone que son personas jurídicas de carácter privado “*las sociedades civiles y comerciales o entidades que conforme a la ley tengan capacidad para adquirir derechos y contraer obligaciones, aunque no requieran autorización expresa del Estado para funcionar*”.

⁴¹ Orgaz, Alfredo, 1946, *Derecho Civil Argentino. Personas individuales*, pág. 6, Ed. Depalma, Buenos Aires.

De aquí resulta, en definitiva, que "personalidad" y "capacidad jurídica" son expresiones equivalentes: persona es quien tiene capacidad; quien tiene capacidad es, por esto mismo, persona (⁴²).

La definición del Código, atribuyó a la persona como un "ente", con el propósito de comprender no sólo a las personas físicas (hombre), sino también a las personas incorpóreas (jurídicas). Ente es quien posee entidad, lo cual está significando que es algo más abstracto que hombre (ser humano).

Lo que ocurre es que para organizar su propio sistema, el ordenamiento jurídico elabora conceptos y designaciones. Decir que elabora conceptos, importa señalar que no elabora las realidades mismas; éstas le son dadas por la vida: el derecho las asume como tales y las piensa en términos propios; las encuentra pero no las crea, les da nombre pero no vida.

El derecho encuentra hombres (seres humanos), objetos corporales y fuerzas naturales que se mueven en el marco de un espacio y de un tiempo en que el propio derecho las ubica. El derecho presencia el hecho de que los hombres se organizan (familias, sociedades, Estados); que se apoderan de los objetos corporales y los utilizan, etc.; presencia que las cosas operan y actúan. Racionalizando el suceder humano, el derecho le da ordenación.

En un momento ulterior a esa ordenación se la comprende en un sistema de pensamiento: se dan nombres jurídicos a las realidades que se hicieron jurídicas al ser reguladas.

Nace entonces el concepto *jurídico de persona*, que corresponde a la realidad de la existencia de hombres aislados u organizados cuya acción el derecho reglamenta.

⁴² Id. Nuestro Código Civil, siguiendo a Freitas, definió correctamente a las personas – aunque sea incorrecto que las defina – al caracterizarlas como los entes *susceptibles* de adquirir derechos o contraer obligaciones (art. 30); la palabra "susceptibles" está aquí empleada –lo mismo que en los arts. 32, 896, 1068, etc.– con la acepción de "capaces". Confr. Aguiar, Henoch, *La voluntad jurídica*, n° 7, pág. 15, en nota.

El *concepto jurídico de persona* ha sido, en tal forma, producto de una elaboración del ordenamiento, pero la realidad personal de aquellos a quienes se aplica era previa al ordenamiento (⁴³).

En suma, el hombre (ser humano) es *persona* "en" el ordenamiento, pero no es hombre (ser humano) "por" el ordenamiento.

Así, siendo la capacidad una "aptitud" jurídica de los entes que les posibilita ser titulares de relaciones jurídicas, puede señalarse cierta diferencia con el concepto de persona, no obstante que guardan entre sí una absoluta correlación y se presuponen recíprocamente.

La persona es el ente en sí mismo, mientras que la capacidad es su aptitud jurídica. Se "es" persona y se "tiene" capacidad. Esta es la proyección de la persona hacia el derecho o sobre el derecho. Sin embargo la correlación existe desde que la capacidad es el atributo que convierte a los entes en personas (⁴⁴).

VIII. FUNCIONES PRÁCTICAS DE LA PERSONIFICACIÓN

La personalidad jurídica cumple diversas funciones prácticas:

a) Desde el punto de vista de las obligaciones y responsabilidades de los socios, la personalidad jurídica de la sociedad evita tener que determinar caso por caso qué socios han participado en los actos de la sociedad,

⁴³ López Olaciregui, José María, en Actualización al Tratado de Derecho Civil Argentino, de Raymundo M. Salvat, t. I, pág. 348. El derecho crea el concepto pero no la realidad conceptualizada. La existencia de hombres es presupuesto necesario de la existencia del derecho. El hombre destinatario de la norma es persona por el mero hecho de ser destinatario, y es hombre preexistente a la norma, porque precisamente la norma se gestó y se formuló pensando en él. El viejo aforismo romano ya lo señalaba: todo el derecho por causa del hombre ha sido hecho (Institutas, título II, ley 12). El principio fundamental de los ordenamientos actuales según el cual todo hombre es persona, constituye una conquista en la historia de la cultura, pues existieron ordenamientos muy avanzados en sus aspectos técnicos, en los cuales había hombres que no eran personas (caso del derecho romano: los esclavos).

⁴⁴ Llambías, op.cit., pág. 68.

procediendo a imputárselo individualmente en base a las reglas generales del Código en la materia.

b) Se establecen ciertas reglas para la imputación del acto a la sociedad, que requieren averiguaciones de hecho más simples que el examen de la participación de cada socio en tal acto, y una vez efectuada tal imputación se hacen aplicables reglas adicionales que determinan unívocamente los efectos de las obligaciones de la sociedad sobre los socios. Ciertamente, sería posible establecer reglas que imputaran directamente los actos a los individuos a los que cabe calificar como órganos o representantes de la sociedad, cuando ésta, tiene personalidad jurídica, a los socios eliminando la personalidad jurídica de ésta. Esto implicaría, sin embargo, dar a las transacciones comerciales y a los actos jurídicos, en general, en los que intervengan sociedades, una complejidad que encarecería notablemente el costo de realizar tales transacciones y actos.

c) La personalidad jurídica permite también una más fácil distribución de las atribuciones y facultades de que gozan colectiva o autónomamente los miembros de la sociedad. No es preciso recurrir a un cúmulo de representaciones de los individuos que componen la sociedad para que los órganos y representantes de ésta puedan actuar como tales, siendo suficiente que tales órganos y representantes cumplan con las reglas que los autorizan a actuar como tales en nombre de la sociedad.

d) También se facilita enormemente la posición de los terceros que toman contacto voluntaria o involuntariamente con las actividades de la sociedad (⁴⁵), a quienes se libera así de complejas investigaciones respecto de la representación que invisten quienes han llevado a cabo tales actividades, siendo suficiente basarse en las reglas antes mencionadas en materia de representación orgánica, y en los nombramientos de representantes y dependientes que se basen en esas reglas sobre conformación de los órganos societarios.

⁴⁵ Por ejemplo, los terceros que sufren daños como consecuencia de conductas que forman parte de las actividades de la sociedad. Cfme. Cabanellas de las Cuevas, Guillermo, 1994, *Derecho Societario*. Parte General, t. 3, pág. 30 y ss., Ed. Heliasta S.R.L.

e) Desde el punto de vista de la determinación de los derechos de los socios entre sí, la personalidad jurídica de la sociedad permite evitar un constante procedimiento de imputar directamente la participación en las ganancias y en las pérdidas a los socios, respecto de cada operación que se realice. Las operaciones son imputadas a la sociedad, en cuanto persona jurídica, y es ésta la que experimenta consiguientemente esas pérdidas y ganancias, sin necesidad de tener que determinarlas caso por caso con fines de su distribución entre los socios. Esa distribución tiene lugar mediante mecanismos que relacionan a la sociedad, como persona jurídica, con los socios, por vía de los derechos que los socios tienen a la distribución de utilidades, particularmente por medio de dividendos, y de las obligaciones que existan en relación a las pérdidas.

f) La personalidad jurídica societaria cumple asimismo funciones en materia procesal, particularmente en lo que hace a la legitimación pasiva de la sociedad. Esa personalidad jurídica evita tener que conducir los juicios ocasionados por las obligaciones contraídas en el curso de la actividad societaria contra una cantidad, muchas veces elevada, de socios con el costo, muchas veces insuperable, de averiguaciones, traslados, notificaciones y otros recaudos procesales implícitos en la conducción de un juicio contra una pluralidad de partes. Evitar estos inconvenientes es particularmente importante porque quien los sufre -la contraparte de la sociedad- no es el causante de ellos ni los puede sortear unilateralmente, y porque las condenas en costas son inútiles para compensar los gravísimos perjuicios de todo orden -siendo el moral derivado de la prolongación de los pleitos uno de los más considerables- que surgen de la demora en hacer efectivos los derechos de terceros contra la sociedad.

IX. LA TÉCNICA DE PATRIMONIALIZACIÓN

El fenómeno de la personificación que acabamos de referir, también lo hemos denominado centro de imputación "autogestante", para diferenciarlo de otros centros de imputación que no gozan de esa característica.

Entre ellos, encontramos principalmente, los patrimonios especiales o de afectación como el fideicomiso (Ley 24.441), el fondo común operativo que genera el contrato asociativo de agrupación de colaboración (art. 1.458 y concs. del Código Civil y Comercial de la Nación), o los peculios (art. 30, del Código Civil y Comercial de la Nación), etc., generándose así un centro imputativo de relaciones jurídicas mediante una técnica distinta de la personificación.

En efecto, las sociedades integran un gran número de relaciones de comunidad –del que participan el condominio, el consorcio de propietarios en la propiedad horizontal, la comunidad hereditaria, la denominada sociedad conyugal (en tanto comunidad de gananciales), e incluso vínculos como el de las obligaciones de sujeto plural, mancomunadas o solidarias, etcétera- (⁴⁶), en que lo característico de las sociedades, es que esa comunidad se organiza como una forma jurídica autónoma, en la que cada uno de los comuneros –denominados socios- son diferenciados subjetivamente del conjunto, atribuyendo a éste calidad de sujeto, con patrimonio, derechos y obligaciones y actividad propias.

La forma jurídica societaria es útil en todo aquello que permite oponer a terceros *la titularidad unitaria* de fines colectivos (⁴⁷) (o autónomos), y el recurso técnico sirve a esa finalidad.

No obstante, atento los intereses en juego el otorgamiento de la personalidad jurídica debe tornarse en una cuestión de máxima seguridad.

En efecto, la sociedad cumple una función económica de trascendencia, cual es, *organizar* un patrimonio separado, distinto al de cada uno de los socios. Así lo demuestra la evolución del concepto moderno de persona jurídica, toda vez que los inversores de un capital para acometer empresas

⁴⁶ Zannoni, Eduardo A., *Contrato asociativo y sociedad* (A propósito del Proyecto de Reformas al Código Civil de 1993), pág. 67.

⁴⁷ Ferrara, Francesco, 1929, *Teoría de las personas jurídicas*, pág. 350, trad. de Eduardo Ovejero y Maury, Reus, Madrid.

de alto riesgo y gran inversión logran evitar comprometer su patrimonio individual en el giro ⁽⁴⁸⁾.

Sin embargo, la sociedad lejos se encuentra de agotar las formas de organización de una comunidad de intereses, lo que en otros términos implica sostener, que no solamente mediante las formas típicas societarias puede satisfacerse el interés que inspira a los cotitulares de una relación jurídica o de un conjunto de las mismas.

Nada impide que dos o más personas resuelvan asociarse haciendo aportes al servicio de una actividad en común, para la obtención de una finalidad cualquiera, sin constituir para ello una sociedad.

En suma, toda sociedad nace comúnmente, de un contrato asociativo (también llamado plurilateral de organización), pero no todo contrato asociativo da origen, necesariamente, a una sociedad.

X. SITUACIÓN NORMATIVA

Si efectuamos una rápida recorrida por el sistema normativo obrante durante la vigencia de Ley de Sociedades Comerciales 19.550 (LSC), con la modificación introducida en 1983, mediante ley 22.903, que incluyera un Capítulo III sobre Contratos de colaboración empresaria, incorporando las figuras de las Agrupaciones de Colaboración y las Uniones transitorias de empresas, sin incluir al Negocio en participación (Sec. IX, Cap. II LSC), ni eliminar la expresión *sociedad accidental* de su denominación), formas no personificantes, si bien en algún caso, como el de la agrupación de colaboración, generando un centro imputativo en mano común, denominado fondo común operativo. Y luego, la ley nº 26.005 sobre Consorcios de Cooperación, con la desacertada remisión al régimen de la sociedad de

⁴⁸ Gracias al concepto de persona jurídica –explica Francesco Galgano, *Trattato di Diritto Commerciale e di Diritto Pubblico dell'Economia*, vol. I (La rivoluzione giuridica della classe mercantile), pág. 84, la responsabilidad limitada del accionista puede no ser considerada, como fue considerada en una época, un beneficio en sentido propio, o sea un privilegio: ya no es una excepción al principio general de la responsabilidad ilimitada patrimonial del deudor.

hecho en caso de no inscripción; y a ello, le agregamos, que no se encontraba una norma autorizando la autonomía de la voluntad para generar otras formas contractuales de colaboración empresaria, y esa posibilidad quedaba bajo el riesgo de ser calificadas como sociedades atípicas, conforme la tendencia de personificar todas las relaciones asociativas, el panorama no podría resultar menos que sombrío.

1. Estas formas para el agrupamiento empresario (agrupaciones de colaboración y uniones transitorias de empresas) intentaron liberalizar el sistema de la LSC, que enfrentaba el dilema entre las figuras contractuales como el negocio en participación, llamado en el antiguo derecho societario *sociedad*, -pero no sujeto de derecho-, con un límite difuso, por su misma nomenclatura de sociedad, con la sociedad de hecho y la consiguiente responsabilidad ilimitada, solidaria y no subsidiaria) y las figuras asociativas con el impedimento del art. 30 de la LSC. a las sociedades por acciones, para participar en otras que no fueran del mismo tipo, unida a una interpretación extensiva de la prohibición para alcanzar a la sociedad accidental -art. 361 LSC-, lo que generó inseguridad jurídica para constituir *joint ventures*.

La distinción doctrinal entre sociedad en sentido amplio y sociedad en sentido estricto (⁴⁹) no alcanzó a disipar la cuestión, que se acentuó con la reforma de 1983.

2. Con la sanción del Código Civil y Comercial de la Nación, estos contratos fueron independizados de la LGS, resultando “nominados” (tipificados normativamente) cuatro contratos de colaboración empresaria, bajo la opinable nomenclatura de “contratos asociativos”, reafirmandose la posibilidad de creación de otras relaciones contractuales de colaboración.

Los *Fundamentos* de esa incorporación al CCC, son significativos, y subrayan que: “la regulación de los contratos asociativos es absolutamente necesaria. En los usos y prácticas es muy habitual que se celebren vínculos de colaboración asociativa que no constituyen sociedad. Su tutela jurídica

⁴⁹ Richard – Muiño, cit., t. I, pág. 8.

es más evidente aun cuando se piensa en fortalecer la colaboración para alcanzar economías de escala entre pequeñas y medianas empresas, o para hacer compras o ventas en común, o desarrollos de investigación, o abordar grandes obras sin necesidad de asociarse.

Sin embargo, hay una persistencia del modelo societario que hace que, con demasiada frecuencia, se los confunda y se los termine calificando como sociedad, con los perjuicios que ello genera. La conjunción entre la presunción de existencia de sociedad, persona jurídica y tipicidad legal, en el contexto económico actual, se muestra insuficiente. Las actividades en común, informales, transitorias, quedan encorsetadas en la hermeticidad conceptual de este modelo de "sociedad-persona jurídica-típica".

La colaboración asociativa, como la societaria, presenta comunidad de fines, de modo que las partes actúan en un plano de coordinación y compartiendo el interés, lo que la diferencia claramente de la colaboración basada en la gestión. A diferencia de la sociedad, se trata de una integración parcial y no total, ya que no existe disolución de la individualidad, ni creación de una persona jurídica.

El contrato asociativo es un vínculo de colaboración, plurilateral o de participación, con comunidad de fines, que no es sociedad".

3. Nosotros, hace tiempo, hemos formalizado una clasificación general de los contratos, conforme a su finalidad o función en la vida social y económica ⁽⁵⁰⁾, toda vez que, por medio de los contratos, los bienes pueden ser objeto de *cambio* (o circulación) ⁽⁵¹⁾; el contrato puede ser el instrumento para que advenga el *crédito* ⁽⁵²⁾, se satisfagan las exigencias atinentes a la *garantía* ⁽⁵³⁾, se produzca la *cooperación* en el trabajo ⁽⁵⁴⁾, en la *gestión* ⁽⁵⁵⁾, o en el *resultado* ⁽⁵⁶⁾.

⁵⁰ Puede verse con mayor desarrollo, nuestro *Derecho Societario*, cit., tomo II, pág. 141 y ss.

⁵¹ A través de su *enajenación* o *disposición* (compraventa, permuta, cesión de derechos, etc.), sea en virtud de su circulación pero recurriendo a la *concesión de uso temporario* de esos bienes (locación urbana, arrendamiento rural, etc.).

⁵² Ya recurriendo al préstamo, ya al depósito irregular, ya a la cuenta corriente, etc.

⁵³ Mediante la fianza, la garantía del hecho del tercero, la constitución de derechos reales de garantía, o la promesa de pago.

⁵⁴ Función de cooperación sobre la base del trabajo personal (contrato de trabajo).

⁵⁵ Función de cooperación ya en virtud del mandato, de la mediación o intermediación, de la agencia (supuestos de cooperación en la gestión).

El género que se contrapone a los contratos de cambio, es el de los contratos de colaboración. Allí distinguimos entre los que no tienen una finalidad común y los que sí la tienen. Otra especie de ellos, está integrada por los contratos de organización –colegios, grupos, y otros muchos sin generar una actuación personalizada-. Dentro de los de organización, encontramos los personificados (sociedades, fundaciones, asociaciones) y los patrimonializados (fideicomiso), no personificantes, o no societarios.

El CCC utilizó la terminología *asociativos* donde están reflejados los de colaboración, lo que nos impone realizar alguna precisiones.

Se ha entendido por contratos de colaboración aquellos en los cuales media una función de cooperación para alcanzar el fin que ha determinado el advenimiento del contrato. Ese fin puede ser una gestión a realizar, un resultado a obtener, una utilidad a conseguir y partir (⁵⁷).

En los contratos de colaboración una parte *coopera* con su actividad al mejor desarrollo de la actividad económica de la otra (⁵⁸).

Los contratantes se vinculan entre sí para obtener un fin.

XI. COLABORACIÓN (O COOPERACIÓN) Y CONTRATOS DE COLABORACIÓN

Ahora bien, resulta diferenciable la colaboración en las relaciones que nosotros denominamos “sin finalidad común”, donde lo característico es que ambas partes mantienen su individualidad y la colaboración se da a través de obligaciones recíprocas, de la colaboración en los contratos de colaboración (con finalidad común). En aquéllos contratos (de cambio) la

⁵⁶ Función de cooperación en el *resultado* o en la *gestión* o *intermediación*, ya sea mediante la ejecución de una obra o de un transporte, o la constitución de una sociedad (supuestos de cooperación en el resultado).

⁵⁷ Spota, op.cit., pág. 124.

⁵⁸ Uría, Rodrigo, 1979, *Derecho Mercantil*, pág. 377, Ed. Marcial Pons, Madrid. La colaboración o cooperación, puede ser caracterizada en un sentido muy amplio entendiendo por tal, toda utilidad que se obtiene mediante la concurrencia de una prestación ajena.

finalidad inmediata es, v.gr., la circulación de los bienes. La colaboración sólo aparece como una consecuencia de esa relación.

1. En el contrato de mandato, por ejemplo, una de las partes quiere celebrar uno o varios actos jurídicos y para hacerlo, encarga a otro para que lo haga, con o sin representación. Hay aquí una cooperación entre mandante y mandatario para celebrar uno o más actos jurídicos. Es relevante el interés que tiene una de las partes en llevar adelante una finalidad y aquél que realiza el encargo tiene un carácter meramente instrumental, debe adecuarse a dicha finalidad, debiendo posponer su propio interés (⁵⁹).

El negocio parciario es un contrato de cambio en el que las prestaciones de las partes dependen del álea de los negocios de una de ellas; hay una participación en los beneficios de una empresa ajena. Los beneficios no surgen de una actividad coordinada de ambas, ni de aportes y como consecuencia de ello una de las partes no puede tomar parte en la administración o control de la empresa.

Entre estos contratos, encontramos los contratos de cambio con cláusulas de resultado, que hemos denominado contratos "con" participación, diferenciados de los contratos "de" (o "en") participación (también llamados asociativos). En estos últimos hay participación en las utilidades sin configurarse sociedad, ni sujeto de derecho. Los primeros constituyen el negocio parciario, contrato de cambio donde se genera co-interés en el resultado del negocio, como por ejemplo en la aparcería, donde no hay aportes comunes ni participación en las pérdidas y el resultado no surge de

⁵⁹ Esta idea surge clara en el CCC, ya que el art. 1319 define al mandato: cuando una parte se obliga a realizar uno o más actos jurídicos en interés de otra (primer párrafo). Al propio tiempo, el art. 1325, expresa que si media conflicto de intereses entre el mandante y el mandatario, éste debe posponer los suyos en la ejecución del mandato o renunciar (primer párrafo). Sobre esta base pueden advertirse similitudes con otros contratos. Así se puede solicitar la mediación o corretaje a alguien para acercar a dos partes y celebrar un negocio. Si la finalidad es encargar a alguien que venda, hay una riquísima variedad de modalidades contractuales que son de típica colaboración: la agencia, la concesión, la franquicia. Si se trata de encargar actos materiales, la locación de obra, de edición, de representación teatral o sobre derechos intelectuales, y servicios (materiales o intelectuales) y transporte. Este encargo de actos materiales puede ser efectuado a alguien próximo, con quien se tiene una relación de subordinación jurídica, técnica o económica, presentándose así el supuesto de contrato de trabajo. El trabajador se obliga a "realizar actos, ejecutar obras o prestar servicios a favor de la otra y bajo la dependencia de ésta (art. 21, Ley 20.744); todo cfme. Lorenzetti, Ricardo L., *Contratos asociativos y de colaboración: elementos para una calificación*, Ponencia presentada al Congreso Iberoamericano de Derecho Societario y de la Empresa, V Congreso de Derecho Societario.

la actividad coordinada sino de la actividad de una sola de ellas. Así un préstamo puede convertirse en un negocio participativo, determinándose el interés por la utilidad del negocio a que se aplicó. Ello no es negocio en participación donde puede perderse el capital, sino negocio parciario.

2. En cambio, la colaboración en los contratos de colaboración (que nosotros denominamos "con finalidad común"), implica la obtención de un fin de manera compartida. Ya no estamos en los supuestos anteriores en que el interés es de una de las partes y la prestación de la otra es un instrumento para obtenerlo. Aquí, ambas comparten un fin y se aúnan para lograrlo. Las declaraciones de voluntad de los sujetos se ponen todas de un mismo lado, destinadas a la satisfacción de un mismo interés, pudiendo distinguirse:

a) La integración total, que se da entre personas humanas, por ejemplo en la sociedad. Esta modalidad puede darse también entre personas jurídicas, por ejemplo, en la fusión, supuesto en que las sociedades integrantes pierden individualidad, constituyendo una única estructura organizativa.

b) La integración parcial, puede darse a través de una *joint venture*, o aventura común, como supuesto de hecho que puede subsumirse en una sociedad, un contrato asociativo no societario, en un contrato en participación o en un contrato internacional.

c) También encontramos los denominados contratos parasocietarios o contratos parasociales, cuya función accesoria, pretende regular ciertos efectos de la sociedad, como el supuesto de la sindicación de acciones.

3. En cuanto al contrato asociativo (o en participación, podemos señalar como elementos distintivos:

a) *La adquisición de ganancias a título originario*: diferenciando la sociedad de la simple comunidad de intereses, que se da, por ejemplo, cuando dos vecinos comprasen en común un terreno para proporcionarse un lugar de paseo o una máquina para explotarla privativamente, cada uno a su turno, supuestos éstos donde se afirma que falta la intención de

constituir con los aportes un fondo común para obtener los beneficios que resultaren de las operaciones realizadas con ayuda de ése fondo; las ventajas no son divisibles, sino que se aprovechan privadamente. Vélez Sársfield, receptó estas situaciones en la nota al artículo 1.648 del Código Civil, donde diferenciándose de la opinión de Troplong quien sostenía que en estos casos hay sociedad, porque hay un beneficio apreciable en dinero ("*Société*, núm 13), señala: "pero ese beneficio no es divisible entre los partícipes de la cosa, tal como se entiende la división entre los socios, condición esencial de toda sociedad".

"La simple comunidad de intereses resultante aun de un hecho voluntario de las partes, por ejemplo, una adquisición hecha en común, no forma una sociedad, cuando las partes no han tenido en mira realizar el fin característico del contrato de sociedad, que es obtener un beneficio, o un resultado cualquiera que dividirán entre sí".

Se trata de un principio de distinción entre sociedad y contratos asociativos (negocios "en" participación), puesto que las utilidades se adquieren originariamente por los participantes y no a título derivado, pasando por un ente y dividiéndolas luego.

b) *Plurilateralidad*: Los contratos asociativos (en participación), son básicamente plurilaterales, por lo que serán aplicables todas las consecuencias que la doctrina ha elaborado para los contratos plurilaterales, diferentes por cierto a los contratos de cambio: La *exceptio non adimpleti contractus* no es aplicable; no son aplicables las disposiciones sobre resolución por incumplimiento; la nulidad o anulabilidad que afecte el vínculo de una de las partes no produce la nulidad o anulabilidad del negocio, etc.

c) *Separación funcional y patrimonialización*: En la integración parcial interna, las actividades se dan con respecto a operaciones idealmente separadas de los partícipes. Las partes disminuyen los costos haciendo en común algunos tramos del proceso productivo, de investigación, o de comercialización. De ello se sigue que el objeto tiene alguna relación con la actividad de los participantes, ya que debe ir en provecho de ellos.

Esta separación ideal tiene su expresión de patrimonialización. Las contribuciones de los participantes y los bienes que con ellas se adquieran, constituyen el fondo común operativo de la agrupación. Conforman un patrimonio indiviso durante el plazo de vigencia de la agrupación y sobre el que no pueden hacer valer sus derechos los acreedores particulares de los participantes (art. 1.458 y concordantes del CCC).

La constitución de un patrimonio indiviso no obedece a un problema de responsabilidad civil frente a terceros; no persigue aquí la ley dar garantía patrimonial, lo que la diferencia claramente de la sociedad ⁽⁶⁰⁾.

El Código Civil y Comercial de la Nación, en su Capítulo 16, del Título 4, del Libro tercero, ha denominado opinablemente *Contratos asociativos*, a estos negocios y en su Sec. 1ª contiene disposiciones generales, contrastando con la definición de *sociedad*, aunque no son definidos, siendo caracterizados por la "comunidad de fin que no sea sociedad", por lo que "no se les aplican las normas sobre la sociedad" ni las de "personas jurídicas", en norma repetitiva aunque de carácter docente (art. 1.442 CCC), descartando su aplicación a "las comuniones de derechos reales y a la indivisión hereditaria", a las que también se excluye aplicar las normas "de la sociedad".

Como se advierte, un Derecho Privado colectivo ⁽⁶¹⁾ va reconociendo las relaciones de organización, aunque se advierte la necesidad del dictado y reordenamiento de normas para relaciones de organización, imponiendo en la legislación mercantil el método de empresa o de organización, que trate de analizar en su conjunto una serie de actos o contratos conexos conforme su finalidad, según su funcionalidad.

⁶⁰ Lorenzetti, op.cit.: Examinando el problema de la responsabilidad frente a terceros desde la teoría general, cabría decir que ante la ausencia de una persona jurídica, las relaciones con los terceros se regulan sobre el modelo de la obligación con pluralidad de sujetos. Son básicamente mancomunadas, no pudiéndose presumir la solidaridad. No obstante, hay situaciones que derogan este principio. En primer lugar, pueden las partes pactar la solidaridad. En segundo lugar, puede obtenerse el mismo efecto por la actuación del representante. Cuando varios mandantes encargan un negocio a un mandatario en interés común de ellos, no hay solidaridad, salvo que el objeto del negocio fuera indivisible, supuesto en que el tercero podrá reclamarlo en su totalidad a cada uno de los mandantes. En la agrupación de colaboración, la prestación es indivisible, ya que se trata de una "unidad funcional", por lo que la ley habla de solidaridad. En la unión transitoria, la obligación es esencialmente divisible, por lo que la ley se expresa en términos de mancomunación.

⁶¹ Cfme. Lorenzetti, Ricardo, 1995, *Las normas fundamentales del derecho privado*, Ed. Rubinzal Culzoni, Santa Fe p. 147 y ss.

XII. EPÍLOGO

A través de las consideraciones que hemos realizado, se pueden advertir los cambios que se vienen formalizando en el campo de las denominadas "relaciones de organización". En efecto, las relaciones de organización vienen irrumpiendo en un sistema creado bajo las relaciones de cambio. Los acreedores de un contrato bilateral, se vuelven partícipes de una relación de fideicomiso de garantía, ingresando en una relación plurilateral, con normas que imponen actos colectivos colegiales; los centros de imputación antes reservados a la personalidad jurídica, ahora se multiplican con subordinación –en caso de aportes, ciertas deudas, extensión de quiebra, etc., patrimonialización– en fideicomisos, sociedad unipersonal, sociedades de cómodo, etc.-, y porque no refiriéndose a bonistas, obligacionistas, debenturistas, con esas reuniones colegiales colectivas para adoptar "acuerdos" por mayoría (62).

La teoría moderna del patrimonio-afectación, contempla la posibilidad de que existan varias masas independientes de bienes, cuyo común denominador y caracteres distintos a la vez, sean su destino en vista de la

⁶² Recientemente, Raúl Aníbal Etcheverry, *El derecho y la vida moderna. Los llamados "contratos asociativos" y la nueva legislación civil y comercial*, LL del 14 de febrero de 2012, siguiendo esta línea, aunque sin referencia a nuestros trabajos anteriores, concibe lo que denomina "Sistemas Jurídicos Organizados para Administrar y Disponer de un Patrimonio" (SIJAP), apuntando que "En el derecho vigente, los sistemas jurídicos organizados para administrar y disponer de un patrimonio, son establecidos por la ley con fuerte tipicidad y pueden o no tener "personalidad jurídica". Siempre son actores en el mercado y en el derecho. ...Generalmente el objeto de un SIJAP es preciso, determinado y restringido a su precisión legal. El objeto de algún modo, limita y condiciona su funcionamiento, que establece derechos, obligaciones, facultades y deberes. Algunos sistemas jurídicos funcionales y estructurales que mencionamos a modo de ejemplo, podrían ser los siguientes: 1. Formas de la llamada propiedad horizontal, incluidos los consorcios de PH. 2. Sociedades civiles y comerciales. 3. Uniones transitorias de empresas. 4. Acuerdos de colaboración. 5. Consorcios de cooperación. 6. Cooperativas. 7. Asociaciones. 8. Fundaciones. Los negocios fiduciarios de organización, administración o construcción, también son SIJAP y no lo son, los contratos fiduciarios bilaterales o plurilaterales de cambio o las fiducias testamentarias y los fideicomisos de garantía, en la generalidad de los casos. ...A su vez, la regulación de los sistemas de administración de un patrimonio podría cumplirse dentro de un sistema de personalidad jurídica más perfecto y coherente que el actual o bien creando una nueva figura genérica que para facilitar su individualización hemos llamado SIJAP... Una norma especial, debería establecer responsabilidades especiales para el o los órganos de cada sistema de autogestión patrimonial.". Como se advierte, el paralelismo con el intento respecto del sistema de las relaciones de organización que hemos expuesto con anterioridad, resultan patentes.

obtención de ciertos fines económicos-jurídicos (⁶³). El patrimonio ha sido conceptualizado tomando en cuenta el destino que tengan determinados bienes, derechos y obligaciones en relación con un fin jurídico, gracias al cual se organizan legalmente en una forma autónoma” (⁶⁴).

Pero volvemos a insistir, en que las técnicas jurídicas de afectación patrimonial no son solamente la personificación, sino también la patrimonialización como lo es el fondo común operativo de la agrupación de colaboración o el patrimonio de afectación en el fideicomiso, o la creación de centros de imputación especiales en la sociedad conyugal, el bien de familia, como patrimonio de defensa que importa una técnica de desimputación de parte del patrimonio, los peculios, o el sistema de privilegios o derechos reales, incluso los que genera la actuación extraterritorial efectivizado en situaciones concursales, o dentro de los concursos, las formas de liquidación que excluyen a los socios en beneficio de los terceros que asumen la conducción de la empresa, los fondos de garantía en orden a la actividad financiera, asegurativo en seguro de responsabilidad civil obligatorio, son otras técnicas de imputación. Inclusive, las técnicas imputativas no tienen sólo efectos patrimoniales sino que son también formas de ejercer o defenderse de pretensiones, como es la técnica del litis consorcio necesario, activo o pasivo.

⁶³ Recuérdese, que la universalidad de hecho, se distingue de la universalidad jurídica en que sólo comprende una masa de bienes destinados a un fin económico, en cambio la universalidad jurídica es, sobre todo, un conjunto de derechos y obligaciones imputables a la persona. Deviene de esta constatación la “Teoría moderna del patrimonio-afectación”.

⁶⁴ “El patrimonio-afectación en caso de tener realidad jurídica, procederá solo en el supuesto de que la ley le reconozca, mediante declaración expresa, efectos a la afectación de ciertos bienes a un fin determinado, y es ciertamente esa la situación que prevalece en relación a los bienes fideicomitidos, situación que se encuentra prescrita en la ley como una afectación a un fin determinado” Acosta Romero, Miguel; Almazán Alaniz, Pablo Roberto, *Tratado teórico práctico de fideicomiso*, 2ª ed. actualizada, Editorial Porrúa, México, 1997, pág. 276.

Este es un preliminar abordaje de un fenómeno –el de las relaciones de organización- que hace tiempo ha llegado a nuestro sistema jurídico. Y ha llegado para quedarse.

Constituye, pues, una asignatura pendiente de los operadores jurídicos, ahondar en su composición y sistemática, lo que incipientemente creemos haber insinuado.

Cita de este artículo:

MUIÑO, O. M. (2016). "Apostillas en torno a la conceptualización de las relaciones jurídicas de la organización." *Revista IN IURE [en línea]* 15 de Mayo de 2016, Año 6, Vol. 1. pp. 11-46. Recuperado (Fecha de acceso), de <http://iniure.unlar.edu.ar>