

doi.org/10.52611/rdpi.num29.2026.1987

LA CORPORACIÓN Y SU IDENTIDAD JURÍDICA

THE CORPORATION AND ITS LEGAL IDENTITY

*Pascuali Tello, Matías**

Resumen

Este trabajo académico examina la corporación desde una perspectiva jurídica comparada, partiendo de una distinción terminológica fundamental entre los conceptos de “corporación”, “compañía”, “sociedad” y “empresa”, cuya confusión genera problemas al comparar instituciones entre tradiciones jurídicas distintas. Siguiendo el marco funcional propuesto por Reiner Kraakman y otros autores, se identifica el núcleo común a toda corporación: personalidad jurídica, responsabilidad limitada, acciones transferibles, gestión delegada y propiedad de los inversionistas. El artículo reconstruye la trayectoria histórica de la figura corporativa, desde sus antecedentes medievales en gremios y municipios, hasta la corporación moderna descrita por Adolf Berle y Gardiner Means, con su célebre separación entre propiedad y control.

123

PALABRAS CLAVES: corporación; compañía; sociedad; empresa; propiedad; control

Abstract

This academic paper examines the corporation from a comparative legal perspective, starting from a fundamental terminological distinction among the concepts of “corporation”, “company” and “enterprise”, whose conflation

* Profesor investigador y director del Centro de Derecho Regulatorio y de Empresa de la Facultad de Derecho de la Universidad del Desarrollo. Abogado UAI, LLM in International Trade and Commercial Law Oxford Brookes University, MA in Taxation King's College London. Candidato a Doctor en Derecho Tributario y Financiero de la Universidad de Barcelona. Correo electrónico: mpascuali@udd.cl. ORCID: 0000-0002-3627-8018.

Artículo recibido el 12 de septiembre de 2026 y aceptado para su publicación el 5 de octubre de 2026.

creates difficulties when comparing institutions across different legal traditions. Following the functional framework proposed by Reiner Kraakman and co-authors, the paper identifies the common core shared by every corporation: legal personality, limited liability, transferable shares, delegated management, and investor ownership. It then traces the historical trajectory of the corporate form, from its medieval antecedents in guilds and municipalities, through the chartered trading companies of the sixteenth and seventeenth centuries to the modern corporation described by Adolf Berle and Gardiner Means, with its well-known separation of ownership and control.

KEYWORDS: corporation; company; enterprise; ownership; control

Introducción: la corporación y su identidad jurídica

124

El punto de partida de este trabajo es una advertencia terminológica. En el lenguaje corriente, y en no pocas traducciones apresuradas de literatura anglosajona, los términos ‘corporación’, ‘compañía’, ‘sociedad’ y ‘empresa’ se emplean como si fueran sinónimos. No lo son, y la confusión entre ellos tiene consecuencias prácticas relevantes cuando se trata de comparar instituciones entre distintas tradiciones jurídicas.

La *corporation* del *common law* designa, en su acepción técnica, una entidad dotada de personalidad jurídica propia, capital dividido en participaciones transferibles, responsabilidad limitada de sus miembros, gestión delegada en administradores profesionales, y propiedad residual atribuida a los inversionistas. Reinier Kraakman y sus coautores, en la obra que constituye hoy la referencia mundial de derecho societario comparado, identifican precisamente estos cinco atributos: personalidad jurídica, responsabilidad limitada, acciones transferibles, gestión delegada y propiedad de los inversionistas, como el núcleo funcional común a toda corporación, con independencia de la jurisdicción en que se constituya¹. Este núcleo funcional es lo que permite comparar, sin perder rigor, la *corporation* estadounidense, la *Aktiengesellschaft* alemana, la *société anonyme* francesa y la sociedad anónima chilena: todas ellas resuelven, con soluciones técnicas distintas, el mismo problema funcional.

La ‘compañía’ es, en cambio, un término de uso más amplio y menos técnico, que, en algunas tradiciones, la británica, por ejemplo, donde ‘*company*’ es de hecho el término legal preferido sobre ‘*corporation*’, designa lo mismo

¹ Reinier KRAAKMAN *et al.*, *The Anatomy of Corporate Law: A Comparative and Functional Approach*, p. 1.

que la corporación estadounidense, mientras que en español suele emplearse tanto para referirse a sociedades constituidas de modo formal como, en el lenguaje coloquial, a cualquier negocio o empresa sin mayor precisión jurídica. La 'sociedad', por su parte, es la categoría propia de los *Códigos Civiles* y de *Comercio* de tradición continental y, por tanto, la categoría central del derecho chileno, que agrupa bajo un mismo género (el contrato de sociedad) especies muy distintas entre sí: la sociedad colectiva, la sociedad de responsabilidad limitada, la sociedad en comandita y la sociedad anónima, siendo esta última la que, a nivel técnico, equivale a la *corporation* anglosajona. Álvaro Puelma Accorsi, en el primer tomo de su tratado sobre sociedades, obra de referencia obligada para cualquier alumno de derecho comercial chileno, desarrolla en efecto, esta clasificación a partir del contrato de sociedad regulado en el *Código Civil* y especificado en el *Código de Comercio*².

La 'empresa', entonces, es una noción de naturaleza con predominio económico y organizativo, y no solo jurídico-societaria: designa la actividad productiva organizada, con independencia de la forma jurídica, sea esta una sociedad anónima, una sociedad de responsabilidad limitada o una empresa individual. Ricardo Sandoval López, en su tratado de derecho comercial, insiste en esta distinción al advertir que la empresa mercantil puede organizarse en términos jurídicos de muy diversas maneras y que la sociedad, incluida la sociedad anónima, constituye tan solo una de las formas jurídicas posibles, aunque a lo largo de la historia la más exitosa, para organizar una empresa de cierta envergadura³. Alberto Lyon Puelma profundiza esta idea desde la teoría general de la persona jurídica, mostrando que la personalidad jurídica, atributo de la sociedad y no de la empresa en sí misma, es en efecto lo que permite a aquella ser titular de derechos y obligaciones distintos de los de sus socios⁴.

125

A diferencia de lo que ocurre en algunos ordenamientos que consagran una noción en cierta medida uniforme de empresa, el sistema jurídico chileno presenta una marcada fragmentación conceptual. Las legislaciones laboral, tributaria, concursal y de fomento económico manejan delimitaciones propias, adaptadas a los fines regulatorios de cada disciplina. En consecuencia, más que un concepto unitario, el derecho chileno reconoce una pluralidad de conceptos de empresa, cuya extensión y alcance dependen del contexto normativo específico en que son utilizados⁵.

² Álvaro PUELMA, *Sociedades*, p. 60.

³ Ricardo SANDOVAL, *Derecho comercial*, p. 103.

⁴ Alberto LYON, *Personas jurídicas*, p. 37.

⁵ La comprensión funcional de la empresa, por ejemplo, ha sido destacada desde el ámbito del derecho laboral. José Ugarte ha sostenido que el concepto contenido en el art. 3.º del *Código del Trabajo* no puede reducirse a una mera referencia a la personalidad jurídica,

La jurisprudencia de la Corte Suprema refleja, asimismo, esta diversidad conceptual. En materias laborales y previsionales, el tribunal ha tendido a privilegiar una interpretación material del fenómeno empresarial, inspirada en el principio de primacía de la realidad y orientada a identificar al verdadero empleador detrás de estructuras societarias complejas. En cambio, en los ámbitos civil, comercial y tributario, la misma Corte suele adoptar una aproximación en gran medida más formalista, respetando la autonomía patrimonial de las personas jurídicas y preservando la separación entre sociedades distintas, aun cuando pertenezcan a un mismo grupo empresarial. La excepción está constituida por los supuestos de fraude, simulación o abuso de la personalidad jurídica, en los cuales puede justificarse el recurso a la doctrina del levantamiento del velo corporativo. Como han observado Felipe Valenzuela y León Carmona, la recepción de esta doctrina en Chile ha sido progresiva, pero cautelosa, configurándose como un remedio excepcional destinado a evitar usos ilícitos o abusivos de la personalidad jurídica antes que como una regla general de imputación de responsabilidades⁶.

126

Estas observaciones exceden el problema específico de la empresa, pero resultan ilustrativas para el objetivo de este trabajo. Si incluso una noción tan ampliamente utilizada como la de empresa carece en el derecho chileno de un significado uniforme y estable, resulta aún más necesario precisar el alcance de categorías provenientes de tradiciones jurídicas distintas. La experiencia chilena demuestra que conceptos próximos entre sí pueden cumplir funciones diversas y adquirir significados distintos según el contexto normativo en que se empleen.

A la luz de lo anterior, puede apreciarse mejor la utilidad de distinguir entre corporación, compañía, sociedad y empresa. Fijar esta cuádruple distinción no es, entonces, un preciosismo terminológico, sino la herramienta conceptual que permitirá a lo largo de este trabajo contrastar con rigor el derecho chileno con el derecho comparado, y entender por qué ciertos debates que parecen versar sobre “la corporación” en la literatura anglosajona (por ejemplo, sobre responsabilidad social corporativa o gobierno corporativo) se re-

pues se encuentra orientado a identificar la realidad organizacional sobre la cual se proyectan los derechos colectivos de los trabajadores. José Luis UGARTE, “El concepto legal de empresa y el derecho laboral: cómo salir del laberinto”, pp. 185-213. En términos similares, Patricio Yáñez ha destacado que la empresa constituye una unidad económica y organizativa cuyo significado jurídico debe interpretarse atendiendo a las finalidades propias del derecho del trabajo más que a las estructuras societarias utilizadas para su configuración. Patricio YÁÑEZ, “Acerca del concepto de empresa en el Código del Trabajo”, pp. 33-137.

⁶ Felipe VALENZUELA, “La teoría del levantamiento del velo corporativo en la jurisprudencia de la Corte Suprema. Influencia, desarrollo y aplicación”, pp. 9-32; León CARMONA, “La doctrina del levantamiento del velo en el derecho privado chileno. Comentario a Sentencia de la Corte Suprema de 16 de octubre de 2017, Rol N° 18.236-2017”, pp. 281-293.

fieren, en términos técnicos, a un fenómeno mucho más restringido, la gran sociedad anónima abierta, que el universo total de las empresas de un país.

I. Historia de la corporación

1. ORÍGENES MEDIEVALES

Contra la imagen difundida de que la corporación es una invención del capitalismo industrial, la historiografía jurídica muestra que la idea de una entidad colectiva con personalidad propia, distinta de sus miembros individuales, es con creces más remota. John Micklethwait y Adrian Wooldridge, en su historia divulgativa, pero rigurosa de la corporación, sitúan antecedentes ya en asociaciones mercantiles y religiosas de la Antigüedad, pero identifican en los gremios, universidades y municipalidades de la Europa medieval las primeras entidades colectivas por completo reconocidas por el derecho como sujetos con capacidad de actuar, poseer bienes y comparecer en juicio con independencia de la identidad cambiante de sus miembros⁷.

Esta intuición histórica fue sistematizada, ya en el plano más bien teórico, por la escuela alemana de derecho público del siglo XIX, cuya figura central es Otto von Gierke. En su obra sobre las teorías políticas de la Edad Media, traducida y prologada por Frederic William Maitland, quien la introdujo en el mundo anglosajón, desarrolló la llamada *Genossenschaftstheorie* o teoría de la corporación como agrupación real (*real entity*), sosteniendo que gremios, universidades y municipios medievales no eran ficciones jurídicas creadas por concesión del soberano, sino agrupaciones sociales reales dotadas de una voluntad colectiva genuina, anterior y en cierto sentido independiente del reconocimiento estatal⁸. El propio Frederic Maitland, en un ensayo posterior de gran influencia sobre la doctrina angloamericana, retomó esta discusión bajo el título de la distinción entre personalidad moral y personalidad jurídica, advirtiendo sobre los riesgos de tratar a la corporación como una mera ficción sin correlato social real⁹.

Para efectos de este trabajo, el punto que interesa retener de esta unidad es el siguiente: la pregunta sobre si la corporación es una “ficción” creada por el derecho o una “realidad” social que el derecho reconoce sin más, pregunta que Otto von Gierke y Frederic Maitland plantearon a propósito de

127

⁷ John MICKLETHWAIT & Adrian WOOLDRIDGE, *The Company: A Short History of a Revolutionary Idea*, chap. 1.

⁸ Otto VON GIERKE, *Political Theories of the Middle Age*, p. 30.

⁹ Frederic William MAITLAND, “Moral Personality and Legal Personality”, p. 74.

gremios y municipios medievales, es en rigor la misma pregunta que, siglos después, seguirá dividiendo a la doctrina sobre la naturaleza de la sociedad anónima moderna, y que se retomará más adelante bajo el nombre de la teoría de la corporación como sujeto autónomo.

2. REVOLUCIÓN COMERCIAL Y COMPAÑÍAS COLONIALES

El segundo gran salto histórico se produce con la aparición, a comienzos del siglo XVII, de las compañías comerciales de capital dividido en acciones transferibles, diseñadas en específico para financiar el comercio de larga distancia con Asia y las colonias. Nick Robins, en su historia de la Compañía Inglesa de las Indias Orientales, fundada en 1600, apenas dos años antes que su rival y contemporánea, la VOC, fundada en 1602, muestra cómo la innovación decisiva de estas compañías no fue el comercio colonial en sí mismo, sino el mecanismo jurídico-financiero que lo hizo posible a la escala requerida: la división del capital social en pequeñas participaciones alicuotas, negociables entre inversionistas, que permitía reunir sumas de capital muy superiores a las que cualquier comerciante individual o sociedad de personas tradicional podía aportar, distribuyendo de manera simultánea entre un número creciente de inversionistas el riesgo, considerable, de cada expedición¹⁰.

128

Esta innovación, capital dividido en acciones, responsabilidad limitada de los aportantes, continuidad de la compañía más allá de cada expedición particular, es, en sentido estricto, el antecedente técnico directo de la sociedad anónima contemporánea, y así lo reconoce también la doctrina chilena: Ricardo Sandoval López señala con exactitud que el origen de las sociedades anónimas se vincula a las compañías creadas para el comercio con las Indias Orientales, y que fue de hecho la necesidad de reunir grandes capitales y repartir los riesgos del comercio colonial lo que dio origen a la idea de dividir el capital en acciones. John Micklethwait y Adrian Wooldridge completan el cuadro histórico mostrando cómo, tras el colapso especulativo conocido como la “burbuja de los Mares del Sur” (1720) y la consiguiente Ley de Sociedades por Burbujas (Bubble Act), que restringió con severidad la constitución de compañías por acciones en Inglaterra durante más de un siglo, la forma corporativa resurgió de modo progresivo a lo largo del siglo XIX, primero mediante concesión estatal caso por caso y, por último, mediante regímenes de constitución libre bajo registro general, culminando en la Ley de Sociedades inglesa de 1844 y sus sucesivas reformas. Ron Harris ha reconstruido

¹⁰ Nick ROBINS, *The Corporation That Changed the World: How the East India Company Shaped the Modern Multinational*, p. 1.

con detalle este periodo de transición, de la compañía por concesión regia a la compañía de constitución libre, mostrando que la generalización del régimen de responsabilidad limitada no fue un desarrollo lineal ni inevitable, sino el resultado de un debate político e ideológico intenso sobre los riesgos de permitir que cualquier grupo de inversionistas limitara su responsabilidad frente a los acreedores de la empresa¹¹.

3. CORPORACIÓN MODERNA

El tercer momento histórico decisivo se sitúa ya en el siglo XX, y tiene como hito bibliográfico indiscutido la obra de Adolf A. Berle y Gardiner C. Means, *The Modern Corporation and Private Property*, publicada en 1932 en pleno contexto de la Gran Depresión estadounidense. Documentaron empíricamente un fenómeno que transformaría por completo la comprensión jurídica y económica de la gran corporación: la creciente separación entre la propiedad del capital social, dispersa entre un número creciente de accionistas, cada uno con una participación de pequeñas proporciones, y el control efectivo de la corporación, que en la práctica quedaba en manos de administradores profesionales no siempre propietarios de una fracción significativa del capital¹².

Esta separación entre propiedad y control, el hallazgo central, tiene consecuencias que se proyectan sobre el resto del programa: si quienes en efecto controlan la corporación (los administradores) no son quienes soportan en su totalidad el riesgo económico de sus decisiones (los accionistas dispersos), surge un problema de alineación de incentivos, hoy conocido en su sentido técnico como “problema de agencia”, que constituirá, como se verá más adelante, el punto de partida de toda la teoría contractualista de la corporación desarrollada con posterioridad por Jensen y Meckling.

Conviene advertir, que el fenómeno descrito por Adolf Berle y Gardiner Means, propiedad dispersa, control gerencial, es característico del modelo estadounidense y británico, pero está lejos de ser universal. Mark J. Roe ha mostrado, en un estudio comparado de gran influencia, que en la mayor parte de las economías avanzadas, Alemania, Francia, Italia, Japón, la propiedad corporativa permanece históricamente concentrada en bloques de control (familias, bancos, otras empresas), y que esta diferencia no obedece a razones del todo técnicas o de eficiencia económica, sino a factores políticos: en particular, a la fuerza relativa de las presiones de la socialdemocracia europea

129

¹¹ Ron HARRIS, *Industrializing English Law: Entrepreneurship and Business Organization, 1720-1844*, chaps. 1 and 7.

¹² Adolf A. BERLE & Gardiner C. MEANS, *The Modern Corporation and Private Property*, p. 47.

de posguerra sobre la gran empresa, que habría desincentivado la dispersión accionaria al incrementar los costos de agencia entre accionistas dispersos y administradores sujetos a fuertes presiones sociales y laborales¹³. Este hallazgo de Mark Roe resultará central para la discusión comparada entre Alemania y Estados Unidos que se propone en la unidad de casos, y para la pregunta, sobre qué modelo de gobernanza corporativa resulta más adecuado para una economía de propiedad concentrada como es por tradición, la chilena.

II. Definiciones y evolución conceptual

Una vez fijada la trayectoria histórica de la corporación, este trabajo aborda la esencial pregunta teórica: ¿qué es, en definitiva, una corporación? La doctrina no ofrece una respuesta única, sino tres grandes familias de teorías, que conviene presentar de manera sucesiva y luego realizar un contraste crítico entre ellas.

130

1. CORPORACIÓN COMO SUJETO AUTÓNOMO

La primera familia teórica sostiene que la corporación es, o debe tratarse a nivel jurídico, como un sujeto autónomo, con fines propios y capacidad de acción independiente de la de sus miembros individuales. Esta es, en términos generales, la herencia directa de la teoría de la entidad real de Otto von Gierke ya examinada y proyectada sobre la sociedad anónima moderna.

John Dewey, en un artículo, que sigue siendo lectura obligada en cualquier curso avanzado de teoría de la corporación, advirtió, sin embargo, sobre los riesgos metodológicos de esta discusión. Mostró que las distintas teorías sobre la personalidad jurídica corporativa, la teoría de la ficción, que ve en la corporación una creación artificial del Estado; la teoría de la entidad real, que ve en ella una agrupación social genuina y la teoría simbólica, que reduce la personalidad jurídica a una mera abreviatura conveniente para designar un conjunto de relaciones jurídicas entre individuos, funcionan, en la práctica judicial, menos como descripciones neutrales de una realidad preexistente que como herramientas retóricas que los tribunales emplean de forma selectiva para justificar la solución que, por otras razones sustantivas, consideran

¹³ Mark J. ROE, *Political Determinants of Corporate Governance: Political Context, Corporate Impact*, p. 17.

deseable en cada caso¹⁴. Su advertencia es valiosa como metodología: invita a no tomar ingenuo partido por una u otra teoría de la personalidad jurídica como si se tratara de una cuestión del todo conceptual, sino a preguntar, en cada caso concreto, qué consecuencias prácticas se derivan de adoptar una u otra caracterización.

2. CORPORACIÓN COMO CONTRATO

La segunda familia teórica, de origen más reciente y hoy dominante en buena parte de la literatura de análisis económico del derecho, sostiene que la corporación no es sino un nexo de contratos (*nexus of contracts*) entre los distintos partícipes de la empresa, accionistas, administradores, acreedores, trabajadores, sin que exista, más allá de dicha red contractual, ninguna entidad sustantiva adicional que deba postularse.

El artículo fundacional de esta corriente es el de Michael C. Jensen y William H. Meckling sobre la teoría de la firma, que retoma en efecto, el problema de agencia identificado por Adolfo Berle y Gardiner Means, examinado más atrás y lo formaliza en el plano económico: cuando el “principal” (el accionista) delega la gestión de sus recursos en un “agente” (el administrador), surgen por fuerza, costos de agencia, derivados tanto de la divergencia de intereses entre ambos como de los costos de supervisión y de aseguramiento (*bonding*) necesarios para alinear dichos intereses¹⁵. Desde esta óptica, el derecho societario no es sino el conjunto de reglas que reducen dichos costos de agencia, facilitando, pero no sustituyendo, la negociación contractual entre las partes.

Frank H. Easterbrook y Daniel R. Fischel llevaron esta tesis a su formulación jurídica más plena, sosteniendo que la inmensa mayoría de las normas de derecho societario son, y deben ser, no más que supletorias (*default rules*): reglas que las partes habrían pactado por voluntad propia de no mediar los costos de transacción que hacen prohibitivo negociar cada aspecto de la relación societaria caso por caso, y que, por tanto, el derecho se limita a proporcionar como “formulario estándar” eficiente, dejando a las partes en libertad de apartarse de dichas reglas mediante pacto expreso siempre que no medien razones imperativas de protección de terceros¹⁶.

Esta perspectiva contractualista ha encontrado un desarrollo en particular influyente en el derecho societario latinoamericano de las últimas dos

131

¹⁴ John DEWEY, “The Historic Background of Corporate Legal Personality”, p. 660.

¹⁵ Michael C. JENSEN & William H. MECKLING, “Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure”, p. 315.

¹⁶ Frank H. EASTERBROOK & Daniel R. FISCHEL, *The Economic Structure of Corporate Law*, chap. 1.

décadas a través de la obra de Francisco Reyes Villamizar, artífice de la reforma colombiana que introdujo la sociedad por acciones simplificada (Ley n.º 1258 de 2008). Ahí explica la existencia misma de la forma societaria, frente a la alternativa de una contratación directa en el mercado sin estructura organizativa alguna, centrada en términos de costos de contratación: la sociedad surge, según su análisis, cuando los importes de negociar y hacer cumplir contratos bilaterales sucesivos entre múltiples partícipes superan los gastos de establecer, de una vez, una estructura organizativa común que reduzca dichos costos de manera recurrente. Este análisis, formulado a propósito del derecho colombiano, resulta de suyo aplicable a la reflexión sobre la eventual introducción en Chile de formas societarias más flexibles y en el ámbito contractual maleables, cuestión que puede plantearse como ejercicio de aplicación práctica de la teoría estudiada.

3. CORPORACIÓN COMO ORGANIZACIÓN ECONÓMICA

132

La tercera familia teórica, por último, explica la corporación no ya como sujeto autónomo ni como mero nexo de contratos, sino como una organización económica, una alternativa institucional al mercado, destinada a coordinar recursos, personas y procesos de manera más eficiente de lo que permitiría la contratación descentralizada en el mercado abierto.

El origen de esta corriente se remonta al artículo de Ronald H. Coase sobre la naturaleza de la firma, que se pregunta por qué existen empresas si, según la teoría económica neoclásica estándar, el mercado debería bastar para coordinar con eficiencia toda la actividad económica mediante el sistema de precios. Su respuesta, que le valdría décadas después el Premio Nobel de Economía, es que utilizar el mecanismo de precios del mercado no es gratuito: existen costos de transacción (de búsqueda de información, de negociación, de redacción y ejecución de contratos) que la organización jerárquica interna de la empresa puede, en determinadas circunstancias, evitar o reducir en alto grado, y que la empresa existe precisamente hasta el punto en que dichos ahorros de costos de transacción compensan aquellos de otra naturaleza, de la organización jerárquica interna¹⁷.

Oliver E. Williamson desarrolló y sistematizó esta intuición seminal mediante lo que hoy se conoce como economía de los costos de transacción, identificando las variables, especificidad de los activos involucrados, incertidumbre de la transacción, frecuencia con que esta se repite, que establecen si una determinada actividad económica se organiza con mayor eficiencia a

¹⁷ Ronald H. COASE, "The Nature of the Firm", p. 392.

través del mercado, vía contratos relacionales de mediano plazo o por su integración jerárquica dentro de una misma organización empresarial¹⁸.

Estas tres teorías, sujeto autónomo, contrato, organización económica, no son de naturaleza excluyentes entre sí, sino que iluminan aspectos distintos de un mismo fenómeno complejo. De hecho, la propia obra de Reinier Kraakman y sus coautores integra buena parte de estas perspectivas dentro de un marco funcional común, al sostener que, cualquiera sea la teoría de fondo que se adopte sobre la naturaleza última de la corporación, todo derecho societario debe resolver los mismos tres problemas de agencia, entre administradores y accionistas, entre accionistas mayoritarios y minoritarios, y entre los accionistas como clase y los terceros vinculados a la empresa (acreedores, trabajadores), lo que permite comparar soluciones jurídicas muy distintas unas de otras, a partir de la función que cumplen, y no solo de su forma técnica¹⁹.

Conclusiones

Las cinco unidades precedentes no son compartimentos estancos, sino momentos sucesivos de una misma indagación, y conviene, al cerrarlas, hacer explícito el hilo que las recorre. Ese hilo comienza en una advertencia en apariencia menor: la distinción entre corporación, compañía, sociedad y empresa, y termina siendo la condición de posibilidad de todo lo demás: solo una vez fijado que el objeto de estudio es un núcleo funcional específico, personalidad jurídica, responsabilidad limitada, acciones transferibles, gestión delegada, propiedad de los inversionistas, y no la totalidad difusa de la actividad económica organizada, resulta legítimo comparar la sociedad anónima chilena con la *corporation* estadounidense, la *Aktiengesellschaft* alemana o la *société anonyme* francesa sin incurrir en falsas equivalencias. La disciplina terminológica de la primera parte es, en ese sentido, menos un punto de partida que se abandona que un criterio de control que debería acompañar cada comparación que se haga en lo sucesivo.

El recorrido histórico de la segunda parte confirma, además, que las preguntas que hoy se formulan sobre la gran sociedad anónima no son nuevas, sino variaciones de una controversia que Otto von Gierke y Frederic Maitland plantearon ya a propósito de gremios y municipios medievales: si la corporación es una ficción concedida por el soberano o una realidad social que

133

¹⁸ Oliver E. WILLIAMSON, *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*, chap. 1.

¹⁹ KRAAKMAN *et al.*, *op. cit.*, p. 2.

el derecho simplemente reconoce. Esa misma tensión reaparece, transformada, en la separación entre propiedad y control que documentaron Adolf Berle y Gardiner Means, y surgirá una vez más, formalizada en lo económico, en el problema de agencia que ocupa el centro de la tercera parte de este estudio. Reconocer esta continuidad tiene un valor pedagógico preciso: evita que se trate a cada autor estudiado como una pieza aislada de erudición, y permite ver, en cambio, que la teoría de la corporación avanza por reformulaciones sucesivas de un mismo problema, qué es la corporación y a quién sirve, no por acumulación de datos inconexos.

134 Debe insistirse, como cierre de la tercera parte, en que las tres familias teóricas examinadas, sujeto autónomo, nexo de contratos, organización económica que reduce costos de transacción, no compiten entre sí por el título de descripción verdadera de la corporación, sino que iluminan facetas distintas de un mismo fenómeno, según la advertencia metodológica de John Dewey y según el propio marco funcional que Reinier Kraakman y sus coautores proponen para integrarlas. La utilidad de esta pluralidad teórica no es un mero academicismo: cada una de las tres corrientes arroja, según se mostró en los casos arriba comentados, consecuencias prácticas distintas, sobre autonomía de gestión, costos de agencia, ahorro de costos de transacción, ante una misma decisión societaria concreta, de modo que un abogado formado tan solo en una de ellas quedaría, en rigor, mal equipado para asesorar con criterio en un caso real.

Este análisis no es un ejercicio de erudición comparada desprovisto de aplicación local. El hallazgo de Mark Roe de que la propiedad dispersa no es la norma universal, sino la excepción histórica ligada a condiciones políticas específicas del mundo anglosajón de posguerra, obliga a preguntarse, con la seriedad que el propio Mark Roe reclama, qué modelo de gobierno societario resulta más adecuado para una tradicional economía de propiedad concentrada como la chilena, en lugar de importar sin mirada crítica soluciones diseñadas para resolver el problema de agencia entre accionistas dispersos y administradores, una dificultad que, en el contexto chileno, suele ceder terreno frente al asunto, distinto, de la relación entre controladores y accionistas minoritarios.

Bibliografía

- BERLE, Adolf A. & Gardiner C. MEANS, *The Modern Corporation and Private Property*, London, Macmillan, 1932.
- CARMONA, León, "La doctrina del levantamiento del velo en el derecho privado chileno. Comentario a Sentencia de la Corte Suprema de 16 de octubre de 2017,

- rol N° 18.236-2017”, en *Revista de Derecho (Coquimbo)*, año 25, n.° 1, Coquimbo, 2018.
- COASE, Ronald H., “The Nature of the Firm”, in *Economica*, vol. 4, No. 16, London, 1937.
- DEWEY, John, “The Historic Background of Corporate Legal Personality”, in *Yale Law Journal* vol. 35, No. 6, New Haven, 1926.
- EASTERBROOK, Frank H. & Daniel R. FISCHER, *The Economic Structure of Corporate Law*, Cambridge, Harvard University Press, 1991.
- HARRIS, Ron, *Industrializing English Law: Entrepreneurship and Business Organization, 1720-1844*, Cambridge, Cambridge University Press, 2000.
- JENSEN, Michael C. & William H. MECKLING, “Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure”, in *Journal of Financial Economics*, vol. 3, Issue 4, Amsterdam, 1976.
- KRAAKMAN, Reinier et al., *The Anatomy of Corporate Law: A Comparative and Functional Approach*, 3.ª ed., Oxford, Oxford University Press, 2017.
- LYON PUELMA, Alberto, *Personas jurídicas*, Santiago, Ediciones Universidad Católica de Chile, 2003.
- MAITLAND, Frederic William, “Moral Personality and Legal Personality, 1903”, reprinted in David RUNCIMAN & Magnus RYAN (eds.), *State, Trust and Corporation*, Cambridge, Cambridge University Press, 2003.
- MICKLETHWAIT, John & Adrian WOOLDRIDGE, *The Company: A Short History of a Revolutionary Idea*, Modern Library, 2003.
- PUELMA ACCORSI, Álvaro, *Sociedades*, 2.ª ed., Santiago, Editorial Jurídica de Chile, 1998, tomo I.
- REYES VILLAMIZAR, Francisco, *Derecho societario*, 4.ª ed., Bogotá, Temis, 2020, tomo I.
- ROBINS, Nick, *The Corporation That Changed the World: How the East India Company Shaped the Modern Multinational*, 2.ª ed., London, Pluto Press, 2012.
- ROE, Mark J., *Political Determinants of Corporate Governance: Political Context, Corporate Impact*, Oxford, Oxford University Press, 2003.
- SANDOVAL LÓPEZ, Ricardo, *Derecho comercial*, 7.ª ed., Santiago, Editorial Jurídica de Chile, tomo I.
- UGARTE, José Luis, “El concepto legal de empresa y el derecho laboral: cómo salir del laberinto”, en *Revista Chilena de Derecho Privado*, n.° 20, Santiago, 2023.
- VALENZUELA, Felipe, “La teoría del levantamiento del velo corporativo en la jurisprudencia de la Corte Suprema. Influencia, desarrollo y aplicación”, en *Revista de Derecho (Valdivia)*, vol. 39, n.° 1, Valdivia, 2026.
- VON GIERKE, Otto, *Political Theories of the Middle Age*, trad. e introd. de Frederic W. Maitland, Cambridge, Cambridge University Press, 1900.
- WILLIAMSON, Oliver E., *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*, New York, Free Press, 1985.
- YÁÑEZ, Patricio, “Acerca del concepto de empresa en el Código del Trabajo”, en *Revista Chilena de Derecho del Trabajo y de la Seguridad Social*, vol. 1, n.° 1, Santiago, 2010.

Siglas y abreviaturas

<i>al.</i>	<i>alii</i>
art.	artículo
chap.	chapter
chaps.	chapters
doi	Digital Object Identifier
ed.	edición
eds.	editores
introd.	introducción
LLM	Master of Laws
MA	Master of Arts
n.º <i>a veces</i> Nº	número
No.	number
<i>op. cit.</i>	<i>opere citato</i>
ORCID	Open Researcher and Contribution ID
p.	página
pp.	páginas
trad.	traducción
UAI	Universidad Adolfo Ibáñez
VOC	Compañía Holandesa de las Indias Orientales
vol.	volumen