

Benito Arruñada*

Un análisis crítico del entorno institucional de la empresa**

Barcelona, enero de 2003

Publicado en: *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, núm. 4, 2002, 107-132.

1. Introducción

El presente artículo analiza el entorno institucional en que se desarrollan la actividad empresarial en España. Se efectúa este análisis desde la perspectiva teórica de la “Nueva Economía Institucional”, que entiende a la empresa como un mecanismo para reducir los costes inherentes a los intercambios económicos y hacer así posible la especialización. Esta función reductora de costes de intercambio se lleva a cabo dentro de un marco institucional que viene dado, sobre todo, por: las leyes, que pueden mejorar la racionalidad de las partes, a las que proporcionan contratos estándar y mecanismos de autocontrol, así como evitar externalidades; los tribunales de justicia, que aspiran a completar los contratos y desarrollar la legislación; y la labor policial, que debe garantizar la ejecución de las decisiones judiciales y el respeto a los derechos de propiedad.

Por desgracia, el que las instituciones cumplan, o no, esta función reductora de los costes contractuales no está asegurado. Como toda creación humana, las instituciones y, más en concreto, la actividad estatal que condiciona en gran medida su funcionamiento resultan de la confluencia de intereses individuales. El logro de finalidades que trascienden dichos intereses individuales, como es la producción de bienes públicos, depende de cuáles sean los incentivos de los participantes en el juego político y, en especial, del grado de competencia existente en ese juego o mercado. Cuando esta competencia es escasa o imperfecta, pueden alcanzarse equilibrios ineficientes, en los que la consecución de objetivos individuales perjudica el logro del bien común. En el caso que nos ocupa, estos equilibrios acaban manifestándose como mayores costes para la contratación empresarial.

El presente artículo examina ambas vertientes de las soluciones institucionales, atendiendo tanto a la reducción de costes contractuales como a las repercusiones de los fallos del proceso político en el funcionamiento institucional. Se emplea un concepto de desarrollo económico y

* Catedrático de Organización de Empresas, Universidad Pompeu Fabra. Trias Fargas, 25; 08005-Barcelona (benito.arrunada@econ.upf.es; <http://www.econ.upf.es/~arrunada>).

** Este trabajo constituye una versión más aplicada de dos trabajos previos (Arruñada, 2001, 2002). En aras de la brevedad, se han suprimido también las referencias de carácter teórico. Su realización ha contado con el apoyo del MCYT a través del proyecto SEC2002-04471-C02-02.

empresarial que identifica éste con la especialización de los recursos, restringida por el carácter costoso de los intercambios. Concebida la empresa como un medio para reducir los costes de intercambio que limitan la especialización, el estudio de los factores ambientales que intervienen en la contratación nos permitirá identificar qué factores institucionales condicionan la actividad y el desarrollo empresarial, el cual se concreta, en última instancia, en una mayor especialización de los recursos productivos¹.

2. El proceso contractual

La especialización de los recursos productivos incrementa su productividad y es el principal motor del desarrollo económico. Sin embargo, la especialización sólo es útil si los productores intercambian sus recursos y productos, entre sí y con los consumidores. El carácter costoso de estos intercambios constituye el freno principal a la especialización y el desarrollo. Para realizarse, todo intercambio requiere que su contenido se defina y que las obligaciones en que consiste se cumplan. Cabe distinguir así dos tipos esenciales de problemas, relacionados con el perfeccionamiento y la salvaguardia del intercambio. Convendremos en denominar como “perfeccionamiento” contractual (*contractual completion*) la definición de las obligaciones cuyo cumplimiento constituye el contenido del propio intercambio, mientras que designaremos como “salvaguardia” (*enforcement*) el conjunto de mecanismos que aseguran el cumplimiento de dichas obligaciones.

Las carencias y asimetrías informativas, así como el autointerés que guía la actuación de los individuos explican la variedad y complejidad de los mecanismos e instituciones, tanto privados como sociales, utilizados para “perfeccionar” los contratos, esto es, para definir con total precisión las condiciones del intercambio, el conjunto de compromisos entre las partes. Esta definición de condiciones puede producirse antes o después de la contratación y ser efectuada por las partes o por diversas instituciones sociales, sobre todo por el sistema jurídico-judicial, cuya participación reduce en gran medida la gravedad del problema informativo.

Existen cuatro modalidades de perfeccionamiento: (a) Los *contratos explícitos*, donde las partes establecen una correspondencia expresa entre un conjunto limitado de las muchas situaciones posibles y los pasos a dar en cada una de ellas. (b) Las *normas*, ya se trate de usos consuetudinarios o de leyes, que proporcionan a las partes un contrato estándar muy detallado, llenan muchos de los vacíos que las partes hayan dejado en su contrato explícito y predeterminan este contrato explícito cuando así lo considera necesario el legislador. (c) Las *reglas y órganos* de decisión establecidos por las partes, conformando contratos relacionales capaces de proporcionar soluciones eficientes a un amplio conjunto de situaciones no previstas *ex ante*. (d) Las *decisiones judiciales*, que actúan como “cierre” final de la contratación, suministrando soluciones a todas las restantes situaciones imprevistas y desarrollando con gran detalle, mediante la producción de jurisprudencia, el contrato estándar que provee la legislación. A su vez, el abanico de posibilidades se amplía al considerar que una o varias partes pueden representar un papel protagonista en las soluciones particulares y que la contratación institucionalizada puede tener lugar de forma más o menos centralizada.

¹ No se aborda en este trabajo la naturaleza que adquiere desde esta perspectiva teórica el problema de los objetivos y las estrategias empresariales, sobre los cuales el lector interesado puede consultar ARRUÑADA (1996, pp. 46-53; 1998, pp. 132-135).

Sea cual sea el contenido del intercambio así definido, la proclividad de los individuos a anteponer el logro de sus propios intereses les exige disponer salvaguardias que aseguren el cumplimiento de sus obligaciones. El funcionamiento de estas salvaguardias requiere diversos grados de observabilidad acerca de las variables que definen dicho cumplimiento y este criterio informativo permite clasificarlas en tres categorías: (a) Las salvaguardias *morales* (*first-party enforcement*), en las que el propio individuo obligado a cumplir es quien evalúa y, eventualmente, sanciona el incumplimiento. La evaluación la realiza respecto a su propio código moral y la sanción consiste en un cierto sufrimiento psicológico que toma la forma, según los casos, de remordimiento, mala conciencia, pérdida de autoestima, etc. (b) Las salvaguardias *contractuales* (*second-party enforcement*) se basan en mecanismos disciplinarios ejecutados por las propias partes (como la no repetición de transacciones, la apropiación de rehenes, etc.) y sólo requieren, por ello, que la parte beneficiaria esté en disposición de observar el grado de cumplimiento y sancionarlo. (c) Las salvaguardias *externas* (*third-party enforcement*), por último, necesitan de terceros para la verificación del cumplimiento. La verificación y sanción externa puede efectuarse mediante decisores y aparatos centralizados y descentralizados. Los centralizados son los *árbitros y jueces* y sus correspondientes sistemas sancionadores. Los mecanismos descentralizados incluyen, en el ámbito económico, la actuación cuasi-judicial del propio *mercado* y, en un terreno más amplio, los sistemas, generalmente informales, mediante los cuales muchos grupos humanos deciden la entrada y eventual expulsión de sus miembros y vigilan y sancionan su comportamiento.

Estas soluciones contractuales pueden funcionar como sustitutos o como complementos. En principio, las leyes contienen numerosas reglas dispositivas, para las cuales la voluntad de las partes domina lo establecido en el texto legal, que sólo rige en ausencia de disposición privada al respecto. Esta situación es la dominante tanto en las codificaciones europeas del siglo XIX como en el *Common Law* anglosajón. Sin embargo, esta prelación se ha invertido en muchas leyes posteriores, sobre todo en las promulgadas durante la segunda mitad del siglo XX, en las cuales la proporción de normas imperativas es considerable incluso en el ámbito de las transacciones mercantiles. Por otro lado, casi todo el perfeccionamiento privado *ex post* está subordinado a la vía judicial, de modo que a las partes les resulta generalmente imposible privarse *ex ante* de la posibilidad (no siempre deseable) de apelar *ex post* sus decisiones. Por estas razones, más que complementariedad entre soluciones, se producen ahora numerosos casos de interferencia, en los que las soluciones institucionales reducen ineficientemente el ámbito de las soluciones particulares.

En cuanto a los efectos entre soluciones *ex ante* y *ex post* son muy variados. Por un lado, en el terreno privado, podría pensarse que cuanto más se perfeccione el contrato *ex ante* menor necesidad existirá de hacerlo *ex post*. Sin embargo, el funcionamiento de reglas y órganos de decisión *ex post* hace más necesario dedicar recursos al perfeccionamiento *ex ante*. En el terreno institucional, se produce una interacción peculiar: en la medida en que la litigación desemboque en jurisprudencia, se desarrollará más intensamente el perfeccionamiento *ex ante* y es de esperar que se reduzca el recurso a la litigación.

En resumen, los participantes en la empresa no se relacionan entre sí en un espacio vacío, sino dentro de un entorno institucional altamente desarrollado. Esta dimensión institucional no es un complemento sino la característica fundamental del proceso contractual. Por este motivo, el análisis estratégico no sólo requiere conocer los mecanismos automáticos de información y salvaguardia propios del mercado sino también cómo interactúan con el derecho, las restricciones sociales y, en última instancia, los condicionantes de orden moral. Se examinan las interacciones entre estos elementos institucionales a continuación, haciendo

abstracción de las soluciones morales y sociales, sobre las cuales la intervención política y estratégica es menos decisiva.

3. Perfeccionamiento ex ante del contrato por las leyes

3.1. Óptimo institucional

Con independencia del grado de detalle que pueden introducir las partes al contratar, el contenido y las condiciones del intercambio vienen definidas por el conjunto de normas vigentes en el ámbito jurisdiccional al que se somete la contratación. Cuando tienen lugar en un medio institucional de carácter jurídico, los intercambios se efectúan de acuerdo con un contrato muy extenso y ello aunque las partes sólo hayan acordado expresamente los elementos más básicos del intercambio. Gracias a este soporte legal, las partes no necesitan definir sendos conjuntos de contingencias y compensaciones. Pueden limitarse, en cambio, a adaptar el contrato estándar, de gran complejidad y extensión, que, tanto de forma explícita (leyes y jurisprudencia) como implícita (mecanismos de solución de conflictos, incluyendo la litigación judicial), les proporciona el entorno institucional. Estas herramientas institucionales son las que permiten completar o perfeccionar efectivamente la mayor parte de los intercambios. El coste de la contratación se ve así reducido de forma notable y las partes utilizan contratos muy detallados sin necesidad de escribirlos o ni tan siquiera conocerlos. En otras palabras: los costes de escribir los contratos, de definir el contenido del intercambio, son reducidos porque los contratos se escriben a través de una vía institucional, mediante el derecho e instituciones anexas, no en un tú a tú directo entre las partes.

Cabe considerar por ello esta vertiente institucional del perfeccionamiento contractual como un mecanismo de racionalización. La racionalidad de las partes al contratar es ciertamente limitada, pues el contrato no suele tener la entidad suficiente ni las partes están normalmente en condiciones tales que les compense dedicar los recursos que serían precisos para perfeccionarlo, ni tan siquiera hasta el punto de definir por sí mismas el contenido del intercambio en un conjunto de contingencias probables. Esta limitación se refiere, sin embargo, a la racionalidad *intelectual* de las partes, consecuencia directa del pensamiento humano. Al reposar en el derecho, las partes optan por basar el perfeccionamiento del contrato en una racionalidad de tipo *evolutivo*, cuyas soluciones se alcanzan como consecuencia inconsciente de la *interacción* humana y que ha ido generando la mayor y más durable parte del derecho. Las partes pueden así contratar sin conocer en detalle el contenido de sus obligaciones, confiando en la sensatez o eficiencia de su definición legal.

Ciertamente, la consideración del derecho como fruto de la racionalidad evolutiva, y, más aun, el carácter eficiente de las normas, han de interpretarse en términos relativos y no absolutos. El motivo reside en la pervivencia sistemática, al menos a corto plazo, de normas ineficientes, que tienen como origen la aplicación de una racionalidad intelectual defectuosa o, seguramente con más frecuencia, una decisión colectiva ineficiente, motivada por la búsqueda y apropiación de rentas en el terreno legislativo. Con todo, si bien la racionalidad intelectual y los problemas de acción colectiva son importantes en las normas jurídicas, su papel es más importante en la adopción de las diversas reglas, mientras que la supervivencia de éstas a largo plazo, constituyendo un corpus jurídico estable, está regida, al menos en última instancia, por una lógica de adaptación competitiva. En la medida en que así ocurra, podemos confiar en que su contenido sea eficiente.

Normas imperativas y dispositivas

Antes de comentar los fallos típicos del proceso legislativo, conviene precisar las diferencias que existen en el papel que desarrollan los dos tipos principales de normas legales, imperativas y dispositivas, por responder éstas a menudo a lógicas distintas. Por un lado, las normas *dispositivas* son modificables por la voluntad de las partes cuando éstas así lo expresan en el contrato. Encajan, pues, plenamente en la argumentación precedente, ya que su finalidad es reducir el coste de la contratación, proporcionando a los contratantes una solución estandarizada a los problemas más típicos o comunes que se suelen plantear en los distintos tipos de contratos. En cambio, las normas *imperativas* son de obligado cumplimiento por las partes, que no pueden alterarlas ni excluirlas. Su establecimiento se puede justificar por la existencia de fallos en la contratación libre, ya consistan estos fallos en la presencia de efectos externos (por ejemplo, un acuerdo oligopolístico para fijar el precio de venta) o en la irracionalidad de los contratantes (cuando éstos son menores de edad, por ejemplo, o cuando el legislador les supone de algún modo menos competentes, como sucede en las ventas a domicilio).

A pesar de su importancia, la distinción entre normas dispositivas e imperativas se difumina cuando se tiene en cuenta la capacidad coactiva implícita de las normas dispositivas. En una situación de asimetría informativa entre los contratantes, éstos no son enteramente libres a la hora de pactar condiciones que se salgan del marco dispositivo, pues, al intentar hacerlo, corren el riesgo de ser mal interpretados y poner en peligro su posición negociadora y por ende la propia contratación. Una de las funciones de las leyes es evitar a las partes la necesidad de manifestar su deseo de incluir en el contrato formal una determinada cláusula, manifestación que, a menudo, puede generar desconfianza en la contraparte que recibe la propuesta, porque señala que quien la sugiere posee algunas características potencialmente conflictivas (desconfianza, ventaja informativa, y, sobre todo, mala disposición a cumplir). Del mismo modo, la proposición de una cláusula que se separa de lo dispuesto en la norma legal se podría interpretar como una señal de las problemáticas características contractuales que presenta el proponente. En esas condiciones, la norma dispositiva vendría en alguna medida a funcionar como imperativa, por el mero hecho de que es costoso para una de las partes separarse de ella. En la medida en que el problema se presente a una proporción sustancial de contratantes, es de esperar, no obstante, el desarrollo de usos contractuales que eviten el problema. Con todo, el asunto encierra cierta importancia a corto plazo, durante el período de adaptación que sigue a la promulgación de aquellas normas dispositivas que se separan de la pauta consuetudinaria previamente establecida en el correspondiente mercado².

3.2. Exceso de normas imperativas

Las creaciones humanas rara vez responden en su integridad a una lógica de eficiencia y las leyes no son una excepción. Aunque quepa discutir si sus fallos e ineficiencias son más o menos duraderos, las imperfecciones del proceso de decisión colectiva que las genera las convierte en instrumentos útiles para apropiarse de rentas, sin que importe mucho a sus beneficiarios el que se desvirtúe con ello su finalidad facilitadora, convirtiéndolas así en un lastre para la contratación privada, el intercambio y, en suma, la especialización productiva.

² El asunto tiene la mayor importancia en España, pues parece detectarse cierta tendencia a la proliferación de normas dispositivas que establecen pautas diferentes a las consuetudinarias. Es éste el caso, por ejemplo, del Código Olivencia para el buen gobierno de las sociedades mercantiles (CNMV, 1998) y del Proyecto de Código de buenas prácticas comerciales (DGCI, 1998).

En el ámbito del derecho privado, cabe distinguir dos tipos de deficiencias, que se traducen en un exceso y un defecto de legislación, los cuales tienden a afectar en mayor medida a las normas imperativas y dispositivas, respectivamente. En ambos casos, se subordina el óptimo social a los intereses privados de las individuos. En el primer caso, al de los contratantes; en el segundo, al de los intermediarios.

Numerosos indicios apuntan a que un buen número de las reglas imperativas que rigen la contratación privada no obedecen a una lógica de efectos externos o racionalidad imperfecta. Responden, en cambio, al deseo de lograr ventajas o redistribuciones de riqueza. Seguramente el origen más importante de ineficiencias en el ordenamiento jurídico se produce cuando algunas de las partes de un contrato o conjunto de contratos preexistentes consiguen legalizar el incumplimiento de sus obligaciones mediante la promulgación de una nueva norma con dos características: tratarse de reglas imperativas y ser aplicadas con carácter retroactivo³.

Supongamos, por ejemplo, que las partes del contrato de arrendamiento fueran completamente libres para pactar cualquier condición de precio y plazo, como son, por ejemplo, alquiler fijo, plazo largo y libertad del arrendatario para rescindir el contrato. Estas condiciones son gravosas para el arrendador, por lo que, al requerir éste como compensación un mayor alquiler, puede que el arrendatario prefiera omitirlas, pactando un precio variable, un plazo más corto o el pago de una indemnización en caso de rescindir el contrato antes de término. Es comprensible, sin embargo, que, tras la firma de contratos de ese tipo, los arrendatarios tengan interés en que se promulguen normas congelando los alquileres (como ocurrió en España en los años 1920 y se consagró en 1946) o introduciendo un régimen de plazo mínimo (como sucedió en los años 1980 tras una liberalización previa), y apoyen a los intermediarios políticos que lo consigan, por mucho que tales normas perjudiquen a los futuros arrendatarios.

El problema no afecta sólo a los contratos de alquiler, sino a todo tipo de contratos, siendo los ejemplos tan abundantes y variados como las mismas cláusulas contractuales: los deudores querrán que se haga más difícil a los acreedores cobrar sus deudas; los accionistas minoritarios tendrán interés en que se aumenten los derechos de las minorías en las sociedades por acciones; los trabajadores que hayan contratado su empleo sin derecho a indemnización por despido lucharán porque ésta se establezca legalmente; etc. En todos estos casos, los efectos privados y sociales son semejantes. Desde el punto de vista privado, se produce una transferencia de riqueza: una de las partes que ha suscrito el contrato obtiene un beneficio a costa de la otra. El efecto más nocivo es, sin embargo, de carácter colectivo: las partes de los nuevos contratos se verán obligadas a emplear condiciones ineficientes (este carácter ineficiente lo indica el que no se introdujeran previamente en los contratos, en ausencia de efectos externos o fallos en la racionalidad individual que, de todos modos, podrían tener cabida en los procesos judiciales, sin necesidad de reglas imperativas) o a dedicar recursos para sortear las leyes, todo lo cual reduce el interés de ambas partes en contratar y acaba desperdiciando posibilidades de especialización productiva. No es de extrañar por ello que, en último término, muchas viviendas tiendan a permanecer vacías, que los peores riesgos encuentren difícil obtener crédito, que en las nuevas sociedades mercantiles se prescindiera de socios minoritarios o que numerosos trabajadores potenciales permanezcan sin empleo.

³ Existen también otros procedimientos menos extendidos, como es la introducción de procedimientos de intermediación contractual (por ejemplo, la intervención obligatoria de fedatarios públicos en la contratación crediticia).

La consecuencia general de normas imperativas ineficientes es un encarecimiento de los costes contractuales que, cuando no impiden la especialización productiva, obligan a las partes a emplear fórmulas contractuales subóptimas. Nuestro derecho laboral proporciona numerosos ejemplos de ello, siendo quizá el más característico la tendencia a que los recursos laborales se contraten dentro del marco que proporciona el derecho civil en lugar del derecho laboral. Esencialmente, responde a esta lógica el aumento espectacular de todo tipo de subcontratación, tanto directa como mediante intermediarios, especializados o no, como son, respectivamente, las empresas de trabajo temporal y las pequeñas empresas que han ido proliferando en casi todos los sectores con este fin⁴.

3.3. Déficit de normas dispositivas

Se producen también fallos en el sistema jurídico por un desarrollo insuficiente o inadecuado de las leyes. El origen del problema quizá se encuentre, más que en la búsqueda de rentas por los participantes en la contratación, en la que ejercen los intermediarios contractuales, entendidos éstos en sentido amplio.

El hecho de que los expertos e intermediarios que elaboran las leyes también proporcionen a menudo los servicios que son necesarios para contratar en el ámbito de esas mismas leyes, origina un conflicto potencial de intereses. El motivo es que entre tales servicios se incluyen los dirigidos a reducir el rigor interpretativo de los tribunales y las agencias reguladoras. En este sentido, puede existir una asimetría radical en los incentivos de los expertos según las normas tengan carácter dispositivo o imperativo, pues tanto el exceso de normas imperativas como el déficit de normas dispositivas podrían beneficiar a expertos e intermediarios. El motivo reside en que ambos fallos incrementan la demanda de sus servicios, en la medida en que éstos facilitan la contratación *ex ante*, que es complementaria de las normas imperativas y sustitutiva de las dispositivas. Sirven de ejemplo a este argumento las leyes de sociedades, las cuales han experimentado cambios sustanciales, con proliferación de normas imperativas. Esta imperatividad se ha introducido incluso en ámbitos en los que tiene escasa justificación, como el de la Ley de sociedades limitadas. Por ir dirigida esta norma a sociedades “cerradas”, que no venden valores al público, merecen poco crédito los argumentos que, basados en efectos externos, se emplean en ocasiones para justificar la aplicación de normas obligatorias a las sociedades abiertas. Pese a que simultáneamente se han extendido las normas dispositivas, este último desarrollo dista mucho de acercarse al que han alcanzado las normas imperativas. Y lo que es más importante, este desarrollo se separa aún más de la evolución que siguen las normas dispositivas en aquellas jurisdicciones caracterizadas por una escasa imperatividad, entre las cuales destacan las leyes de sociedades de los Estados Unidos y, en especial, las del Estado de Delaware.

Sin que con ello se pretenda afirmar una relación causal, merece la pena considerar los beneficios que puede originar dicho desequilibrio normativo entre reglas imperativas y normativas. Por lo que respecta al superávit en lo imperativo, éste incrementa la demanda de servicios jurídicos para rodear la letra y hasta el espíritu de la ley. Proporciona un sencillo ejemplo la prohibición de las acciones de voto plural (vigente en España desde la Ley de sociedades de 1950). Para evitarla, basta con disponer de una pirámide de sociedades, pero ello exige un mayor gasto en servicios jurídicos, no sólo para crear la pirámide, sino también, de forma recurrente, para el tráfico mercantil de las sociedades que la integren. (En este

⁴ Se ha analizado este fenómeno con detalle en diversos sectores: GONZÁLEZ *et al.* (1998, 2000), en construcción; FERNÁNDEZ *et al.* (2000), transporte por carretera; y MUÑOZ (1998), empresas de trabajo temporal.

mismo terreno de la legislación de sociedades y, en especial, en el de las normas relativas al mantenimiento del capital podrían extraerse numerosos ejemplos de preceptos tan bizantinos como costosos⁵). Además, el incremento de demanda no se refiere sólo a servicios jurídicos en sentido estricto. Como es bien sabido, también aumenta la demanda de todos aquellos servicios dirigidos a evitar el rigor y modificar la opinión de los servidores públicos encargados de velar por el cumplimiento de la ley. Piénsese, a este respecto, en los medios crecientes que dedican las sociedades con cotización a cumplir, esquivar y moldear las normas de nuestra flamante Comisión Nacional del Mercado de Valores. En cuanto a la relativa carencia de normas dispositivas, genera varios efectos menos visibles, pero quizá igual de importantes. Todos ellos comparten el que las partes han de utilizar en mayor medida otras soluciones para perfeccionar sus contratos. Por ello, la demanda de servicios jurídicos tenderá a aumentar en la medida en que tales soluciones hagan un mayor uso de los contratos explícitos *ex ante* o de la litigación *ex post*⁶.

4. Perfeccionamiento *ex post* y salvaguardia institucionales

Las partes no contratan en el vacío, sino dentro de un sistema jurídico, que les proporciona *ex ante* disposiciones estandarizadas. De modo similar, les es posible recurrir a un tercero para dirimir *ex post* sus conflictos. En las sociedades civilizadas, ese tercero suele tomar dos formas de naturaleza muy diversa: o bien el juicio descentralizado del mercado, cuya fuerza reside en la pérdida de futuras oportunidades contractuales, o un complejo sistema judicial cuyo poder procede del ámbito político. Tanto el mercado como los jueces desempeñan de forma inseparable funciones de perfeccionamiento y salvaguardia: los participantes en el mercado que reniegan de un vendedor o el juez que dicta una sentencia, por un lado definen el contenido del intercambio cuando existe discrepancia al respecto entre las partes, mientras que por otro actúan también como salvaguardia última de las obligaciones contractuales así definidas. Según las particularidades de cada caso, varía sin embargo la importancia relativa que tiene en su labor la función de perfeccionamiento respecto a la de salvaguardia. Por ejemplo, si un prestatario litiga contra un deudor recalcitrante, en la labor judicial tendente a la solución del pleito tiene probablemente mayor importancia la salvaguardia que el perfeccionamiento. En cambio, la impugnación de un acuerdo de reparto de los beneficios obtenido por una sociedad anónima o la discusión acerca de la procedencia de un despido laboral o de la cancelación de un contrato de franquicia es más probable que envuelvan mucho más perfeccionamiento, al ser menos obvio en esos casos cuál es el contenido del intercambio realmente pactado por las partes.

⁵ Véase, a este respecto, para el caso estadounidense, MANNIG (1990).

⁶ En el informe de la Comisión de expertos creada por el Gobierno en 1995 para revisar el estado del ordenamiento jurídico económico, se apuntaba la existencia de numerosos déficit normativos y se propugnaba la promulgación de leyes de carácter mayormente dispositivo en los siguientes campos: sociedades, contrato de tiempo compartido, franquicia, *factoring* y comercio interior. En el terreno de las sociedades mercantiles, el informe propugnaba la promulgación de un Código General Societario, que permitiera revisar y ordenar los tipos básicos; diferenciando el tratamiento de sociedades anónimas según coticen o no en Bolsa (sociedades “abiertas” y “cerradas”); así como simplificar sociedades con forma de anónima pero con singularidades importantes (Sociedades Laborales, de Garantía Recíproca, de Inversión Mobiliaria y otras); dar tratamiento unificado a los grupos de sociedades; y crear un tipo societario flexible, adaptado a las necesidades de la pequeña y mediana empresa (SECRETARÍA DE ESTADO DE ECONOMÍA, 1996).

4.1. Los tribunales de justicia

Óptimo institucional

Una gran parte de los conflictos contractuales son susceptibles de litigación en los tribunales de justicia⁷. Con este fin, son dos los principales mecanismos que utiliza el sistema judicial para completar o perfeccionar los contratos *ex post*, llenando los vacíos dejados por las partes. Por un lado, para suplir la falta de acuerdo explícito entre las partes respecto a materias generales, emplea lo estipulado de forma genérica por las leyes, la jurisprudencia y la tradición comercial, mediante el proceso de “integración contractual” puesto de manifiesto por el precepto legal según el cual “los contratos obligan, no sólo al cumplimiento de lo expresamente pactado, sino también a todas las consecuencias que, según su naturaleza, sean conformes a la buena fe, al uso, y a la ley” (artículo 1.258 del Código civil). Por otro lado, para llenar los vacíos relativos a materias específicas del contrato, se emplea una pauta de decisión judicial consistente en indagar cuál hubiera sido la “voluntad hipotética de las partes” en el caso de que lo hubieran estipulado *ex ante* de forma explícita. Como es probable que las partes hubieran convenido un arreglo tal que generase incentivos eficientes, basta descubrir la solución eficiente para averiguar también dicha voluntad hipotética de las partes. En este terreno, el análisis económico puede resultar de ayuda, tanto para elaborar sentencias como para interpretar la jurisprudencia.

Sentencias ineficientes

En principio, la posibilidad de recurrir a un juez debería facilitar la contratación: al solucionar los conflictos, el juez vendría a llenar *ex post* los vacíos que las partes no hubieran especificado. De este modo, si se garantiza la independencia del juez y éste ostenta poder coercitivo (o, por ganar economías de alcance, se asigna la función de juez a alguien con dicho poder), es menos necesaria la costosa especificación *ex ante* de las condiciones del intercambio o la salvaguardia de sus obligaciones por las propias partes. Sin embargo, también la eficiencia de las decisiones judiciales puede verse dañada por los intereses de los participantes, incluyendo los de los propios jueces. Cuando así ocurre, la solución judicial puede ser ineficiente y es concebible, como hipótesis, que las partes contrataran mejor sin sistema judicial. Sin embargo, esta presencia suele ser inevitable porque a menudo las partes no están en situación de elegir el foro en el que desean dirimir sus litigios, ni tampoco los ordenamientos suelen respetar las estipulaciones de las partes privándose *ex ante* de la posibilidad de litigar *ex post*⁸.

Interesa en este punto apuntar tres tipos concretos de fallos del sistema judicial asociados a: la deficiente identificación del oportunismo judicial de las partes (a), la defectuosa

⁷ De modo similar, las partes pueden optar por someter dichos conflictos a un mecanismo de arbitraje, protagonizado generalmente por expertos más o menos imparciales. En ambos casos, jueces y árbitros, se trata de decisores centralizados, si bien el arbitraje constituye una fórmula híbrida: su aparición y supervivencia se rigen por criterios de mercado, pero funciona de acuerdo con pautas de decisión centralizadas. En el terreno del perfeccionamiento contractual, se sitúa también a medio camino entre las soluciones de mercado y centralizadas la producción privada de formularios contractuales.

⁸ Constituye una excepción la LEY 36/1988, de 5 de diciembre, de Arbitraje, por la cual las decisiones arbitrales no son apelables judicialmente, a diferencia de la norma que había regulado con anterioridad el arbitraje en nuestro país.

consideración de criterios de justicia material (b) y la presencia de un posible sesgo contra la actuación parajudicial de las partes (c).

- a) Las soluciones judiciales y arbitrales, consistentes en que la sociedad o las partes faculten a un tercero (juez o árbitro) para resolver los conflictos que se planteen en los intercambios, precisando cuáles son las obligaciones de las partes y haciendo que las cumplan, constituye tanto una solución como una fuente adicional de problemas. En particular, proporciona una nueva posibilidad de incumplimiento si las partes pueden manipular al juez, de modo que éste decida a su favor tras haber apreciado indebidamente los méritos del caso. La existencia del juez incentiva así a las partes a dedicar recursos tanto para conseguir como para evitar dicha manipulación⁹. En muchos casos, los propios contratos se estructuran para evitar esta modalidad de oportunismo que las partes ejercen en el terreno judicial. Los sistemas judiciales también suelen disponer mecanismos que intentan proteger al juez contra la manipulación y asegurar su independencia. Si lo logran o no es una cuestión empírica, pero no parece a primera vista que lo consigan ni tan siquiera respecto a sesgos decisorios más o menos sistemáticos. Baste mencionar un ejemplo común, consistente en considerar los méritos del litigio y, en particular, el equilibrio de las compensaciones entre las partes, atendiendo sólo a la situación *ex post*, pero sin tener en cuenta que a menudo ésta es sólo el resultado de un suceso aleatorio que podía haber tenido otros desenlaces, en los cuales el saldo neto de las compensaciones hubiera sido diferente.
- b) Se considera a menudo que la realización de los ideales de justicia material mediante decisiones judiciales puede entrar en conflicto con la seguridad jurídica y la eficiencia económica. En realidad, las consecuencias son peores. A menudo, no sólo se perjudican estos criterios, altamente relacionados, de seguridad y eficiencia, sino que la propia justicia se ve perjudicada. Sucede así cuando, en aras de soluciones *particulares* que el juez considera justas, su sentencia perjudica el logro de esos mismos objetivos de justicia a escala *general*. El caso más frecuente es quizá del tipo en que la solución que se cree justa de un caso particular favorece a la parte débil de un contrato y, como consecuencia, las partes débiles de futuros contratos sufren una reducción y empeoramiento de sus posibilidades y condiciones contractuales. Sirva como ejemplo el pleito por impago que presenta un acreedor acaudalado contra un deudor con mala fortuna. Si, ante un caso de este tipo, la sentencia tiene en cuenta o atiende a la relativa pobreza o miseria del deudor, quizá esté resolviendo un problema particular (en el fondo, el de proporcionar a este último un seguro que quizá pudo o no pudo, según los casos, haber contratado voluntariamente). Sin embargo, en la medida en que impide al acreedor cobrar su deuda, está poniendo dificultades a todos los contratos de crédito que puedan verse sujetos a sentencias similares en el futuro. (La importancia del asunto no afecta sólo a las sentencias que crean jurisprudencia en sentido estricto, pues basta que las partes puedan esperar sentencias similares para que esa sentencia se convierta en una referencia importante, en una especie de “jurisprudencia implícita”). Como consecuencia, la sentencia perjudica también a todos los deudores potenciales del mismo género que el beneficiario de la sentencia, que se verán privados de acceso al crédito o habrán de pagar intereses más elevados. En este sentido, la conducta del juez es inconsistente, pues está comportándose injustamente, aunque de forma genérica, con respecto al tipo de parte que, de forma individualizada, intenta tratar con justicia.

⁹ No estamos sugiriendo que este problema sea exclusivo de la intervención de terceros. Al contrario: también lo padecen las soluciones particulares e incluso las de tipo moral cuando una parte procura generar mala conciencia a la otra.

Adicionalmente, este tipo de sentencia incentiva el oportunismo judicial de las partes, que intentarán ponerse en una situación en la que sea de justicia favorecerlas. Por esta vía, lo que a veces se califica como justicia puede incluso llegar a encubrir una expropiación contractual.

- c) Por último, los sistemas judiciales centralizados exhiben tal vez cierto sesgo contra la actuación parajudicial de las partes *ex post*, aun en los casos en que esta actuación responde a un acuerdo contractual *ex ante*. El problema suele plantearse en contextos de asimetría entre los protagonistas, en los que una de las partes es una empresa que por su tamaño u otros motivos pone en juego un considerable capital reputacional y la otra parte es una pequeña empresa o un empleado. Dicha asimetría favorece la actuación como “juez” de la gran empresa, pues ésta suele ofrecer mejores salvaguardias privadas, gracias a su reputación y a disponer de la competencia e información necesarias para juzgar con eficacia, incluyendo la disponibilidad de información difícilmente verificable por un tercero, como es el juez. Encontramos así, por ejemplo, que el fabricante de coches ostenta respecto a sus concesionarios numerosos derechos para perfeccionar el contrato, como son los de definir a qué están obligados, evaluar su rendimiento y, en su caso, sancionarles, si considera que han incumplido sus obligaciones¹⁰. Esta actuación parajudicial, que es común en todas las empresas de franquicia respecto a sus redes de franquiciados, es esencial para controlar la proclividad de estos últimos a explotar a los demás miembros, permitiendo que puedan proporcionar a sus clientes un servicio de calidad homogénea en localizaciones dispersas. Sin embargo, la asimetría contractual *ex post* suele ser percibida por algunos jueces como una desigualdad injusta (al menos, eso alegan como justificación, aunque también cabría pensar que su objetivo real sea el de monopolizar las actividades de perfeccionamiento *ex post* y salvaguardia externa de la contratación) y por tanto, éstos tienden a corregirla, limitando así de manera ineficiente las potestades parajudiciales que el propio contrato privado asigna a una de las partes¹¹. (Obviamente, se supone aquí que la situación *ex ante* es de competencia, supuesto que parece realista, en la medida en que en los procedimientos judiciales rara vez se hace mención a situaciones no competitivas).

En la medida en que las leyes y los jueces restringen a las partes la posibilidad de establecer mecanismos de decisión *ex post* eficientes, los contratantes han de poner en práctica fórmulas dirigidas a proteger los mecanismos de auto-ejecución contra la posibilidad de intervención judicial. Buena parte de la contratación *ex ante* tiene esta finalidad. Es éste probablemente el caso de la inclusión de condiciones muy duras o gravosas en los contratos —por ejemplo, el que las reparaciones corran a cuenta del arrendatario, empleando el famoso caso *United Shoe* (MASTEN y SNYDER, 1993). Pese a que normalmente dichas cláusulas no se aplican (el arrendador sí efectuaba las reparaciones), su inclusión consigue que la asignación a una de las partes (el arrendador) del derecho a evaluar y sancionar el grado de cumplimiento de sus obligaciones por la otra parte (lo que alegadamente incluía, entre otras variables, el

¹⁰ Véase ARRUÑADA, GARICANO y VÁZQUEZ (2001). Desempeñan un papel similar los grandes distribuidores respecto a sus proveedores (ARRUÑADA, 2000).

¹¹ Conviene señalar en este punto que también la promulgación de normas imperativas con efectos retroactivos acostumbra a estar ligada a contratos asimétricos, cuya asimetría suele emplearse como argumento para justificar el que se considere como injusta la contratación previa y, en general, la contratación libre.

buen uso y cuidado de la máquina) quede relativamente a salvo de una intervención judicial que esta segunda parte pudiera estar interesada en solicitar *ex post*.

Los fallos anteriores se refieren a lo que se entiende convencionalmente como sistema judicial. Si empleamos, por otro lado, un concepto más amplio de lo judicial, que incluya la actividad del mercado dirigida a castigar lo que en él se percibe como incumplimientos contractuales, resulta que generalmente las partes tampoco pueden sustraerse al enjuiciamiento de su actividad por terceros. Por este motivo, es también importante tener en cuenta los sesgos que pueda mostrar el mercado al enjuiciar la actuación de los que en él participan, sobre todo cuando los derechos de propiedad sobre la reputación están mal protegidos contra atentados oportunistas.

4.2. La actividad “judicial” del mercado

Hemos convenido en entender como salvaguardias “judiciales” externas todas aquellas en las que quien evalúa el grado de cumplimiento y ejecuta la eventual sanción es uno o varios terceros distintos de las partes del contrato. En esta acepción amplia, cabe catalogar como juez no sólo a los tribunales de justicia sino también la actividad que desempeña implícitamente el mercado como consecuencia de que la contratación es casi siempre observada por otros participantes en el mercado, quienes obtienen así información útil en sus futuros contratos. Cuando deciden sobre éstos, vienen a actuar de hecho como jueces en los conflictos a que hayan dado lugar los contratos previos. Se trata de un sistema descentralizado, en el sentido de que la decisión total, que es equivalente a una sentencia, resulta de la acumulación de una serie de decisiones individuales tomadas de forma independiente y, en general, no simultánea por los participantes en el mercado.

Cuando el cliente insatisfecho divulga su insatisfacción a quien quiera oírle, quienes le escuchan también actúan como “jueces” en el “litigio” así entablado, pues, tras acumular una cantidad variable de información, acaban formándose una opinión y decidiendo en consecuencia. Sus “sentencias” toman la forma de comentarios a otros individuos y, sobre todo, acaban transformándose en decisiones de compra, tanto propias como ajenas. Por un lado, la condena implica abstenerse de adquirir el producto en cuestión a ese proveedor y, con frecuencia, comentar a su vez el asunto, tras lo cual se vuelve a iniciar el ciclo con un nuevo comprador potencial. Por otro lado, una sentencia absolutoria del productor entraña también, aunque frecuentemente de forma implícita, una condena para el litigante, cuya reputación contractual sufre así un deterioro. En ambos casos, estas pérdidas y ganancias asociadas a transacciones futuras representan cambios en el valor de un activo esencial en la actividad económica: la reputación comercial. La importancia de todos estos procesos de evaluación reputacional aconseja enfatizar como una de las funciones esenciales de esa institución a la que llamamos “mercado” la de actuar como juez, premiando y castigando la conducta de los sujetos que en él intervienen.

La salvaguardia contractual por organizaciones y mercados

En la actividad judicial del mercado son, en última instancia, los clientes potenciales los que deciden las sentencias. No obstante, a menudo, gran parte de la información que utilizan para decidir es producida por organizaciones más o menos especializadas en esa tarea. Se observa así cómo sectores enteros de actividad económica tienen como función básica la de informar sobre la situación y el grado de cumplimiento pasado, actual o futuro de las obligaciones contractuales. Es éste el caso de las firmas especializadas en la auditoría de estados contables, la clasificación o *rating* de títulos de deuda, la certificación de normas de calidad, etc. Por

otro lado, esta información se produce constantemente como subproducto de otras actividades. El ejemplo más notable es quizá el de los bancos que, aun no siendo especialistas, desempeñan una función de esta índole cuando informan de la solvencia de sus clientes.

El papel del mercado en la solución de los problemas contractuales no se agota con esta actuación cuasi judicial. Más en general, cuando los beneficios de la especialización productiva son suficientemente elevados, el propio mercado genera todo tipo de mecanismos externos de salvaguardia, cuya actividad, en ocasiones gratuita para las partes, protege dicha especialización productiva de forma más o menos directa. Estos mecanismos externos tienden, bien a facilitar los procesos internos de estructuración contractual y supervisión, o bien constituyen por sí mismos instrumentos de supervisión o garantía. Por ejemplo, en la relación entre accionistas y directivos de una sociedad anónima con especialización de propiedad y control, desempeñan ese papel, respectivamente, el mercado bursátil, que proporciona una salida de bajo coste para disidentes y un indicador del rendimiento de los directivos; y la competencia externa por el control societario, manifestada mediante las ofertas públicas de adquisición de valores, conocidas como “opas”, y los demás medios para tomar el control desde fuera de la sociedad. En otras relaciones contractuales no sólo aparecen productores de información, como queda dicho, sino también intermediarios que se especializan en resolver problemas específicos que se plantean en contratos ajenos. Es éste el caso de una función esencial de la actividad bancaria, como es el abaratar la relación entre ahorradores e inversores. Y también el de los compradores expertos, que seleccionan productos y garantizan su calidad, desde los grandes almacenes a algunos médicos de familia. O, del mismo modo, el de los especialistas en forzar el cumplimiento contractual, como son las agencias de cobro a morosos. Estos ejemplos muestran que, en unos casos, quien garantiza o supervisa actividades ajenas es un especialista, generalmente una empresa, que cobra por sus servicios. En otros, es el propio mercado, como ocurre en el caso del control societario, cuya actividad protege la relación entre accionistas y administradores en *todas* las sociedades con especialización de propiedad y control, y no sólo en las directamente afectadas.

La actuación del mercado como juez

El que los decisores sean los participantes en el mercado asegura que tengan poderosos incentivos para informarse adecuadamente al tomar sus decisiones de compra. Por ejemplo, el comprador de un automóvil tiene incentivos para informarse y, mediante su decisión de compra, “sentenciar” correctamente la conducta previa de los fabricantes. Existen también notables diferencias en cuanto al tipo de información que pueden manejar distintos tipos de terceras partes encargadas de perfeccionar o salvaguardar los contratos. Es posible que el mercado sea más competente que el sistema judicial a la hora de verificar información cualitativa. Ha de tenerse en cuenta al respecto que, por un lado, el mercado no está restringido en el uso de un tipo de pruebas, como lo están los tribunales, en especial en los países de derecho codificado, en los que el moderno aparato judicial está pensado para hacer cumplir leyes, más que para facilitar contratos. Adicionalmente, al actuar por agregación de decisiones individuales, son menos importantes las variables y posibles sesgos personales.

No obstante, estos aspectos informativos no son los únicos relevantes. En general, la producción y transmisión de información reputacional también está sujeta a conductas oportunistas, dirigidas a suministrar información engañosa. Por ejemplo, al actuar el cliente como juez y parte, puede aprovechar su peculiar posición para perjudicar al proveedor. En otras palabras, también los activos reputacionales pueden estar sujetos a un cierto grado de expropiación mediante lo que cabría denominar “chantaje reputacional”: la amenaza de

acusaciones infundadas de haber incumplido. Ciertamente, estas conductas oportunistas encuentran un límite automático en que los sujetos económicos también tienen una reputación como informantes de la reputación ajena y no les conviene perder su reputación como informadores. Si así ocurriera, no sólo sus amenazas dejarían de ser creíbles, sino que experimentarían mayores dificultades para salvaguardar la calidad que reciben en sus transacciones futuras.

El mayor riesgo en este terreno proviene a menudo del abuso o del mal funcionamiento de mecanismos institucionales que amplifican el daño potencial sin establecer mecanismos compensadores. Puede ser éste el caso de algunas regulaciones de consumo que permiten publicar acusaciones frívolas sin responsabilizarse de las consecuencias; así como de las decisiones judiciales que se demuestran improcedentes sin dar lugar a indemnización. En este terreno, es de interés el que, cuando se trata de grandes empresas, paradójicamente su propio tamaño las puede hacer débiles frente a enemigos pequeños. El motivo es que nunca ganan. Incluso cuando los tribunales, venciendo su inclinación por la parte débil, les dan la razón, el culpable no suele tener suficiente capital para indemnizar y, sin embargo, la inocencia de la gran empresa se habrá, cuando menos, puesto en duda por los medios de comunicación.

5. Reflexión final

La actividad empresarial se instrumenta a través de soluciones contractuales que no se desarrollan en el vacío, sino en un entorno institucional altamente desarrollado, entorno que configuran, en esencia, los mercados y el sistema jurídico-judicial.

En principio, ambos conjuntos de instituciones tienden a reducir notablemente los costes contractuales. Por un lado, los mercados proporcionan incentivos para que los contratantes cumplan sus obligaciones; por otro lado, las leyes mejoran la racionalidad de las partes, proporcionándoles contratos estándar y mecanismos de autocontrol. Asimismo, los tribunales de justicia sirven para completar y hacer cumplir los contratos y desarrollar en detalle las leyes.

La intervención pública es decisiva para que estas instituciones sean más o menos efectivas en su actividad facilitadora. Se han analizado en este artículo las características de los diversos óptimos institucionales, así como diversas tendencias perjudiciales. En cuanto a estas últimas, se ha destacado que en el terreno legal existe un exceso de normas imperativas y una relativa carencia de normas dispositivas. En el ámbito judicial, se ha enfatizado el sesgo contra la intervención parajudicial de las partes y el mercado. Por último, en el terreno de las salvaguardias propias del mercado se ha subrayado la creciente debilidad de los activos reputacionales frente a conductas expropiatorias de las partes.

La presencia de estos fallos es lógica cuando se considera que las soluciones institucionales son también parte del proceso de especialización e intercambio. Como tales, disfrutan las ventajas de la especialización en la salvaguardia del intercambio. Pero, en contrapartida, originan también nuevos costes de intercambio. Como toda especialización, la que se materializa en leyes, tribunales y activos reputacionales da lugar a nuevas formas de comportamiento oportunista.

6. Referencias

- ARRUÑADA, B. (1996): “Análisis contractual de la empresa: Una introducción aplicada”, *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, **5** (3), 41-56.
- ARRUÑADA, B. (1998): *Teoría contractual de la empresa* (Marcial Pons: Madrid).
- ARRUÑADA, B. (2000): “The Quasi-Judicial Role of Large Retailers: An Efficiency Hypothesis of their Relation with Suppliers”, *Revue d' Economie Industrielle*, **92**, 277-96. Reproducido en E. Brousseau y J.-M. Glachant, eds., *The Economics of Contracts: Theories and Applications* (Cambridge University Press: Cambridge, 2002, 337-57).
- ARRUÑADA, B. (2001), “The Role of Institutions in the Contractual Process”, en T. Kirat y B. Deffains, eds., *Law and Economics in Civil Law Countries* (JAI Press: Stamford, 177-96).
- ARRUÑADA, B. (2002), “Bases institucionales de la estrategia empresarial”, en P. Morcillo y J. Fernández Aguado, eds., *Nuevas claves para la dirección estratégica* (Ariel: Barcelona, 39-59).
- ARRUÑADA, B., L. GARICANO y L. VÁZQUEZ (2001): “Contractual Allocation of Decision Rights and Incentives: The Case of Automobile Distribution”, *The Journal of Law, Economics, and Organization*, **17** (1), 256-83.
- CNMV, Comisión Nacional del Mercado de Valores (1998): *El gobierno de las sociedades cotizadas* (Madrid: CNMV).
- DGCI (1998): “Proyecto de Código de Buenas Prácticas Comerciales” (Ministerio de Economía y Hacienda: Madrid).
- FERNÁNDEZ, A., B. ARRUÑADA y M. GONZÁLEZ (2000): “Quasi-Integration in Less-than-Truckload Trucking”, en C. Ménard, ed., *Institutions, Contracts and Organizations: Perspectives from New Institutional Economics* (Elgar: Cheltenham, 293-312).
- GONZÁLEZ, M., B. ARRUÑADA y A. FERNÁNDEZ (1998): “Regulation as a Cause of Firm Fragmentation: The Case of the Spanish Construction Industry”, *International Review of Law and Economics*, **18** (4), 145-191.
- GONZÁLEZ, M., B. ARRUÑADA y A. FERNÁNDEZ (2000): “Causes of Subcontracting: Evidence from Panel Data on Construction Firms”, *Journal of Economic Behavior and Organization*, **42** (2), 167-187.
- MANNIG, B. (1990): *Legal Capital*, 3.^a ed. (Foundation Press: Westbury).
- MASTEN, S. E. y E. A. SNYDER (1993): “*United States v. United Shoe Machinery Corporation: On the Merits*”, *Journal of Law and Economics*, **36**, 33-70.
- MUÑOZ, F. (1998): “The Effect of Labor Market Intermediation on Optimal Human Capital Accumulation”, *mimeo*, Universitat Pompeu Fabra.
- RUBIN, P. H. (1977), “Why Is the Common Law Efficient”, *Journal of Legal Studies*, **6** (enero) 51-64.
- SECRETARÍA de Estado de Economía (1996): “Informe final de la Comisión Especial de Ordenamiento Jurídico Económico” (Ministerio de Economía y Hacienda: Madrid).