

### MATERIALES DE LECTURA SEMANA N°9

#### Primera Sesión: Administración de una sociedad anónima

(a) Lecturas obligatorias

- PUELMA, Álvaro (2001): *Sociedades* (Santiago, Editorial Jurídica), pp. 594-627.
- COASE, Ronald (1994): “La naturaleza de la empresa”, en Putterman, Luis (ed.), *La naturaleza Económica de la Empresa* (Madrid, Alianza Editorial), pp. 93-110.

(b) Lecturas sugeridas

- HANSMANN, Henry y Kraakmann, Reiner (2004): “What is Corporate Law?”, en VVAA *The Anatomy of Corporate Law* (Nueva York, OUP), pp. 1-19.

#### Segunda Sesión: Redacción

(a) Lecturas obligatorias

- ECO, Humberto (2000): “La redacción”, en *Cómo se hace una tesis* (México, Editorial Gedisa) 233p.



9 789561 013612

ISBN 956-10-1361-4

Este tratado es el resultado de la reflexión profunda y madura, enriquecida por su extensa y dinámica experiencia profesional.

Con lucidez y claridad jurídica, el profesor Alvaro Puelma Accorsi entrega una visión renovada y original del derecho de sociedades y de las instituciones afines, centrandó el análisis en las normas mercantiles y en las disposiciones básicas del Derecho Civil involucradas.

El primer tomo se inicia con el estudio del desarrollo de las sociedades en Chile y en el derecho comparado, y su vinculación con los procesos económicos, sociales y comerciales que les dan vida. Se examinan las características y normas comunes de toda sociedad y de las instituciones vinculadas con ellas, tales como las asociaciones, los pactos de colaboración empresarial y los grupos económicos. Sin embargo, el más profundo y pormenorizado análisis recae sobre las sociedades de responsabilidad limitada y las sociedades anónimas, en atención a que ellas son las figuras jurídicas de mayor aplicación y trascendencia económico-social. Así, en este segundo tomo el lector encontrará todos los elementos necesarios para comprender a cabalidad el funcionamiento de las sociedades anónimas.

La obra se acompaña con abundantes notas y una extensa, rica y actualizada bibliografía que contiene la doctrina contemporánea sobre la materia, constituyendo un todo que la hace de extraordinaria aplicación práctica e indispensable para consulta de especialistas, abogados en ejercicio, jueces y estudiantes.

Esta tercera edición actualizada y aumentada obedece a una revisión integral del tratado.

Actualizado con las reformas introducidas por la Ley 19.705 de 20 de diciembre de 2000, que versó fundamentalmente sobre las OPAS u ofertas al público de compra de acciones; también se ha enriquecido con nuevas reflexiones del autor sobre las diversas materias desarrolladas en la obra y con novedades que aporta el derecho comparado, especialmente el derecho italiano.



SOCIEDADES Tomo II

Alvaro Puelma Accorsi

Alvaro Puelma Accorsi

# SOCIEDADES

## Tomo II

### SOCIEDAD ANONIMA

### Tercera edición



## ADMINISTRACION Y REPRESENTACION

481. Aspectos generales. 482. Plan de desarrollo. A. *Del Directorio*. 483. Administración de la sociedad por el directorio. 484. Representación de la sociedad anónima por su directorio. 485. Delegación de facultades del directorio y poderes. 486. Naturaleza jurídica de los vínculos de la sociedad con el directorio. 487. Naturaleza de los vínculos jurídicos entre la sociedad y los delegados o apoderados del directorio. 488. Los estatutos y el directorio. 489. Mínimo de directores y duración en sus cargos. 490. Clases de directores. Titulares y suplentes. Otras clases. 491. El Presidente, el Vicepresidente y el Secretario del directorio. 492. Funcionamiento del directorio. 493. Quórum para sesionar y tomar acuerdos. 494. Elección de directores. 495. Revocación de directores. 496. Criterio de fondo de cómo deben ejercerse las atribuciones, deberes y obligaciones del directorio. El interés social. 497. Deberes de información del directorio. Aspectos generales. 498. Deber de información. Obligaciones legales del directorio. 499. Actos y contratos con personas relacionadas. B. *De los directores*. 500. Naturaleza jurídica de los vínculos entre la sociedad y sus directores. 501. Remuneración de los directores. 502. Incapacidades, inhabilidades y calidades para desempeñar el cargo de director. Aspectos generales. 503. Inhabilidades o incapacidades para ser director. Normas especiales aplicables a toda sociedad anónima. 504. Inhabilidades aplicables a directores de una sociedad anónima abierta o de sus filiales. 505. Derecho a información de los directores. 506. Obligaciones legales de un director. 507. Obligaciones legales específicas. 508. Diligencia que debe emplear cada director en el ejercicio de sus funciones. 509. Responsabilidad de los directores. 510. Presunciones de culpabilidad. 511. Exoneración de responsabilidad mediante oposición. C. *Del gerente*. 512. Concepto de gerente. 513. Disposiciones legales aplicables a los gerentes. 514. Vínculos jurídicos entre el gerente y la sociedad. 515. Principales atribuciones y obligaciones legales del gerente general.

## 481. Aspectos generales

Como puede apreciarse de lo expuesto en el Capítulo I de este texto, no existe un sistema de aplicación universal sobre la forma de administración y representación de la sociedad anónima.

Recordamos que para los anglosajones y en otros algunos ordenamientos jurídicos, como aquellos que se rigen por las normas británicas, no es admisible la distinción entre sociedad en comandita por acciones y anónima, o sea que la forma de administración por representantes de sus accionistas no es para todos los ordenamientos jurídicos característica diferencial de la sociedad anónima.

En general en dichos ordenamientos jurídicos se admite que los estatutos o la junta general de accionistas establezcan un sistema de administración, que puede consistir en que la ejerza una persona, sea natural o jurídica con un régimen parecido a aquel reconocido en Chile para la en comandita por acciones. No obstante es muy corriente en las prácticas anglosajonas el uso del

sistema de administración mediante un "board of directors" o directorio y mediante management o gerentes también llamados vicepresidentes ejecutivos.

Otros sistemas como el alemán, permiten una dualidad de órganos, el directorio propiamente tal y la junta de vigilancia, la que tiene funciones directivas generales y que puede ésta estar integrada por representante de los trabajadores. En Francia se admite también la dualidad de órganos, un consejo de administración encargado de la fijación de las líneas generales y un directorio encargado de la ejecución, o uno de estos sistemas, sin perjuicio de los ejecutivos o gerentes.

En la generalidad de los ordenamientos jurídicos se distinguen las labores de administración de aquellas de representación que competen al órgano social. Otros, además destacan como diversas las labores de dirección y aun las técnicas.<sup>314</sup>

En la relación entre el órgano administrativo y los accionistas, en la época del Código de Napoleón se reconocía preeminencia a la junta de accionistas, órgano máximo de la sociedad de la cual los administradores eran meros mandatarios. Tal situación ha variado. En la actualidad, a los administradores se le reconoce la calidad de órgano de la compañía. No se les considera meros mandatarios de accionistas. Deben los administradores guiarse por el interés social y no por aquel de quienes lo nombraron. En el derecho anglosajón la relación en examen es considerada de carácter *fiduciario*, lo que significa que la responsabilidad de los componentes del *board of directors* es la que existe entre las partes en el trust o fideicomiso anglosajón.<sup>315</sup>

El sistema de representación de la sociedad por sus órganos, puede estar inspirada en los principios anglosajones del *ultra vires* o especialidad de la sociedad, en virtud del cual los administradores sólo obligan a la compañía en el ámbito del giro ordinario de ella. La tesis predominante en el derecho europeo, contenida en una directiva de la Unión Europea y que se ha impuesto en Francia, Italia y España, es la tesis alemana de la *procura*, en virtud de la cual la sociedad queda obligada, aun fuera del giro social, respecto de terceros de buena fe.

Cuando el órgano de administración es colegiado, indudablemente que por razones físicas, no puede realizar todos los actos necesarios de representación y administración. Para solucionar tal problema existen diversas alternativas en el derecho comparado.

Algunas legislaciones refuerzan las facultades legales del presidente o del gerente. Otras establecen la delegación de facultades del órgano colegiado, distinguiéndose así labores propias de dirección y representación que tendrían los subórganos.<sup>316</sup>

#### 482. *Plan de desarrollo*

Dividiremos el estudio de esta materia, tratando separadamente las normas que rigen el directorio, los directores y los gerentes.

#### A. DEL DIRECTORIO

##### 483. *Administración de la sociedad por el directorio*

La ley encomienda al directorio de cada sociedad anónima su administración. Así aparece de lo dispuesto en los arts. 2061 del Código Civil, 1º y 31 de la L.S.A. Lo anterior se refuerza por lo prescrito en el art. 49 de la L.S.A. que señala en cuanto a los gerentes que ellos tienen las atribuciones y deberes que les fije el directorio, quien puede sustituirlos a su arbitrio.

La administración de la sociedad anónima, por su Directorio, la impone la ley como norma de orden público, sin perjuicio de que el directorio ejerza esta administración sea directamente y/o mediante ejecutivos, de acuerdo al organigrama de administración que el propio directorio apruebe o determine.

Se pueden establecer gerencias, subgerencias, departamentos, divisiones, sucursales o representaciones, pero dicha posible organización administrativa de la sociedad no importa liberación de la responsabilidad del directorio como encargado por la ley de la administración de la sociedad.

A diferencia de otras legislaciones, la nuestra no distingue expresamente, para estos efectos entre dirección y administración de la sociedad y no le otorga al gerente calidad de coadministrador.<sup>317-318</sup>

##### 484. *Representación de la sociedad anónima por su directorio*

El art. 40 inc. 1º de la L.S.A. sobre el particular expresa:

“El Directorio de una sociedad anónima la representa judicial y extrajudicialmente y para el cumplimiento del objeto social, lo

que no será necesario acreditar a terceros, está investido de todas las facultades de administración y disposición que la ley o el estatuto no establezcan como privativas de la Junta General de accionistas, sin que sea necesario otorgarle poder especial alguno, inclusive para aquellos actos o contratos respecto de los cuales las leyes exijan esta circunstancia. Lo anterior no obsta a la representación que compete al gerente, conforme a lo dispuesto en el art. 49 de la presente ley”.

Del precepto transcrito fluye claramente la calidad de representante legal de la sociedad anónima que tiene su directorio, impuesto por la ley como norma de orden público.

Las limitaciones a esta amplia representación a nuestro entender consisten:

##### a) *Con relación a actos no comprendidos en el giro social*

El precepto transcrito otorga al Directorio plena facultad para representar a la sociedad para “el cumplimiento del objeto social, lo que no es necesario acreditar a terceros”.

Interpretamos esta disposición en cuanto a que el directorio tiene plena responsabilidad frente a los accionistas por las consecuencias de actos o negocios que realice, ajenos al giro social. Sin embargo, dichos actos no son nulos ni inoponibles a la sociedad frente a terceros pues la disposición señala que no es necesario acreditar frente a terceros que la actuación quede comprendida en el giro social.

De lo expuesto puede considerarse en cuanto a representación de la sociedad frente a terceros, por regla general y sin perjuicio de lo que se dirá en la letra siguiente nuestra legislación ha acogido la tesis moderna derivada del derecho alemán, que obliga a la sociedad por la actuación de sus órganos legalmente constituidos frente a terceros, se actúe o no dentro del giro social.

Sin embargo, estimamos que esta facultad de representación en nuestro derecho admite limitaciones respecto de aquellos actos o contratos en que el tercero no puede ignorar razonablemente que exceden del giro social, por ejemplo, donaciones, juegos o apuestas u otros casos de evidente desconexión con las operaciones propias de la sociedad. En efecto, nuestra ley no requiere acreditar frente a terceros que la actuación se encuentra fuera del giro, pero subsiste con relación a los accionistas la regla general de la necesaria vincu-

lación del acto con el objeto social que establece el art. 40 de la L.S.A. Si puede acreditarse que el tercero conocía o debía conocer razonablemente que el acto era ajeno al giro social no cabe aplicar la excepción de presunción de oponibilidad. Opinamos que en Chile podría aplicarse la tesis minoritaria sostenida por von Gierke en el derecho alemán, que distingue entre categoría y objeto de acto. La categoría de los actos sociales es la característica de ellos en cuanto se persiguen fines lucrativos para la sociedad. El cumplimiento del objeto del acto, según von Gierke se da en los actos propios del giro. Se excluirían de la representación obligatoria los actos gratuitos y otros que pudieren considerarse de "abuso visible" y los que no cumplieran con los requisitos de "categoría".

b) *Actos que la ley o los estatutos establezcan como privativos de la junta de accionistas*

Evidentemente que debe tratarse de actos que se reservan por la ley o el estatuto a la junta de accionistas. Sin embargo, debe recordarse que la mayoría de los actos, normalmente privativos de las juntas de accionistas se refieren a asuntos internos, como por ejemplo, aumentos de capital, aprobación de balances, etc.

En atención a que la ley ha impuesto, al nivel de norma de orden público la representación de la sociedad por el directorio, consideramos que aún en aquellos casos en que la ley o el estatuto requieran de acuerdo de junta de accionistas, de todas formas en la realización de dicho acto debe intervenir el directorio o un delegado de éste, con facultades suficientes. Expresado de otra manera, para la realización de estos actos se requiere la autorización o consentimiento de la junta dado con los quórum correspondientes y además la actuación del órgano administrativo obligatorio de la sociedad, su directorio mediante el apoderado que haya designado. Parece indiscutible esta circunstancia en aquellas materias en que la actuación de la junta la ha impuesto el estatuto, pues mediante éste no es posible reformar la ley, que otorga la representación al directorio. Si se trata de asuntos que la ley ha impuesto la actuación de la junta de accionistas, nos parece que la interpretación armónica de dichos preceptos con los otros que imponen la representación obligada de la sociedad por su directorio, también confirman que la interpretación que estamos sustentando es la jurídicamente procedente.

Por último hay que considerar la situación prevista en el art. 111 de la ley 18.045 sobre Mercado de Valores, modificado por la ley 19.301, que permite en los convenios de emisión de bonos o debentures pactar que la sociedad emisora no podrá realizar negocios ni tomar acuerdos, sin expresa autorización del representante de los tenedores de bonos.

Las prohibiciones pueden referirse, tratándose de una sociedad anónima a actos propios del directorio o de las juntas de accionistas, o de asuntos como son los casos en que los estatutos o la ley le dan injerencia a la junta en actos de administración. En esta oportunidad solo nos referiremos a prohibiciones que se pactan en relación a actos propios del directorio. Si no afectan a facultades propias de la junta, de conformidad a lo prescrito en el inc. 5º del art. 111 de la ley 18.045 para celebrar convenios de emisión de bonos que contengan prohibiciones a actos que correspondan al directorio, basta con el acuerdo de este tomado por la mayoría absoluta de sus miembros en ejercicio y además deben anotarse al margen de la inscripción en el Registro de Comercio del extracto de la escritura de constitución de la compañía, dentro de los 60 días contado desde la escritura que contenga el pacto de tales prohibiciones, bajo sanción de tenerse por no acordadas o no escritas.

Las prohibiciones a actos propios de la junta, la trataremos en el párrafo VIII de este título al tratar sobre las juntas de accionistas.

Por regla general, la infracción a estas estipulaciones solo originan los efectos que la legislación establece para el caso de infracción contractual, tales como el pago de indemnizaciones la aceleración en los préstamos, si se hubiere pactado etc. pero la infracción no constituye causal de nulidad. Sin embargo, el inc. final del art. 111 de la ley 18.045 pena con la nulidad absoluta, la realización de ciertos actos, que indica la norma que deben estar mencionadas en las escrituras de emisión de bonos. Además, el precepto en examen establece la responsabilidad solidaria de la administración de la emisora, por los perjuicios causados en caso de infracción de las prohibiciones, frente al tenedor de los bonos.

485. *Delegación de facultades del directorio y poderes*

El inc. 2º del art. 40 de la L.S.A. expresa:

"El directorio podrá delegar parte de sus facultades en los gerentes, subgerentes o abogados de la sociedad, en un director o

en una comisión de directores y, para objetos especialmente determinados, en otras personas”.

Del precepto recién transcrito en relación con lo prescrito en los arts. 1º, 31, inc. 1º de la L.S.A. y art. 2061 del Código Civil, puede colegirse que no obstante las delegaciones o poderes que el directorio pueda otorgar, por regla general conserva la dirección de la compañía, pudiendo entonces, dar las instrucciones que estime del caso a sus apoderados y dejar sin efecto o modificar en cualesquier tiempo las delegaciones o poderes otorgados. En efecto, no puede el directorio hacerse sustituir en la administración de la compañía que la ley le impone en forma privativa.

Cabe acotar lo que sucede en la práctica para emitir alguna opinión de si ellas se ajustan a la ley. De una parte la administración en asuntos internos de las compañías de cierta importancia, no se realiza generalmente mediante acuerdos expresos de delegación u otorgamiento de poderes, sino que se asignan y reparten funciones entre el personal superior de la compañía, mediante un organigrama o disposiciones de la gerencia, que en muchas ocasiones no pasan por el directorio.

De otro lado, dado el carácter colegiado del directorio y la eficacia y rapidez que se imponen en la vida moderna, en la gestión de una empresa, es imposible que el directorio intervenga en todo acto de representación de la compañía. Por ello es muy corriente que los directorios de las sociedades otorguen poderes amplísimos al gerente y/o a directores que posibiliten a éstos para poder actuar eficazmente en el mundo de los negocios.

Consideramos que la norma del inc. 2º del art. 40 de la L.S.A., en comento, solo se refiere a las facultades de representación de la compañía y no a la administración interna de ella, respecto de la cual el directorio tiene amplias atribuciones para organizarla en la forma que estime conveniente, aun contratando los servicios de personas naturales o jurídicas que se hagan cargo de ella, con la sola limitación que siempre conserva la dirección superior en la administración y la responsabilidad en la gestión, que le impone la ley.

En cuanto a la delegación de facultades de representación del directorio, la normativa establecida en el inc. 2º del art. 40 de la L.S.A., solo si es parcial la permite en gerentes, subgerentes o abogados de la sociedad, en un director o en una comisión de directores y para objetos especialmente determinados en otras

personas. No se refiere la ley en forma expresa al otorgamiento de poderes sean generales o especiales.

Creemos que ayuda a la interpretación de esta norma la distinción que efectúa la doctrina civil entre poder y mandato, permitiendo que exista mandato sin poder de representación y representación sin mandato o encargo.<sup>319</sup> En el mandato propiamente tal, distinto del poder, debe existir siempre un encargo de realizar uno o más negocios por cuenta del mandante. El poder otorga facultades de representación que deben ejercerse siguiendo instrucciones del poderdante pudiendo el apoderado actuar según su propio criterio, en el caso que se le den tales facultades que pueden ser más o menos amplias. En el mandato con poder, confluyen ambas situaciones, hay un encargo y la facultad de representar.

El poder puro es un acto unilateral en que el apoderado no tiene interés, pues es un mero ejecutor, mientras que en el mandato propiamente tal es un acto bilateral, en que el mandatario debe aceptar cumplir el encargo.

Pensamos que la norma del inc. 2º del art. 40 de la L.S.A. se aplica en plenitud a los encargos o mandatos de gestión de negocios en representación de la sociedad. En cuanto a los meros poderes de representación que pueda otorgar el Directorio de la sociedad rigen las reglas generales de los poderes, no limitada por la normativa especial de las sociedades anónimas.

#### 486. *Naturaleza jurídica de los vínculos de la sociedad con el directorio*

La L.S.A., modificatoria del Código Civil en el art. 2061, de dicho Código adoptó decididamente la “tesis organicista” y desechó la “teoría del mandato” para explicar las relaciones que vinculan a la sociedad con su directorio. El directorio en virtud de la ley tiene el carácter de órgano administrativo y representativo de la sociedad. No es un mandatario de esta, ni de sus accionistas. Así se desprende entre otros de lo prescrito en el art. 2061 del Código Civil y arts. 1, 31, 39, incs. 3º y 4º de la L.S.A.

De lo anterior se imponen diversas e importantes consecuencias.

Como representantes colegiados de la sociedad, los directores, deben actuar promoviendo el interés social, considerado como diverso de aquellos de los accionistas, sean estos mayoritarios o minoritarios. Los cambios de los accionistas que los eligieron no

afectan legalmente el ejercicio de sus funciones. No deben los directores acatar ciegamente instrucciones u ordenes de los accionistas en materia de administración y manejo de los negocios sociales, pues aun actuando con el respaldo de las juntas de accionistas pueden incurrir en responsabilidad en caso de actuaciones ilegales, negligentes o contrarias al interés social. Más adelante tendremos oportunidad de ahondar sobre estos particulares.<sup>320</sup>

487. *Naturaleza de los vínculos jurídicos entre la sociedad y los delegados y apoderados del directorio*

Las delegaciones parciales de sus facultades de representación de la sociedad, que puede otorgar el directorio, en términos generales, si no se encarga un negocio o gestión determinado, son actos jurídicos unilaterales, pues la ley faculta al directorio para otorgarlos sin que se requiera la voluntad de los delegados para su perfeccionamiento. Si en la delegación además de otorgarse facultades de representación, se efectúa un encargo de gestión de negocios, se trataría de un mandato, que requiere de la aceptación del mandatario, y que sería un acto bilateral pues le impondría la obligación de cumplir el encargo.

Si se trata de poderes con representación, pero sin encargo o mandato, nos encontraríamos en presencia de un contrato unilateral de poder. Como lo expresamos en el N° 485 que antecede, no creemos que sea posible por la vía de otorgamiento de poderes realizar encargos o mandatos, pues ello solo podría realizarse por la vía de la delegación.

488. *Los estatutos y el directorio*

Si bien el N° 6 del art. 4 de la L.S.A. permiten a los estatutos señalar la organización y modalidades de la administración social, como ya hemos podido apreciar y lo afirmamos más adelante al tratar de diversas materias, la facultad de los estatutos para reglamentar la administración social se encuentran rigurosamente limitada por la ley.

En efecto, los estatutos no pueden privar al directorio de su carácter de órgano administrativo y representativo de la sociedad. Si los estatutos nada dicen, la sociedad se entiende administrada

por un directorio de tres miembros, si es cerrada o de 5 miembros si es abierta, en ambos casos, en general, elegidos por la junta de accionistas.

Al tratar de las determinadas materias iremos señalando las posibilidades admitidas por la ley al estatuto que dicen relación con establecer normas sobre el funcionamiento del directorio.

En este número nos limitaremos a examinar la posibilidad de si en nuestra legislación pueden establecerse órganos paralelos al directorio con facultades de administración y representación de la sociedad, al estilo de los permitidos en Francia y Alemania, titulados Consejos de Administración o Juntas de Vigilancia. También abordaremos el problema de si los estatutos pueden imponer en la composición del directorio miembros no elegidos por la junta, tales como directores laborales cuyo nombramiento corresponda a los trabajadores o designados por acreedores u otros interesados.

El art. 40, inc. 2° de la L.S.A. prescribe que la administración de la sociedad anónima está radicada en su directorio. Dicha norma solo admite en cuanto a la administración y disposición de bienes, limitaciones respecto de las materias que la ley o el estatuto establezcan como privativas de la junta de accionistas. Por tal razón solo son admisibles disposiciones estatutarias que consagren que el conocimiento o resolución de ciertas materias le corresponde a la junta de accionistas. En relación con tales materias, creemos que los estatutos podrían determinar que ellas fueran resueltas por un Consejo o Comité cuyos miembros designe la Junta.

Por ejemplo, podría establecerse en los estatutos como materias que requieren autorización de la Junta endeudamientos de cierta magnitud, la constitución de gravámenes o garantías en favor de terceros, efectuar actuaciones especulativas tales como las operaciones en los mercados a futuro, la fijación de políticas de largo plazo. Esta autorización podría darse por intermedio de un consejo o comité cuyos miembros designe la propia junta. De esta manera creemos que podrían los estatutos establecer un órgano paralelo al directorio con ciertas funciones administrativas. Sin embargo, como lo hemos manifestado anteriormente,<sup>321</sup> para la debida representación de la sociedad para la realización de los actos reservados a la junta se requiere acuerdo o actuación del directorio o de sus delegados.

No obstante declararnos fervientes partidarios de la participación laboral o de los trabajadores en la administración de la em-

presa, creemos que no basta una disposición estatutaria para establecerla dado lo prescrito en el inc. 1º del art. 31 de la L.S.A.

#### 489. *Mínimo de directores y duración en sus cargos*

Tanto en relación con el número de directores como en cuanto al plazo normal de duración de sus cargos, la ley encomienda a los estatutos su determinación, con ciertas limitaciones. Además se establecen normas supletorias, en subsidio de las estatutarias. La ley no limita el número máximo de directores, que los estatutos pueda establecer, pero fija mínimos de cinco para las sociedades anónimas abiertas y de tres para las cerradas. Por mandato de la ley 19.705, el mínimo sube a siete tratándose de sociedades que tengan un patrimonio bursátil igual o superior a 1.500.000 U.F.

A falta de disposición estatutaria rigen en cuanto al número de directores los mínimos legales ya señalados que varían si la sociedad es abierta o cerrada.

La duración normal del cargo del director debe establecerse en los estatutos, no pudiendo exceder de tres años. Si ellos nada dicen el directorio debe renovarse anualmente. Se entienden prorrogados estos plazos por mientras no se designen reemplazantes.

Las anteriores normas están contenidas en los arts. 31 y 34 de la L.S.A.

En cuanto a la duración del cargo de director, puede ella ser inferior al tiempo fijado en los estatutos o en la ley si falta o incurre en inhabilidad cualesquier otro director y no existe suplente que lo reemplace.

#### 490. *Clases de directores. Titulares y suplentes. Otras clases*

La ley diferencia a los directores en cuanto a titulares y suplentes; en relación a cómo son elegidos y además reconoce la existencia de un director con atribuciones especiales, el presidente.

Sobre directores titulares y suplentes, los incs. 1º a 3 del art. 32 de la L.S.A. expresan:

"Los estatutos podrán establecer la existencia de directores suplentes, cuyo número deberá ser igual al de los titulares. En este caso, cada director tendrá su suplente, que podrá reemplazarle en forma definitiva en caso de vacancia y en forma transitoria en caso de ausencia o impedimento temporal de éste.

Los directores suplentes siempre podrán participar en las reuniones del Directorio con derecho a voz y solo tendrán derecho a voto cuando falten sus titulares.

A los directores suplentes les serán aplicables las normas establecidas para los titulares, salvo excepción expresa en contrario o que de ellas misma aparezca que no les son aplicables".

Clasificando a los directores teniendo en consideración por quien son elegidos, podemos señalar que además de aquellos designados en junta de accionistas, cabe considerar al directorio provisorio que nombran los accionistas fundadores en la escritura de constitución de la sociedad, los que a su vez pueden ser titulares y suplentes, y duran hasta la primera junta ordinaria de la sociedad; de los cuales trata el Nº 11 del art. 4 de la L.S.A. También pueden haber directores reemplazantes en caso de vacancia, designados por el propio directorio, referidos en el inciso final del art. 42 de la L.S.A., que duran en sus cargos hasta la próxima junta ordinaria de accionistas.

La ley y el Reglamento se refieren al presidente en diversas disposiciones, que trataremos en el número siguiente. Es práctica habitual además de nombrar presidente, la designación por el directorio de vicepresidente, y directores ejecutivos. Estas últimas designaciones importan la delegación de facultades de administración por el directorio a los cargos o personas designadas.

No es posible, que los estatutos sociales en nuestra legislación establezcan cargos con prerrogativas de administración, pues las funciones de administración, la ley las otorga al directorio, pudiendo reservar ciertas materias a la junta de accionistas. No puede entonces, el estatuto sin infringir la ley crear otros órganos de administración, salvo lo que señalamos en el Nº 488 que precede.

#### 491. *El presidente, el vicepresidente y el secretario del directorio*

Al presidente o a quien presida una sesión, se refieren, entre otros los arts. 47, 48 y 135 de la L.S.A. y los arts. 19, 38, 39 y 72 de su Reglamento. Menciona al secretario, el art. 39 del Reglamento.

Nuestra normativa sólo contempla al presidente del directorio y no al vicepresidente. No obstante, en muchos estatutos se le da tal denominación al director que subroga al presidente.

El presidente es un director de una sociedad anónima, que le corresponde ejercer las funciones que la ley, los estatutos, el directorio, la junta de accionistas, el Reglamento y la costumbre mercantil le encomiendan.

Las funciones y atribuciones del presidente son:

a) Legales. El art. 47 inc. 1º, a falta de norma diversa de los estatutos, encomienda a quien presida la reunión dirimir los empates. Anótese que tal función no se confiere al presidente titular del directorio, sino a quien presida la sesión. En efecto, puede ocurrir un empate antes de la designación del presidente o éste no encontrarse en la sesión, pudiendo ser subrogado por el vicepresidente, si lo hay, o por un director designado ad hoc para presidir la sesión.

b) Los arts. 38 y 72 del Reglamento, le encomiendan efectuar la citación a reuniones extraordinarias del directorio y a presidir las juntas de accionistas y firmar el acta de ella. El art. 19 del mismo Reglamento le encomiendan firmar los títulos de las acciones.

El estatuto puede establecer normas diversas sobre estos particulares.

c) Los estatutos generalmente otorgan al presidente la facultad de reducir a escritura pública las partes pertinentes de las sesiones del directorio y también, en ocasiones las de juntas de accionistas, si en la respectiva sesión no se ha comisionado a otra persona.

d) El directorio puede delegar parcialmente sus funciones en el presidente u otorgarle poderes, como ya se ha señalado al tratar de dicha materia. También es usual que le encomienden llevar a efecto acuerdos del Directorio y encomendarles labores de contacto y relaciones públicas.

e) La junta de accionistas puede encomendar al presidente llevar a efecto los acuerdos tomados por ella, en lo que legalmente corresponda.

f) La costumbre mercantil le ha encomendado al presidente confeccionar la tabla de materias a tratar en una reunión de directorio. También le encomienda presidir las sesiones, otorgando la palabra al director que lo solicite, someter a votación las mociones que se presenten y calificar la procedencia de las mociones, cerrar los debates, dar las instrucciones para que la sesión se celebre en debida forma y en general ejercer todas aquellas medidas que se acostumbren reconocer a toda persona que le corresponde presidir un cuerpo colegiado para que este

funcione debidamente, respetando en todo caso la normativa vigente y los acuerdos de mayoría.

El art. 39, inc. 1º del Reglamento se refiere a la elección del presidente en los siguientes términos:

“En su primera reunión después de la junta ordinaria de accionistas en que se haya efectuado su elección, el directorio elegirá de su seno un presidente, que lo será también de la sociedad. En caso de empate, decidirá la suerte”.

Como se trata de una disposición meramente reglamentaria, los estatutos pueden establecer otras reglas, por ejemplo, establecer que es presidente de la compañía el director que haya obtenido un mayor número de votos.

Puede haber un 1, 2, 3, o más vicepresidentes. Puede el cargo estar previsto en los estatutos o crearse haciendo las designaciones correspondientes por el directorio. Nos estamos refiriendo al cargo de vicepresidente del directorio y no a los llamados “vicepresidentes ejecutivos” provenientes de ordenamientos jurídicos foráneos, que pueden no ser directores, pues es un título o cargo que en Chile no tiene trascendencia jurídica.

El secretario del directorio mencionado en el art. 39 del Reglamento, es la persona a cargo de llevar el libro de actas respectivo y cooperar en la redacción de las sesiones del directorio. Normalmente en las grandes sociedades se designa a un abogado para tal efecto. El Reglamento establece que tiene tal calidad, a falta de designación, el gerente. No existen exigencias legales sobre este particular. Puede entonces prescindirse de este cargo. Los estatutos pueden establecerlo y señalarle funciones. Lo mismo puede ser acordado por el directorio. No puede considerarse al secretario como un ministro de fe cuyas certificaciones produzcan prueba como instrumento público, pues la ley no le ha dado tal carácter; sin perjuicio de que en casos de controversias judiciales puede considerarse un testigo abonado.

#### 492. *Funcionamiento del directorio*

Se refieren al tema que trataremos en este número los arts. 32, 39 inc. 1, art. 47, 48 y 92 de la L.S.A. y los artículos 38, 40 y 41 del Reglamento.

Las normas básicas, de carácter adjetivo sobre funcionamiento del directorio, son las siguientes:

a) *Funcionamiento en sala legalmente constituida*

El inc. 1º del art. 39, de la L.S.A., prescribe que las funciones de los directores deben ejercerse en sala legalmente constituida. Con anterioridad a la vigencia de esta norma, contenida en la actual L.S.A., se admitía que la unanimidad de los directores en ejercicio pudieran adoptar acuerdos fuera de sesión, en escrituras públicas u otros instrumentos públicos o privados. De acuerdo a la legislación preexistente, la exigencia de funcionar en sala legalmente constituida solo se formulaba cuando no concurrían al acto la unanimidad de los directores en ejercicio.

Indudablemente, puede afectar a la minoría que una mayoría de directores sesione y tome acuerdos, sin su intervención. La norma en examen en cuanto exige, en todo caso, aun contando con la unanimidad de directores, que para tomar acuerdos, ellos se tomen en sala legalmente constituida, es una exigencia desconocida en el Derecho Comparado. Sólo se justifica en cuanto hace más fácil el control y vigilancia de las actuaciones del directorio.

En otras palabras, la exigencia legal se traduce en que los acuerdos del directorio sólo tienen valor, si se toman en una sesión de éste, debidamente citada, celebrada en el lugar y fecha y hora que corresponda, con los quórums de asistencia y para tomar acuerdos requeridos, pasada y firmada en el correspondiente libro de actas, según más adelante se explicará. Debe aclararse que un supuesto acuerdo del directorio tomado sin cumplir los requisitos indicados y que no obstante se tradujo en la celebración de un acto con un tercero, no significa la nulidad de dicho acto, sino su inoponibilidad respecto de la sociedad quedando obligados con el tercero los que celebraron el acto, de acuerdo a las reglas generales.

b) *Reuniones ordinarias y extraordinarias*

El art. 38 del Reglamento distingue entre sesiones ordinarias y extraordinarias. Las primeras se celebran en las fechas y horas predeterminadas por el directorio y las segundas cuando lo determine el presidente, por su propia iniciativa o si la califica como conveniente, a petición de cualquier director. Si lo solicita la mayoría del directorio está obligado a citar a reunión extraordinaria.

Según lo determina el inciso final del art. 40 del Reglamento, la citación a reunión extraordinaria debe indicar las materias que en ellas se tratarán. Si no asiste la unanimidad de los directores en ejercicio solo podrá tomarse acuerdo sobre las materias de la citación. No obstante no es procedente la nulidad si se toman acuerdos sobre otras materias no contenidas en la citación pues solo habría una infracción reglamentaria o estatutaria si la norma estuviere contenida en los estatutos.

Sobre estos particulares los estatutos pueden establecer otras normas.

c) *Citación a las reuniones*

El art. 40 del Reglamento expresa:

“La citación a sesiones extraordinarias de directorio se practicará mediante carta certificada despachada a cada uno de los directores, a lo menos, con tres días de anticipación a su celebración. Este plazo podrá reducirse a 24 horas de anticipación si la carta fuere entregada personalmente al director por un notario público.

La citación a sesión extraordinaria deberá contener una referencia a la materia a tratarse en ella y podrá omitirse si a la sesión concurriere la unanimidad de los directores de la sociedad”.

Pueden establecerse normas diversas en el estatuto.

d) *Lugar, día y hora para la celebración de sesiones*

No existe norma expresa legal o reglamentaria sobre estos particulares. Pueden establecerse sobre estas materias reglas estatutarias. Estimamos que a falta de disposición estatutaria y salvo acuerdo unánime de los directores en ejercicio o la asistencia a la sesión de todos ellos, las reuniones deben celebrarse en algún lugar ubicado dentro del domicilio social. En cuanto al día y hora de las sesiones, que determine el propio directorio o el presidente en su caso, no existe limitación en cuanto ellas puedan ser fijadas en feriados legales, si las necesidades sociales lo requieren, salvo disposición estatutaria o acuerdo del directorio en contrario.

e) *¿Quién puede asistir a sesiones de directorio?*

Además de los directores titulares, que tienen derecho a asistir por formar parte del órgano de administración, la ley autoriza la asistencia, sin derecho a voto, de los directores suplentes, aunque no les corresponda subrogar o reemplazar a algún titular, también al gerente general y además a los directores de la sociedad, que puede ser considerada matriz de la que celebra sesión de directorio. Así se desprende de lo dispuesto en los arts. 32, inc. 2, 49 inc. 2º y 92 de la L.S.A. Solo por acuerdo del directorio pueden invitarse a asistir a una sesión a otras personas. Así ocurre generalmente con el secretario del directorio designado por éste en persona distinta del gerente.

Estimamos que por tratarse de disposiciones de orden público, los estatutos no pueden limitar o impedir la asistencia a personas que la ley les otorga tal derecho, pero podían ampliar las personas que pueden asistir a tales reuniones.

f) *Quórum de funcionamiento y para tomar acuerdos*

Por la mayor complejidad y extensión de esta materia, la trataremos en el número siguiente:

g) *Actas y momento para llevar a efecto los acuerdos*

El art. 48 de la L.S.A. expresa:

"Las deliberaciones y acuerdos del directorio se escriturarán en un libro de actas por cualesquiera medios, siempre que éstos ofrezcan seguridad que no podrá haber intercalaciones, supresiones o cualesquiera otra adulteración que pueda afectar la fidelidad del acta, que será firmada por los directores que hubieren concurrido a la sesión.

Si alguno de ellos falleciere o se imposibilitare por cualesquier causa para firmar el acta correspondiente, se dejará constancia en la misma de la respectiva circunstancia o impedimento.

Se entenderá aprobada el acta desde el momento de su firma, conforme a lo expresado en los incisos precedentes y desde esa fecha se podrán llevar a efecto los acuerdos a que ella se refiere".

Por su parte el art. 41 del Reglamento señala:

"Art. 41: Los acuerdos del directorio podrán llevarse a efecto una vez aprobada el acta que los contiene, lo que ocurrirá cuando así se haga en una sesión posterior o cuando el acta se encuentre firmada por todos los directores que concurrieron a la sesión respectiva, salvo las excepciones legales".

Sostenemos que los acuerdos del directorio tienen valor si se han adoptado cumpliendo con la ley y los estatutos, aunque no se haya escriturado. La escrituración es exigida por la ley ad probationem y no para la validez del acuerdo. Sin embargo, consideramos que es de orden público la disposición del art. 48 de la L.S.A. que ordena llevar un libro de actas y firmar los acuerdos del directorio; y que los directores y gerentes que no cumplan con tal disposición responden de los perjuicios que cause su omisión.

Tanto los estatutos como el propio directorio pueden agregar mayores medios de prueba que las actas firmadas, para acreditar lo tratado y acordado en una reunión, entre otros, sistemas de grabación.

El art. 48 inciso 3º de la L.S.A., señala que los acuerdos pueden llevarse a efecto desde que se aprueba el acta, mediante la firma de la misma por los directores asistentes. El art. 41 agrega otro caso para llevar a efecto acuerdos del directorio además de aquel consistente en la firma. Pueden cumplirse los acuerdos tomados en una sesión anterior, cuando se aprueba su acta en sesión posterior. Nos parece que tales disposiciones no son de orden público y los estatutos podrían contemplar normas diversas, por ejemplo, que los acuerdos pudieran llevarse a efecto, luego que el secretario del directorio certifique su existencia. Además, no parece que sea necesaria la firma de todos los directores asistentes para proceder a dar cumplimiento a los acuerdos del directorio, bastando al efecto la firma y/o la aprobación del acta por directores con cuya concurrencia se cumplan los quórumos mínimos para sesionar y adoptar acuerdos. Otra interpretación daría margen a abusos por parte de la minoría.

La ley 19.705 agregó al artículo 48 de la L.S.A. un precepto que obliga al presidente, secretario y directores que hayan participado en una sesión de directorio a firmar el acta que se levante de la misma, lo que debe realizarse antes de la sesión ordinaria siguiente que se celebre o la sesión más próxima, que se lleve a efecto. Sin embargo la ley no señala sanción especial, en caso de infracción a su mandato. Ella podrá consistir en una multa, que puede aplicar la Superintendencia, tratándose de sociedades abiertas y en todo caso, la correspondiente indemnización de perjuicios.

#### h) *Presunción de asistencia*

La ley 19.705 agregó al art. 47 de la L.S.A. el siguiente inciso final:

“Se entenderá que participan en las asiones aquellos directores que, a pesar de no encontrarse presentes, están comunicados simultánea y permanentemente a través de medios tecnológicos que autorice la Superintendencia, mediante instrucciones de general aplicación. En este caso, su asistencia y participación en la sesión será certificada bajo la responsabilidad del presidente o de quien haga sus veces y del secretario del directorio, haciéndose constar este hecho en el acta que se levante de la misma”.

La Superintendencia, por circular 1530, de fecha 9 de marzo de 2001 sobre el particular ha establecido: “i) las sociedades anónimas podrán celebrar sus sesiones de directorio en el domicilio social, con la asistencia de algunos (no de la totalidad) de sus miembros a través de medios tecnológicos.

ii) Los medios tecnológicos aceptados con conferencia telefónica y la de video conferencia, siempre que todos los directores estén simultánea o permanentemente comunicados. Se podrán utilizar otros medios tecnológicos que cumplan con las condiciones de simultaneidad y permanencia antes señalados, lo cual requiere en todo caso ser informado previamente a la Superintendencia de Valores y Seguros.

iii) El acta debe contener un certificado del Presidente del Directorio y del Secretario, que indique quiénes asistieron por medios tecnológicos.

iv) Se mantiene el requisito que el acta debe ser firmada dentro del plazo legal por todos los directores que asistieron y aquellos que participaron a distancia por medios tecnológicos.

v) Asimismo, los acuerdos se tienen por válidamente adoptados una vez que el acta respectiva se encuentre firmada en las condiciones señaladas en el párrafo precedente”.

#### 493. *Quórum para sesionar y adoptar acuerdos*

El art. 47 incs. 1 y 2 de la L.S.A. dispone:

“Las reuniones del directorio se constituirán con la mayoría absoluta del número de directores titulares establecidos en los estatutos y los acuerdos se adoptarán por la mayoría absoluta de los directores asistentes con derecho a voto. En caso de empate, y

salvo que los estatutos dispongan otra cosa, decidirá el voto del que presida la reunión.

Los estatutos podrán establecer quórum superiores a los señalados. El Reglamento determinará y los estatutos especificarán la forma en que debe efectuarse la citación a reunión del directorio de la sociedad y la frecuencia mínima de su celebración”.

Como se puede apreciar la ley, a título de disposiciones de orden público, solo establece quórum mínimos que los estatutos pueden aumentar y aun exigir el quórum máximo, la unanimidad de los directores, para todas o determinadas materias, tanto de asistencia como para tomar acuerdos.

En cuanto a empates, la ley estableció que a falta de norma estatutaria decide el voto del que preside la sesión, que pueden ser el presidente titular o quien lo reemplace. Los estatutos indubablemente y por expresa disposición de la ley pueden establecer otros sistemas para decidir empates, entre ellos la designación de terceros nombrados por el directorio o por los estatutos para dirimir la cuestión.

#### 494. *Elección de directores*

El primer directorio es elegido por los accionistas fundadores, por unanimidad, en la escritura de constitución y dura hasta que se celebre la primera junta ordinaria de accionistas, como lo señala el N° 11 del art. 4° en relación con el art. 56 N° 3 ambos de la L.S.A.

Lo normal es que los directores, sean titulares o suplentes se nombren por el período que corresponda por la junta ordinaria, por el tiempo prescrito por la ley o los estatutos. Si se produce la vacancia de un director titular es reemplazado por su suplente, si lo hay. Si no se pudiera llenar la vacancia en la forma señalada, el propio directorio, con el quórum ordinario, si los estatutos no señalan otra cosa, elige al reemplazante. En tal evento, el reemplazante y todo el directorio duran en sus cargos hasta la próxima junta de accionistas, en que debe procederse a renovar íntegramente al directorio. Si por cualesquier causa no se celebrare la junta en la época que corresponde, destinada a la elección del directorio, se entiendan prorrogados las funciones de los directores por mientras no se elija los reemplazantes estando el directorio obligado a citar a junta de accionistas, dentro del plazo de 30

días. Las normas indicadas se inferen de lo prescrito en los arts. 31, inc. 1, 32 inciso final y 34 de la L.S.A.

Como lo veremos al tratar de las juntas de accionistas, en el caso de elección de directores en las juntas, los accionistas pueden distribuir sus acciones en votos para diversas personas. La elección de un titular implica la de aquella persona que hubiere sido nominada previamente como suplente para aquél, como lo señalan el art. 66, incs. 1 y 2º de la L.S.A. y el 34 del Reglamento.

Las normas anotadas, especialmente aquella que establece para el caso de vacancia en el cargo de cualesquier director que debe renovarse totalmente el directorio, están establecidas para asegurar que en el directorio estén representados los accionistas de la minoría, pues es la mayoría la que tiene derecho a elegir al reemplazante hasta la próxima junta.

#### 495. *Revocación de directores*

Según lo señala la propia definición de la sociedad anónima (art. 1 de la L.S.A. y art. 2061 del Código Civil) los directores son esencialmente revocables. Sin embargo, esta revocabilidad presenta características especiales. Debe ser total. La junta de accionistas no puede revocar en el cargo a determinados directores, sino a la totalidad de ellos, sin perjuicio de que en la elección ulterior pueda reelegir a los que estime pertinentes. Así lo establecen los arts. 31, inc. 2º, 32 inciso final y 38 de la L.S.A., en calidad de normas de orden público, no alterables por los estatutos. Estas normas tienen por finalidad asegurar que el directorio sea de la confianza de la mayoría de los accionistas, de una parte y de otra que las minorías mantengan su representación en el directorio. En efecto, si cambia la composición accionaria de una compañía, la nueva mayoría puede obligar a citar a junta para renovar a todo el directorio. La mayoría no puede revocar el nombramiento de determinados directores, pues la minoría, al efectuarse la revocación total, exigida por la ley, puede designar los directores que les corresponda.

#### 496. *Criterio de fondo de cómo deben ejercerse las atribuciones, deberes y obligaciones del directorio. El interés social*

En los N°s 483 y 484 nos hemos referido a las atribuciones del directorio de administrar y representar a la sociedad. En los nú-

meros siguientes examinaremos la obligación de información que pesa sobre el directorio y las formas legales a que debe ajustarse la sociedad y por ende su directorio en actos o contratos con personas relacionadas.

En este número estudiaremos el criterio rector que ha establecido la ley para el ejercicio de estas atribuciones. El art. 39, inc. final de la L.S.A. expresa:

“Los directores elegidos por un grupo o clase de accionistas tienen los mismos deberes para con la sociedad y los demás accionistas que los directores restantes, no pudiendo faltar a éstos y a aquélla a pretexto de defender los intereses de quienes los eligieron”.

Por su lado, el N° 7 del art. 42 de la L.S.A. prohíbe a los directores:

“Art. 42: Los directores no podrán:

En general, practicar actos ilegales o contrarios a los estatutos o al interés social o usar de su cargo para obtener ventajas indebidas para sí o para terceros relacionados en perjuicio del interés social. Los beneficios percibidos por los infractores a lo dispuesto en los tres últimos números de este artículo pertenecerán a la sociedad, la que además deberá ser indemnizada por cualquier otro perjuicio”.

De la manera señalada nuestra legislación acoge la tesis que los directores en su calidad de órganos de la sociedad deben actuar velando y en concordancia con el “interés social” concebido como distinto de la tutela de los intereses particulares de los accionistas sean estos de la mayoría o la minoría. En efecto, la disposición legal en comento prescribe que los directores no pueden faltar a sus deberes con la sociedad y los otros accionistas a pretexto de defender los intereses de quienes los eligieron.

Nos corresponde precisar qué se entiende por “interés social”, para los fines de la norma en estudio. Para dicho efecto, consideramos que es ilustrativo exponer brevemente las tendencias que se han presentado en el derecho comparado<sup>322</sup> para luego pronunciarnos de la situación en el derecho chileno.

Las principales corrientes del derecho comparado sobre interés social serían:

#### a) *Doctrina transpersonalista o amplia*

Nacida en Alemania después de la Iª Guerra Mundial, su máxima expresión se alcanzó durante el nacionalsocialismo y se reflejó en

el art. 70 de la ley de reforma societaria del año 1937, en que se estableció el deber de los administradores de dirigir los negocios sociales teniendo en cuenta los intereses de la empresa, de sus dependientes y los intereses comunes de la Nación y del Reich.

Aunque dicha disposición fue derogada después de la 2ª Guerra Mundial, aún subsiste sostenida por parte de la doctrina. El art. 396 de la ley alemana sobre sociedades (A.K.G del año 1965) permite la disolución obligatoria de una anónima o en comandita decretada por la justicia si mediante la actuación ilegal de sus administradores pusieren en peligro el interés general. La ley brasilera sobre sociedades acoge esta tesis, en su art. 116 apartado b) en cuanto incluye dentro del concepto de interés social que debe guiar la actuación de los administradores, además de aquel de los otros accionistas, el interés de quienes trabajan en la sociedad, el de la comunidad en general y el interés nacional. La *Company act* inglesa del año 1980 impone a los administradores el deber de "tomar en consideración tanto los intereses de los dependientes o trabajadores de la sociedad como los intereses de los socios".<sup>323</sup>

b) *Doctrina que vincula al interés social, con el interés de la empresa*

Incluyen esta doctrina dentro del interés social a aquel de los trabajadores, dirigentes y de la empresa misma. Pueden considerarse dentro de esta corriente, los autores franceses que propician la teoría de la institución y la legislación holandesa sobre sociedades.

c) *Doctrinas que vinculan el interés social con el del público inversor, los acreedores y los accionistas no participantes*

Esta doctrina, de origen jurisprudencial proviene de Norteamérica. Propicia aplicar a las grandes sociedades (*big corporations*) principios de la gestión o management de la institución del "trustee" (fideicomiso anglosajón), entendiéndose que todos los directores deben velar, no solamente por el interés de los socios, de la sociedad y de la empresa, sino también respecto de inversionistas futuros, de los empleados y los consumidores. Ideas de este género, que se agrupan bajo la denominación de "*Corporate Philosophy*" tienden a hacer resaltar la responsabilidad ético-moral de los administradores en el ejercicio de sus cargos.

*Doctrina contractualista*

Defendida principalmente por Ascarelli, es acogida mayoritariamente en Francia y tiene partidarios en Alemania. Concibe el interés social, como aquel común a todos los socios, que se relaciona con el objeto y fin de la sociedad de dedicarse a determinadas actividades lucrativas. El interés social así concebido es diverso del interés de los socios individualmente considerados o de la mayoría o minoría de ellos, pero generalmente no es opuesto a dichos intereses. Explicando esta idea mediante un ejemplo.

Un accionista celebra un acto o contrato de carácter oneroso, una compraventa con la sociedad de la cual forma parte. Su interés como comprador es que el precio sea bajo. Su interés como accionista y el de todos los demás accionistas, es que el precio sea alto. El interés social, como todo interés debe ser legítimo, esto es acorde con el ordenamiento jurídico. En el ejemplo indicado el interés social legítimo consiste en obtener un buen precio de mercado por lo que vende la sociedad. También debe considerarse que no sería legítimo, negar la venta por la sociedad de un bien para provocar daño a un accionista minoritario interesado en adquirirla.

Esta teoría afirma que al derecho societario no le corresponde establecer normas específicas directas en resguardo del interés nacional, del bien común, de los trabajadores, consumidores y ahorrantes, tarea que corresponde a otras ramas del derecho, que por lo demás los administradores deben acatar.

Creemos que nuestra legislación en cuanto a la interpretación del contenido del interés social como criterio rector de la actuación de los administradores parece compartir la tesis contractualista.

En efecto, el carácter de órgano administrativo de la sociedad, que la L.S.A. otorgó al directorio, en sustitución de considerarlos mandatarios de los accionistas, que tenían los directores antes de la dictación de dicha ley, unido además a lo que dispone el art. 39, inciso final, de la misma ley y también teniendo presente las normas que reglamentan los actos y contratos de la sociedad con entes relacionados, nos inducen a pensar que "interés social" es el común a todos los accionistas y que consiste en obtener beneficios de carácter económico por la realización de las operaciones del giro social, destinado a ser repartidos, a prorrata entre los accionistas. Entendemos que el "interés social" concebido de la manera recién descrita, refleja un equilibrio entre el supuesto interés propio de la

sociedad, de crecer ilimitadamente y no repartir dividendos y el de corto plazo de los accionistas, de no capitalizar y repartir como utilidad la mayor cantidad posible. El interés social en el caso planteado, se encuentra en la justa medida de compatibilizar la inversión adecuada con un prudente reparto de dividendos.

No estamos de acuerdo que las normas del derecho societario deben estar limitada solamente a la protección de los intereses sociales y de los accionistas. En nuestra legislación y en otras, existen múltiples normas que tienden a proteger el interés del público en general y de terceros que contratan con la sociedad, como las reglas obligatorias de representación de la sociedad por el directorio y aquellas que tienden a proteger la transparencia de los antecedentes sociales mediante el deber de información establecida en favor del público inversor. Tampoco vemos razones impeditivas de carácter técnico para insertar normas sobre participación o integración del factor laboral en el Derecho de Sociedades.

En suma el directorio de una sociedad, como toda persona debe ejercer sus funciones respetando las leyes que lo regulan como lo reconoce y establece el art. 19 N° 21 de la Constitución Política del Estado. Esto es, el primer criterio rector en la administración es ejercerla cumpliendo con lo que las leyes dispongan. Dicho ejercicio debe ajustarse no solo a los términos prescritos por la ley sino que deben además ajustarse a la moral y éticas mercantiles, pues la administración debe ejecutarse de buena fe y las normas de equidad en nuestro ordenamiento, a falta de ley, son obligatorias como normas de derecho. ¿Qué papel juega entonces el interés social como criterio en la actuación de los administradores? Las actividades sociales importan tomar decisiones sobre negocios, en que generalmente no hay involucrados problemas de ética o de legalidad. Como criterio para tales decisiones tiene importancia el interés social. En tales casos o eventos el directorio y cada uno de los directores no pueden tomar una decisión que prefiera al interés común de todos los accionistas o interés social, otro interés, sea o no de determinados accionistas aunque constituyan la mayoría.

497. *Deberes de información del directorio. Aspectos generales.*

El directorio, como administrador de la sociedad tiene deberes con los accionistas de mantenerlos informados, como principales interesados en la marcha y resultados de la sociedad.

Si la sociedad pretende obtener recursos del público en el Mercado de Valores, sea mediante pagarés, bonos o acciones de su emisión adquiere obligaciones de información respecto del público y Bolsas.

Respecto de organismos que les corresponde fiscalizar o calificar a la respectiva sociedad, ésta debe darles la información que precisan para el debido cumplimiento de sus funciones. Tal es el caso de las Superintendencias de Bancos e Instituciones Financieras, de Valores y Seguros y de Seguridad Social respecto de las sociedades cuya fiscalización les cabe, de las sociedades calificadoras de riesgo que les corresponde clasificar las sociedades para los efectos de la posibilidad de colocar los valores en inversores institucionales y de los auditores externos e inspectores de cuentas que deben informar a la junta de accionistas de los resultados sociales.

Pueden también estar interesados en conocer la situación de una determinada sociedad anónima terceros contratantes y acreedores. En relación con ellos, la información sobre las características de la sociedad anónima, como persona jurídica, que requieren los terceros para contratar con ella, se entiende cumplida con las solemnidades que la ley exige para la constitución y reforma de estatutos. También se considera, que los acreedores, antes de conceder créditos pueden exigir a su futuro deudor los antecedentes que requieran para una debida evaluación de su situación patrimonial, lo que ocurre precisamente con los bancos y sus clientes.

También se relaciona con el tema, el secreto comercial y la conveniente confidencialidad de ciertas operaciones. Las formas como operan los negocios, sus costos, forman parte del secreto comercial o industrial, consubstancial al ejercicio de la actividad económica por particulares que se encuentra protegido constitucionalmente. De otro lado, la publicidad de ciertos hechos o circunstancias respecto de negocios en vías de ejecución, puede ser nocivo para los intereses sociales.

Nuestra normativa sobre sociedades anónimas, no trata en general de la protección o reserva del secreto industrial o comercial, salvo en cuanto impone a los directores el deber de reserva de que trata el art. 43 de la L.S.A. que se tratará más adelante.<sup>324</sup> Consideramos que el deber de información que tiene el directorio aun respecto de sus accionistas no abarca la divulgación de los secretos industriales o comerciales de la compañía.

Tocante a aspectos generales sobre el tema, puede distinguirse entre la obligación de proporcionar la información de aquella

que exige fidelidad de ésta o concordancia de ella con la verdad. Sin perjuicio de los aspectos penales que inciden en la falsedad de las informaciones nosotros nos referiremos a tal materia, con mayor detenimiento al estudiar la obligación de los directores de que tratan los N<sup>os</sup> 3 y 4 del art. 42 de la L.S.A.

#### 498. *Deber de información. Obligaciones legales del directorio*

La ley ha establecido obligaciones de dar información a sus accionistas que debe cumplir el directorio de la sociedad anónima como cuerpo colegiado. Además, una sociedad anónima y por ende sus directores, pueden estar obligados a proporcionar informaciones adicionales, si la sociedad acuerda emitir efectos de oferta pública o está inscrita la sociedad o alguno de los valores por ella emitidos en el Registro de Valores que lleva la Superintendencia del ramo.<sup>325</sup> Cabe hacer notar que la Superintendencia, en virtud de las atribuciones que le otorga la letra g) del art. 8 del D.L. 3538 del año 1980, orgánico de dicha institución, ha extendido las obligaciones de información de las sociedades que emiten valores de oferta pública, a las sociedades anónimas abiertas aun cuando no emitan valores.

Dada las limitaciones de esta obra, solo nos referiremos a las obligaciones legales que pesan sobre toda sociedad anónima, en materia de informaciones.

La regla general la establece el art. 46 de la L.S.A. De acuerdo con dicha norma, se pueden obtener las siguientes conclusiones:

a) Las informaciones que debe dar el directorio, en las sociedades anónimas cerradas, que no han emitido valores de oferta pública, son aquellas que la ley dispone en forma expresa. En las sociedades abiertas y otras sujetas a la fiscalización de la Superintendencia de Valores y Seguros, dicha información debe proporcionarse en la forma y como lo determine la Superintendencia. Esta solo puede ejercer tal atribución mediante la dictación de normas generales, de acuerdo a lo prescrito en la norma citada y en el art. 4 letra g) del D.L. 3538 del año 1980, como lo ha entendido la propia Superintendencia que ha ejercido estas facultades mediante la dictación de tales normas generales.

O sea, la norma general es la obligación de reserva del directorio sobre los asuntos sociales que establece el art. 43 de la L.S.A. La excepción es la obligación de dar información.

b) La obligación sólo debe recaer sobre la situación legal, económica y financiera de la sociedad.

Tales informaciones que no se refieren a la dinámica de la sociedad, constituida por las operaciones sociales, sino que versan sobre materias de carácter estático, la situación de la sociedad en un momento determinado. No abarca, entonces la obligación de información, la divulgación de secretos comerciales ni de políticas o planificación económica o comercial, análisis o estudios legales, económicos o financieros, sino que lisa y llanamente hechos, la situación de la sociedad, en sus aspectos legales, económicos y financieros.

La situación legal sobre la cual debe informar el directorio, dice relación tanto con su estructura jurídica que la habilite para actuar con terceros, como dar cuenta de la existencia de situaciones legales anormales que la sociedad debe afrontar tal como su quiebra, embargos, intervención, etc. y en general de circunstancias que importan variación de su situación legal normal. Inciden en esta materia las obligaciones que se especifican en los artículos 7 y 101 de la L.S.A.

En cuanto a las informaciones sobre la situación económica y financiera de la sociedad, ella se cumple fundamentalmente con la confección anual por el directorio del balance y memoria que debe presentar a la junta de accionistas, que reglamentan los arts. 74 a 76 de la L.S.A. que nosotros examinaremos más adelante.

Solo por excepción el directorio debe dar información sobre operaciones determinadas. Tales casos se refieren a operaciones con personas relacionadas, remuneraciones de directores por funciones distintas del ejercicio de su cargo, operaciones respecto de las cuales un director se opuso a su realización para salvar su responsabilidad legal, de que tratan los arts. 33, 44 y 48, inc. 3<sup>o</sup> de la L.S.A.

c) La información que debe darse a los accionistas y al público.

En las sociedades anónimas no sujetas a la fiscalización de la Superintendencia, la regla general es que la información se limite a los accionistas.

La información al público cuando procede, se entiende cumplida mediante la publicación en periódicos de ciertas actuaciones o hechos. No conocemos disposiciones legales que obliguen a una sociedad anónima cerrada, no sujeta a la Superintendencia informar al público de determinados actos, operaciones o situaciones mediante publicaciones.

Las sociedades anónimas abiertas deben publicar las informaciones que determine la Superintendencia sobre sus balances y estado de ganancias y pérdidas, de acuerdo a lo que señala el art. 76, inc. 1 de la L.S.A.

Las sociedades anónimas que no emiten valores de oferta pública, pero que están sujetas por otras causas a la fiscalización de la Superintendencia tienen las mismas obligaciones de información respecto del instituto contralor y de las Bolsas de Comercio, que aquellas que los emiten.

d) Si no se cumple debidamente con el deber de información y por ello se causa perjuicio a la sociedad, a los accionistas o a terceros, los directores quedan solidariamente responsables de ellos, sin perjuicio de las sanciones que pueda imponer en su caso la Superintendencia y otras que pueden corresponder, de acuerdo a lo que señala el inc. 2º, del art. 46 de la L.S.A.

#### 499. *Actos y contratos con personas relacionadas*

La materia está tratada en los arts. 42 Nº 5, 44, modificado por la ley 19.705, 89, 93 y 126 de la L.S.A.

Estas disposiciones permiten que las sociedades anónimas puedan celebrar actos y contratos con personas que tienen influencia o injerencia en la administración de la sociedad o en la propiedad de las acciones de la compañía, que más adelante precisaremos, siempre que dichos actos se celebren previo acuerdo del directorio y en condiciones de equidad. Si no se cumplen tales exigencias, no se invalida el acto pero la ley otorga a los afectados derecho a ser indemnizados que precisaremos en este número.

Pormenorizando esta materia podemos expresar:

##### a) *Características que debe cumplir el acto para hacer aplicable la normativa*

La ley distingue los siguientes casos:

1. Actos en los cuales tiene interés un director sea por sí o como representante de otra persona. Evidentemente que tiene tal interés el director en aquellos actos que realiza a su propio nombre con la sociedad, aunque los efectúe por cuenta ajena. Además, estos actos están comprendidos en la presunción de derecho de que trata el inc. 2 del art. 44 de la L.S.A. También, de acuerdo

al texto legal en estudio, se considera que tiene también interés el director, cuando en la realización del acto actúa como representante de la contraparte de la sociedad, comprendiéndose tanto casos de representación legal como convencional, por mandato.

En otros actos la ley presume de derecho el interés del director para aplicar las normas en comento, además de aquellos actos celebrados por el propio director. Estos son los que interviene su cónyuge o sus parientes hasta el segundo grado de consanguinidad o afinidad sociedades o empresas que sea director o dueño, a través de otras personas naturales o jurídicas, de un 10% o más de su capital, o a las sociedades o empresas de las cuales algunas de las personas antes mencionadas sea director o dueño directo o indirecto del 10% o más de su capital y las personas por quien el director actúe como representante. Estos últimos casos fueron agregados por la ley 19.705.

La ley, en las situaciones en comento, relacionadas con un director, a diferencia de los demás casos, no ha exigido que la contraparte de la sociedad anónima sea el director, sino que basta que "tenga interés" en la operación. Se visualiza entonces, muy claramente, la intención del legislador en cuanto a dar una interpretación amplia al precepto. Abarca tanto actos en que el interés del director proviene de su calidad de parte en el contrato directo principal celebrado por la sociedad anónima, como también aquellos de mediación, agencia, distribución o suministro en que la realización del acto puede representar una ventaja económica para el director o de las personas cuyo interés la ley identifica, a título de presunción de derecho equiparándose ése con los celebrados por el director directamente, que ya hemos examinado.

2. De acuerdo con el art. 89 de la L.S.A., se aplican las disposiciones en estudio (salvo que no se exige la autorización previa del directorio) si la contraparte de la sociedad anónima es una sociedad coligada o tiene el carácter de matriz o filial con respecto a ella. Si se trata de una sociedad anónima abierta abarcará las normas en estudio las operaciones que realice directamente o a través de otras entidades de su grupo empresarial con sus personas relacionadas de conformidad a lo previsto en la ley 18.045, sobre Mercado de Valores.

3. Conforme a lo prescrito en el art. 93 de la L.S.A. la normativa en estudio comprende las operaciones que pueda realizar una sociedad filial con algún director de la sociedad matriz o de las otras personas mencionadas en el art. 44 de la L.S.A. que hemos tratado en el Nº 1 que precede.

b) *El acto debe celebrarse en condiciones de equidad o de mercado*

El art. 44, inc. 1º de la L.S.A. ordena que los actos a que se refiere deben ajustarse a condiciones de equidad similares a las que habitualmente prevalecen en el mercado. El art. 93 de la L.S.A. en las situaciones de que trata se remite al art. 44 citado. El art. 89 de la misma L.S.A. respecto de las operaciones de que trata, señala que en ellas deben observarse condiciones de equidad similares a las que habitualmente prevalecen en el mercado.

Por su parte el art. 136 de la L.S.A. señala:

“Cada vez que en esta ley se haga referencia a las condiciones de equidad, a las imperantes en el mercado o a las ventajas o beneficios indebidos u otras similares, debe entenderse que son aquellas imperantes en la misma época de su ocurrencia”.

La finalidad de estas normas tienden, por un lado a impedir que personas relacionadas con una sociedad anónima obtengan beneficios indebidos de ella. De otro lado, en cuanto a operaciones entre sociedades relacionadas, la norma pretende evitar que se traspasen recursos de una sociedad a otra, mediante contratos que sean favorables a una de ellas, pues ello puede dañar los intereses de los otros accionistas, ya que la composición accionaria de dos sociedades relacionadas, puede no ser la misma. Una mayoría rapaz puede tener un mayor porcentaje en la compañía beneficiada en el contrato respecto de la otra sociedad o persona relacionada. También estas operaciones pueden producir una alteración artificial de la situación económica y financiera de las compañías, que de ninguna manera es recomendable.

Aunque las normas hacen jugar dos factores, la equidad y el mercado, nos parece que de la redacción de ellas emana una subordinación del primer concepto al segundo. Se estiman condiciones equitativas, las de mercado, al menos en relación con el precio. El factor equidad se aplica más plenamente a las demás condiciones de la operación, tales como época de realizarla, plazos, forma de pagos y garantías.

c) *Acto o contrato con persona relacionada que involucre montos relevantes*

La ley 19.705 agregó al art. 44 nuevas normas en relación con actos con personas relacionadas, aquellos que tengan un monto relevante, a los cuales además de aplicárseles las normas ya dichas, se rigen por las que expondremos a continuación.

Se entiende por acto de monto relevante, todo acto o contrato que supere el 1% del patrimonio social, siempre que dicho acto o contrato exceda del equivalente a 2.000 UF o en todo caso cuando sea superior a 20.000 UF.

En tales eventos, si el directorio considera que no es posible determinar si el acto o contrato se ajusta o no a condiciones de equidad equivalentes a las que prevalecen en el mercado, para aprobar o rechazar la operación deberá designar para estos efectos dos evaluadores independientes y avisar tal circunstancia como hecho esencial. Los informes de los evaluadores deben pronunciarse acerca de las condiciones de la operación y la forma como se va a pagar el precio cuando sea en bienes que no sean dinero. Los informes deben ser puestos a disposición de los accionistas y del directorio en las oficinas sociales por el plazo de 20 días hábiles contados de la fecha en que se recibió el último de los informes. Debe comunicarse por escrito a los accionistas de tal hecho. El directorio puede acordar, con la abstención del director con interés, dar el carácter de reservada a la operación y a los informes.

El directorio debe abstenerse de pronunciarse por el mismo plazo que corre para presentar los informes.

Tratándose de una operación por monto relevante, en trámite de aprobación mediante el conocimiento de informes periciales, accionistas que representen al menos un 5% de las acciones emitidas con derecho a voto, pueden oponerse sosteniendo que las condiciones no son favorables a los intereses sociales o que las evaluaciones son muy dispares, solicitando al directorio que cite a junta extraordinaria de accionistas para que ésta resuelva con el acuerdo de las 2/3 partes de las acciones emitidas con derecho a voto, quórum que en este caso la ley señala como necesario para la aprobación de la operación.

Se impone al controlador o la persona relacionada que pretenda realizar la operación la obligación de poner a disposición del directorio todos los antecedentes los que debe comunicar este último a los accionistas.

En las actas de la sesión de directorio correspondiente deberán constar expresamente las deliberaciones del directorio para aprobar los términos o condiciones de los respectivos actos o contratos.

d) *Aprobación previa por parte del directorio e información a la junta de accionistas*

En el caso de las situaciones previstas en los arts. 44 y 93 de la L.S.A. la ley prescribe que las operaciones deben ser acordadas previamente por el directorio y que debe darse cuenta de ellas en la próxima junta de accionistas por quien la presida. Con respecto a las situaciones tratadas en el art. 89 de la L.S.A., la ley no prevé tales requisitos, que por ende no serían aplicables.

e) *Sanción legal en caso de infracción*

La infracción a las normas estudiadas en este número no afecta a la validez del acto. El inc. final del art. 44 de la L.S.A. lo señala expresamente. Emanada también tal conclusión del texto del art. 89 de la misma ley, en cuanto dicha norma establece como regla general una sanción diversa de la nulidad, la indemnización de perjuicios.

El inciso final del art. 44 de la L.S.A., señala que en caso de infracción a las normas comentadas, se otorga a la sociedad, a los accionistas y a terceros interesados derecho para exigir indemnización por los perjuicios causados y además, se contempla el derecho a exigir del director infractor que colacione a la sociedad los beneficios que él, sus parientes o representados hubieren obtenido de dichas negociaciones.

Al otorgar la ley tal derecho a los accionistas y a terceros interesados se configura un caso en que la ley permite el ejercicio de una acción subrogatoria oblicua o indirecta en favor de la sociedad afectada. La norma anterior es concordante con lo prescrito en el N° 7 del art. 42 de la L.S.A.

Por su parte, el art. 89 de la L.S.A. establece en caso de infracción a las normas en relación con la situación que trata dicho precepto (contratos con personas relacionadas), que la acción de resarcimiento de los perjuicios puede intentarse no sólo en contra de los administradores de la sociedad infractora (sus directores y gerentes) sino también en contra de los administradores de la contraparte, aunque se trate del caso de una matriz o coligada que no tenga el carácter de anónima. No se contiene en dicha disposición y para el caso que trata la acumulación de beneficios a la sociedad y tampoco se señala en forma expresa quiénes son los

titulares de la acción de perjuicios. De acuerdo a las reglas generales podrán impetrar la acción quienes se consideran perjudicados, que en general lo serán la sociedad y sus accionistas.

La ley 19.705 agregó al art. 44 el siguiente inciso:

“En caso de demandarse los perjuicios ocasionados por la infracción de este artículo, corresponderá a la parte demandada probar que el acto o contrato se ajustó a condiciones de mercado o que las condiciones de la negociación representaron beneficios a la sociedad, salvo que la operación haya sido aprobada por la junta extraordinaria de accionistas”. En tal evento se invierte el peso de la prueba, rigiendo las normas generales del *onus probandi*.

## B. DE LOS DIRECTORES

### 500. *Naturaleza jurídica de los vínculos entre la sociedad y sus directores*

El art. 37, inciso 1° de la L.S.A. dispone: “La calidad de director se adquiere por aceptación expresa o tácita del cargo. A la junta de accionistas o al directorio o los fundadores en su caso les corresponde designar a los directores. Aquel que es nombrado como tal puede o no aceptar el cargo. Si acepta puede hacerlo expresamente o mediante un acto que importe aceptación, como asistir a una sesión de directorio”. No existen en nuestra legislación formalidades para requerir la aceptación y para otorgarla. Por mientras no medie aceptación el órgano que realizó el nombramiento puede revocarlo.<sup>326</sup>

La doctrina nacional se ha dividido en cuanto a la naturaleza del vínculo que une a la sociedad y sus directores. Para algunos es un acto que podría calificarse de innominado o atípico. Para otros se trata de un vínculo de carácter legal.<sup>327</sup>

La importancia de la discusión estriba en que si se acoge una tesis, habría que aplicar supletoriamente las reglas de la responsabilidad contractual. Si se aplica la otra, aquellas de la responsabilidad legal o aquiliana. Como la L.S.A., en esta materia, establece normas especiales que se aplican preferentemente, sin consideración a la clase de responsabilidad que se atribuya a los directores, creemos que previamente a asumir una posición en esta disputa doctrinal se hace necesario, someramente señalar las consecuencias concretas más importantes que derivan de aceptar una u otra teoría. Estudiaremos las diferencias en el orden que aparecen

Alianza Economía

Louis Putterman (ed.)  
con la colaboración  
de Randy Kroszner

## La naturaleza económica de la empresa

Versión española de:  
Bienvenido Pascual Encuentra  
y Jaime Velasco Kindelán

Alianza  
Editorial

## Capítulo 5 LA NATURALEZA DE LA EMPRESA

Ronald Coase

Ronald Coase nació en Middelsex, Inglaterra, en 1910. En 1932, se graduó en la Universidad de Londres y obtuvo el doctorado en Ciencias Económicas en 1951, en la misma Universidad. Cuando se publicó este artículo era profesor ayudante en la London School of Economics. Actualmente, es profesor emérito de Economía y catedrático de Derecho y Economía en la Facultad de Derecho de la Universidad de Chicago. Premio Nobel de Economía en 1991.

### I

Parece conveniente que, en la búsqueda de una definición de empresa, consideremos, en primer lugar, el sistema económico como lo conciben, normalmente, los economistas. Consideremos la descripción de sistema económico proporcionada por sir Arthur Salter<sup>1</sup>. «El sistema económico normal funciona solo. En su cotidiano transcurrir no está bajo control central, no necesita ser supervisado. En todo el abanico de actividades y necesidades humanas, la oferta se ajusta a la demanda y la producción al consumo, mediante un proceso que es automático, elástico y dotado de capacidad de respuesta.» Los economistas piensan que el sistema económico se coordina mediante el mecanismo de los precios y que la sociedad se convierte en un organismo y no en una or-

---

Extractado de Ronald Coase, «The Nature of The Firm», *Economica*, 4 (1937): 386-405, con permiso de la editorial.

<sup>1</sup> Esta descripción es también recogida y suscrita por D. H. Robertson (1930), p. 85, y por Arnold Plant (1932). Aparece en *Allied Shipping Control*, pp. 16-17.

ganización<sup>2</sup>. El sistema económico «funciona por sí mismo». Esto no significa que no exista cierta planificación por parte de los individuos. Éstos tratan de predecir el futuro y escogen entre distintas alternativas. Todo ello resulta necesario para que el sistema esté en equilibrio. Pero esta teoría asume que la asignación de recursos depende directamente del mecanismo de precios. Con frecuencia, se objeta que la planificación económica hace simplemente lo que ya consigue por sí solo el mecanismo de precios<sup>3</sup>. Sin embargo, la descripción de sir Arthur Salter proporciona una idea incompleta de nuestro sistema económico. En el interior de la empresa, esta descripción no concuerda en absoluto con la realidad. Por ejemplo, en la teoría económica, la asignación de los factores productivos a usos alternativos viene determinada por los precios. Supongamos que el precio del factor A resulta más alto en X que en Y. En consecuencia, A se desplaza desde Y hasta X hasta que la diferencia entre los precios en X e Y, excepto en aquella porción en que compense otras ventajas diferenciales, desaparece. Pero en la realidad encontramos muchas áreas en las que esto no sucede. Si un trabajador se traslada del departamento Y al departamento X, no lo hace debido a una alteración en los precios relativos sino porque se lo han ordenado. A quienes rechazan la planificación económica basándose en que el problema queda resuelto por los movimientos de precios, se les puede responder con el argumento de que existe un tipo de planificación en nuestro sistema económico que es claramente diferente de la planificación individual antes mencionada y que es muy similar a lo que se conoce normalmente como planificación económica. Este ejemplo es típico de una amplia esfera de acontecimientos de nuestro sistema económico moderno. Por supuesto, este hecho no ha sido ignorado por los economistas. Marshall introduce la organización como un cuarto factor productivo; J. B. Clark otorga la función de coordinación al empresario; el profesor Knight introduce a los gerentes que coordinan. Como señala D.H. Robertson, encontramos «islas de poder consciente en este océano de cooperación inconsciente, como grumos de mantequilla que se coagulan en una descremadora»<sup>4</sup>, pero en vista de que, se dice generalmente, la coordinación la realizarán los precios ¿para qué necesitamos esa organización? ¿Por qué esas islas de poder consciente? Fuera de la empresa, los movimientos en los precios dirigen la producción, que se coordina mediante una serie de transacciones comerciales en el mercado. En el interior de la empresa estas transacciones quedan eliminadas y, en lugar de esas complicadas estructuras de intercambio de mercado, se sitúa el empresario coordinador, que dirige la produc-

<sup>2</sup> Véase F. A. Hayek (1933).

<sup>3</sup> Véase F. A. Hayek (1933).

<sup>4</sup> D. H. Robertson (1930) p. 85.

ción<sup>5</sup>. Es evidente que éstos son métodos alternativos de coordinar la producción. Pero, si consideramos que la producción queda regulada por los precios, podría producirse en ausencia completa de organización y muy bien podríamos preguntarnos, ¿por qué es necesaria una organización?

Por supuesto, el grado en que el mecanismo de precios es obviado varía enormemente. En un almacén de ventas, la asignación de las distintas secciones a sus diversos emplazamientos en el edificio puede ser realizada por una autoridad controladora o puede ser el resultado de un proceso de competencia competitiva. En la industria algodonera de Lancashire, un tejedor puede obtener suministro de energía y alquilar un local y puede obtener telares y materia prima a crédito<sup>6</sup>. Sin embargo, esta coordinación de los diversos factores de producción se realiza, por lo general, al margen del mecanismo de precios. Como resulta evidente, el grado de integración «vertical», que implica que se prescindiera del mecanismo de precios, varía ampliamente de unas industrias a otras y entre diferentes empresas.

Pienso que se puede asumir que el signo diferenciador de la empresa consiste en la abolición del mecanismo de precios. Está, por supuesto, como señala el profesor Robbins, «relacionada con un entramado externo de precios y costes relativos»<sup>7</sup>, pero es importante descubrir la naturaleza precisa de esta relación. Esta distinción entre asignación de recursos en la empresa y la asignación en el sistema económico ha sido expuesta con claridad meridiana por el Sr. Maurice Dobb en su discusión de la concepción de Adam Smith sobre el sistema capitalista:

... Comenzó a ser aparente que existía algo más importante que las relaciones en el interior de cada factoría o unidad capitaneada por un empresario. Estaban las relaciones del empresario con el resto del sistema económico, contiguo a su esfera particular...el empresario se ocupa de la división del trabajo en cada empresa y planifica y organiza conscientemente,

pero,

... está en relación con una especialización económica mucho más amplia de la que él no es sino una unidad especializada. En este aspecto, desempeña su papel de célula en un gran organismo, casi totalmente inconsciente del papel que juega en el conjunto<sup>8</sup>.

<sup>5</sup> En lo que resta de trabajo, utilizaré el término empresario para referirme a la persona o personas que, en un sistema competitivo, reemplazan al mecanismo de precios en su papel de asignadores de recursos.

<sup>6</sup> *Survey of Textile Industries*, p. 26.

<sup>7</sup> L. Robbins (1932) p. 71.

<sup>8</sup> Maurice Dobb (1925), p. 20 Cf., también Henderson, (1922) pp. 3-5.

En vista de que los economistas tratan el mecanismo de precios como un instrumento de coordinación, y también admiten la función coordinadora del «empresario», seguramente tiene significado preguntar por qué la coordinación es labor de los precios en un caso y de los empresarios en otro. El propósito de este trabajo consiste en tender un puente, en la teoría económica, entre la premisa (tomada para ciertos propósitos) de que los recursos se asignan mediante el mecanismo de precios y la asunción (tomada para otros fines) de que esta asignación depende del empresario coordinador. Tenemos que explicar las bases sobre las que, en la práctica, se efectúa esta elección <sup>9</sup>.

## II

Nuestra tarea consiste en descubrir por qué surge la empresa en una economía de intercambio especializada. El mecanismo de precios (simplemente considerado desde la perspectiva de la asignación de recursos) podría ser obviado si la relación que la sustituye fuese la deseada. Éste sería el caso, por ejemplo, si ciertas personas prefiriesen trabajar bajo la dirección de alguien. Estos individuos aceptarían menos a cambio de trabajar bajo las órdenes de otra persona, y las empresas emergerían según un proceso natural. Pero, aparentemente, ésta no sería una razón muy concluyente, ya que resultaría muy sencillo pensar que la tendencia opuesta, «ser tu propio patrón», es la que ofrece mayor atractivo <sup>10</sup>. Por supuesto, si el deseo no es el de ser controlado sino el de controlar, el de ejercer el poder sobre otros, entonces las personas pueden estar dispuestas a perder algo en compensación por dirigir a otros; esto es, estarían dispuestos a pagar a otros más de lo que ellos podrían conseguir, según el mecanismo de precios, para dirigirlos. Pero esto implica que aquellos que dirigen pagan por hacerlo y no son paga-

<sup>9</sup> Resulta sencillo ver que cuando el Estado asume la dirección de una industria, en su planificación, realiza una tarea que antes hacían los precios. Lo que no se observa frecuentemente es que cuando cualquier hombre de negocios organiza las relaciones entre sus departamentos, también lleva a cabo una tarea que podría realizar el mecanismo de precios. Por lo tanto, hay razón en la respuesta de Mr. Durbin a aquellos que inciden en los problemas que implica la planificación económica, cuando afirma que idénticos problemas tiene que resolver el hombre de negocios en el sistema de mercado. (Véase Durbin, 1936). La diferencia fundamental entre estos dos casos es que la planificación económica se impone a la industria, en tanto que las empresas se forman voluntariamente ya que representan un método más eficiente de organización de la producción. ¡En un sistema competitivo existe una dimensión «óptima» de planificación!

<sup>10</sup> Véase Harry Dawes (1934), que cita «que el desplazamiento hacia el comercio minorista y los seguros por los hombres especializados mejor pagados se debe al deseo (frecuentemente el deseo primordial en la vida de un trabajador) de ser independientes» (p. 86).

dos por dirigir, lo que no resulta cierto en la mayoría de los casos <sup>11</sup>. Las empresas podrían existir también, si los compradores prefiriesen las mercancías que son producidas por las empresas frente a aquellas que no lo son; pero incluso en aquellas esferas en las que podría esperarse que este tipo de preferencias (si existen) resulten de poca importancia, es posible encontrar empresas <sup>12</sup>. Por tanto debe haber otro tipo de elementos a considerar.

Parece que la razón principal para que resulte útil establecer una empresa radicaría en que hay un coste asociado a la utilización del mecanismo de precios. El coste más obvio de «organizar» la producción a través del mecanismo de precios es el de descubrir cuáles son los precios relevantes <sup>13</sup>. Estos costes pueden reducirse, pero no eliminarse aun en caso de que surjan especialistas que proporcionen esta información. También deben tenerse en cuenta los costes de negociación y conclusión de un contrato separado para cada transacción que se realiza en un mercado <sup>14</sup>. Así, en algunos mercados, p. ej. en los que se intercambian productos, se diseña una técnica para minimizar dichos costes, pero no se eliminan. Es cierto que los contratos no se eliminan en el caso de las empresas, pero se reducen drásticamente. Un factor de producción (o el dueño, por tanto) no tiene que hacer la serie de contratos con los factores con los que coopera en el interior de la empresa, que debería hacer, por supuesto, si esta cooperación fuera el resultado directo del mecanismo de precios. A esta serie de contratos le sustituye uno solo. A este respecto, resulta importante señalar el carácter del contrato que nace cuando un factor pasa a emplearse en la empresa. El contrato es de un determinado tipo, mediante el que el factor, a cambio de una remuneración específica (fija o variable) acuerda obedecer las órdenes de un empresario dentro de ciertos límites <sup>15</sup>. Lo esencial del contrato reside en que debería imponer, únicamente, límites al empresario. En el marco de estos límites él puede, por consiguiente, dirigir a los otros factores de la producción.

<sup>11</sup> No obstante, esto no es nada extraño. Se dice que algunos comerciantes detallistas ganan menos que sus ayudantes.

<sup>12</sup> G. F. Shove (1933), p. 116, Nota I, señala que este tipo de preferencias pueden darse, aunque el ejemplo que propone es casi el contrario del proporcionado en el texto.

<sup>13</sup> Según N. Kaldor (1934) una de las premisas de la teoría estática es que «el conjunto de precios relevantes es conocido por todos los individuos». Pero es evidente que esto no ocurre en la vida real.

<sup>14</sup> Esta influencia fue señalada por el profesor Usher en su discusión sobre el desarrollo del capitalismo. Dice: «la constante compra-venta de productos semiterminados constituye un enorme desperdicio de energía» (1921, p. 13). Pero no desarrolla ni considera la idea de por qué existen las operaciones de compra-venta.

<sup>15</sup> Sería posible no imponer límites al empresario. Esto constituiría esclavitud voluntaria. Según el profesor Batt (1929) p. 18, un contrato así sería nulo y no tendría vigencia.

Sin embargo, existen otras desventajas —o costes— en la utilización del mecanismo de precios. Se puede desear el establecimiento de un contrato a largo plazo para el suministro de algún artículo o servicio. Esto puede deberse al hecho de que si hace un contrato para un periodo más largo, en vez de varios de menor duración, se evitarán ciertos costes de contratación. O, debido a la aversión al riesgo de las personas implicadas, éstas pueden preferir un contrato a largo plazo en lugar de otro a corto. Pero, debido a la dificultad que encierra toda especulación, cuanto más largo sea el periodo del contrato para el suministro del bien o servicio, resulta menos plausible y verdaderamente menos deseable para el comprador especificar lo que espera de la otra parte. Para el proveedor del bien o servicio puede resultar indiferente qué decisión se escoja entre las alternativas posibles, pero no para el comprador. El comprador no sabrá cuál de estas decisiones alternativas quiere que escoja el proveedor. Por tanto, el servicio que se proporciona se expresa en términos generales, dejando los detalles exactos para su especificación posterior. Todo lo que se especifica en el contrato son los límites a que se somete el suministrador. Los detalles sobre lo que se espera del suministrador no se especifican en el contrato sino que los decide más tarde el comprador. Cuando la administración de los recursos (dentro de los límites del contrato) pasa a ser de la incumbencia del comprador, se obtiene la relación que yo denomino de «empresa»<sup>16</sup>. Por tanto, es muy probable que surja una empresa en aquellos casos en que un contrato a muy corto plazo resultaría insatisfactorio. Obviamente, esto tiene mayor importancia en el caso de servicios —laborales— que en el caso de bienes. En este último caso, las líneas fundamentales pueden avanzarse con bastante precisión y los detalles que se aplazan son insignificantes.

Podemos resumir esta parte del razonamiento diciendo que el funcionamiento de un mercado implica un coste y que, mediante la constitución de una organización y el nombramiento de una autoridad (un «empresario») que dirija sus recursos, se ahorran determinados costes comerciales. El empresario debe realizar esta función a un coste menor, teniendo en cuenta el hecho de que puede conseguir factores de producción a un coste menor que el ofrecido por las transacciones de mercado que él evita, ya que siempre resulta posible acudir al mercado abierto en caso de fracasar.

La incertidumbre es una cuestión frecuentemente considerada como muy relevante para el estudio del equilibrio de la empresa. Parece improbable que las empresas hubieran surgido en ausencia de incer-

<sup>16</sup> Por supuesto, no resulta posible trazar una línea clara y contundente para determinar si existe o no una empresa. Puede haber mayor o menor grado de dirección. Es un caso similar al de la cuestión legal planteada por la relación señor/sirviente o agente/principal. Véase la discusión sobre este problema que se presenta más adelante.

tidumbre. Pero aquellos, por ejemplo el profesor Knight, que hacen de la *modalidad de pago* la marca de la empresa —un ingreso fijo garantizado para algunos de los productores, por una persona que se apropia del ingreso residual y variable— parece que introducen un elemento que no es de relevancia para nuestro estudio. Un empresario puede ofrecer sus servicios a otro a cambio de una cierta suma de dinero, en tanto que el pago a sus empleados puede representar una porción fundamental, o total, de sus ganancias<sup>17</sup>. Parece que la cuestión significativa sería, ¿por qué la asignación de recursos no se realiza directamente vía precios?

Otro factor que debe señalarse es que las transacciones en un mercado y las mismas transacciones organizadas en una empresa reciben, por lo general, distinto trato por parte del gobierno o de otras instituciones con potestades reglamentarias. Si consideramos una operación que incorpore un impuesto sobre las ventas, queda claro que se trata de un impuesto sobre transacciones realizadas en el mercado y no sobre las mismas transacciones organizadas en el seno de la firma. Ahora bien, como éstos son métodos alternativos de «organización» —vía precios o vía empresario— esta reglamentación propiciará la existencia de empresas que de otra forma no tendrían *raison d'être*. Lo anterior proporcionaría una razón para el nacimiento de una empresa en una economía especializada de intercambio. Por supuesto que, dado que las empresas existen, una norma como la de los impuestos sobre las ventas tenderá a aumentar su dimensión más allá de lo que hubieran crecido en otras circunstancias. De forma similar, los esquemas de contingencia y los métodos de control de precios que implican que existe racionamiento, y que no rigen para las empresas que producen dichos bienes para su autoabastecimiento, propician, naturalmente, el crecimiento de las empresas permitiéndolas beneficiarse de esta situación. Pero resulta difícil creer que este tipo de medidas sea responsable de la existencia de las empresas. Sin embargo, estas normas tienden a crear este efecto, caso de que las empresas no existieran ya por otras razones.

Éstas, pues, son las razones por las que las organizaciones empresariales existen en una economía de intercambio especializada, en la que se asume, generalmente, que la distribución de recursos se realiza vía precios. Por tanto, una empresa consiste en ese sistema de relaciones que se desarrolla cuando la administración de los recursos depende de un empresario.

El enfoque que acabamos de delinear parece tener la ventaja de poder dar un significado científico a lo que queremos decir cuando afirmamos que una empresa crece o se reduce. Una firma crece a medida que un número cada vez más elevado de transacciones (que podrían ser

<sup>17</sup> Las ideas del profesor Knight se analizan posteriormente en mayor detalle.

transacciones coordinadas por el mecanismo de precios) son organizadas por el empresario, y se hace más pequeña a medida que el empresario abandona la organización de tales transacciones. La pregunta que se plantea es si resulta posible estudiar las fuerzas que determinan el tamaño de la empresa. ¿Por qué el empresario no organiza una transacción más, o deja de organizar alguna? Resulta interesante señalar que el profesor Knight considera que:

... la relación entre eficiencia y dimensión es uno de los problemas más intrincados de la teoría, siendo, en contraste con la relación con una planta de producción, un asunto de personalidad y accidente histórico, fundamentalmente, más que de principios generales inteligibles. Pero la cuestión es especialmente crucial, ya que la posibilidad de ganancia monopolística ofrece un incentivo poderoso para una expansión *continua e ilimitada* de la empresa, cuya fuerza debe ser equilibrada por otra contraria igualmente poderosa que resulte en eficiencia decreciente (en cuanto a la producción de ingresos monetarios) según se crece en dimensión, incluso aunque exista un límite a la concurrencia <sup>18</sup>.

Parece que el profesor Knight considera que es científicamente posible determinar la dimensión de la empresa. Lo intentaremos sobre la base del concepto de empresa desarrollado anteriormente.

Se ha dicho que la introducción de la empresa se debió primordialmente a la existencia de costes de marketing. Una pregunta pertinente sería (completamente aparte de las consideraciones sobre el monopolio realizadas por el profesor Knight) ¿por qué, si la organización puede eliminar determinados costes y reducir, de hecho, los costes de producción, perviven las transacciones de mercado? <sup>19</sup> ¿Por qué no se organiza toda la producción desde una única empresa? Puede haber diversas explicaciones.

En primer lugar, a medida que una empresa incrementa su dimensión, puede haber retornos decrecientes para la función empresarial, esto es, los costes de organizar transacciones adicionales en el interior de la firma pueden aumentar <sup>20</sup>. Naturalmente se debe alcanzar un punto en el que los costes de organización de una transacción extra en el interior de la firma igualan a los costes de organización de una transac-

<sup>18</sup> Frank Knight (1933).

<sup>19</sup> Existe cierto tipo de costes de marketing que pueden ser eliminados solamente mediante la abolición de la «elección del consumidor», éstos son los costes de venta al detalle. Resulta concebible que estos costes fueran tan elevados que el público prefiriese aceptar racionamiento ya que el producto extra obtenido podría compensar la pérdida de alternativas de elección.

<sup>20</sup> Este razonamiento presupone que los costes de transacción en un mercado pueden ser considerados homogéneos, que es evidentemente falso. Esta complicación se considera más adelante.

ción en el mercado abierto, o a los costes de organización en los que incurriría un empresario alternativo. En segundo término, puede ocurrir que, a medida que el número de transacciones que se organiza se incrementa, el empresario no sepa asignar los factores de producción a los procesos de mayor valor, esto es, no consiga utilizar eficientemente los factores productivos. Así, se debe alcanzar un punto en el que la pérdida de recursos por desperdicio iguala a los costes de marketing de las transacciones realizadas en el mercado abierto o a la pérdida en que incurriría un empresario alternativo. Finalmente, el precio de oferta de uno o de más factores de producción puede elevarse porque las «otras ventajas» de una empresa pequeña son mayores que las de una gran empresa <sup>21</sup>. Naturalmente, el punto donde se detiene la expansión de la empresa podría determinarse mediante una combinación adecuada de los factores anteriormente mencionados. Las primeras dos razones dadas corresponden con toda probabilidad al término «rendimientos decrecientes del empresario» <sup>22</sup>.

En el párrafo anterior, hemos señalado que la firma crecería hasta el punto en que los costes de organización de una transacción extra en el interior de la firma se igualan a los costes de una transacción similar en el mercado abierto, o a los costes de organizarla en el interior de otra empresa. Pero si la empresa detiene su expansión en un punto por debajo de los costes de marketing en el mercado abierto, y en un punto igual al de los costes de organización de la transacción en otra firma, en la mayoría de los casos (excluyendo el caso de «combinación» <sup>23</sup>) esto implicaría que existe una transacción de mercado entre estos dos productores, pudiendo organizar cada uno de ellos la transacción a un coste inferior a los costes de comercialización vigentes. ¿Cómo se resuelve esta paradoja? Si consideramos un ejemplo, la razón aparecerá meridiana. Supongamos que A compra un producto a B, y que tanto A como B están en condiciones de organizar esta transacción a un precio menor al de su coste actual. Suponemos que B no organiza solamente un proceso o fase de la producción, sino varios. Si, por lo tanto, A de-

<sup>21</sup> Para una discusión sobre la variación del precio de oferta de los factores de producción a empresas de dimensión variable, véase E. A. G. Robinson (1931). Se dice, a veces, que el precio de oferta de las habilidades directivas se incrementa a medida que el tamaño de la empresa se hace mayor, porque los hombres prefieren dirigir negocios pequeños independientes a dirigir departamentos de grandes negocios. Véanse Jones (1927), p. 531, y McGregor (1906), p. 63. Éste es un argumento común de los partidarios de la Racionalización. Se dice que las unidades más grandes serán más eficientes, pero debido al espíritu individualista de los pequeños empresarios, prefieren permanecer independientes, despreciando, aparentemente, los mayores ingresos que su mayor eficiencia, bajo condiciones de racionalización, haría posible.

<sup>22</sup> Esta discusión es, por supuesto, breve e incompleta. Para un análisis más completo de este problema específico, véanse Kaldor (1934) y E. G. Robinson (1934).

<sup>23</sup> Más adelante proporcionamos una definición de este término.

sea evitar una transacción de mercado, tendrá que pasar a controlar todos los procesos de producción controlados por B. A menos que A tome el control de todos los procesos de producción, seguirá existiendo, al menos, una transacción de mercado, aunque el producto comprado es diferente. Pero anteriormente hemos supuesto que a medida que cada productor expande la producción resulta menos eficiente; los costes adicionales de organización de transacciones extra se incrementan. Es probable que los costes que tenga que soportar A por organizar transacciones previamente organizadas por B sean superiores a los costes que B soporta por el mismo proceso. Por tanto, A tomará control sobre B únicamente en el caso de que la organización de los trabajos de B no supere a los costes de B en una cantidad igual a los costes de realización de una transacción en el mercado abierto. Pero una vez que resulta económicamente rentable la existencia de una transacción de mercado, también resulta beneficioso dividir la producción de forma tal que los costes de organización de una transacción en cada empresa sean equivalentes.

Hasta ahora se ha supuesto que los intercambios que se producen a través del mecanismo de precios son homogéneos. En realidad, nada puede compararse a la diversidad de los intercambios que se producen en nuestro mundo contemporáneo. Esto puede implicar que los costes de realización de intercambios a través del mecanismo de precios varían considerablemente, al igual que también lo harán los costes de organización de estas transacciones en el interior de la empresa. Parece posible, pues, que dejando aparte cuestiones relativas a los rendimientos decrecientes, los costes de organización de estas transacciones en el interior de la empresa pueden superar a los costes de organización de las transacciones en el mercado abierto, lo que implicaría necesariamente que existirían transacciones realizadas a través del mecanismo de precios, pero ¿significaría que habría de existir más de una empresa? Por supuesto que no, ya que todas aquellas áreas del sistema económico en las que la asignación de los recursos no dependiera directamente del mecanismo de precios podrían organizarse en el interior de la empresa. Los factores anteriormente analizados serían seguramente los más relevantes, aunque es difícil decidir si lo más importante son «los rendimientos decrecientes a la gerencia» o el precio creciente de oferta de factores.

*Ceteris paribus*, una empresa tenderá a crecer:

- (a) Cuanto menores sean los costes de organización y menos aceleradamente se incrementen, en presencia de un aumento de las transacciones organizadas;
- (b) Cuantas menos probabilidades tenga el empresario de cometer equivocaciones y cuanto menos se incrementen los erro-

res, cuando se produce un incremento en el número de transacciones organizadas;

- (c) Cuanto más se desacelere (o menos se acelere) el precio de oferta de factores de producción a las empresas de mayor dimensión.

Aparte de las alteraciones en el precio de oferta de los factores de producción a las empresas de diferente dimensión, podría pensarse que los costes de organización y las pérdidas por errores aumentarían con el incremento de la distribución espacial de las transacciones organizadas, con la diversidad de las transacciones y con la probabilidad de alteraciones en los precios relevantes<sup>24</sup>. A medida que un empresario organiza más transacciones, éstas, aparentemente, tienden a diversificarse en cuanto a clase o lugar. Esto proporciona otra razón de por qué la eficiencia tenderá a disminuir a medida que la empresa crece. Los descubrimientos que tienden a aproximar los factores de producción, mediante el estrechamiento de la distribución espacial, tienden a incrementar la dimensión de la empresa<sup>25</sup>. Descubrimientos como el teléfono y el telégrafo, que tienden a reducir los costes espaciales de organización, tenderán a incrementar la dimensión de la empresa<sup>26, 27</sup>.

<sup>24</sup> Este aspecto del problema lo resalta N. Kaldor (1934). Su importancia a este respecto había sido previamente advertida por E. A. G. Robinson (1931) pp. 83-106. Esto presupone que un incremento en la probabilidad de alteraciones de precios aumenta los costes de organización en el interior de la empresa más que incrementa el coste de realizar una transacción en el mercado, cosa que resulta bastante probable.

<sup>25</sup> Parece que en esto reside la importancia de la unidad técnica de E. A. G. Robinson (1931), pp. 27-33. Cuanto mayor la unidad técnica, mayor la concentración de factores y por tanto la empresa tiene mayores probabilidades de aumentar su dimensión.

<sup>26</sup> Debe señalarse que la mayor parte de los descubrimientos alterará tanto los costes de organización como los de utilización del mecanismo de precios. En estos casos, si los descubrimientos tienden a incrementar o disminuir la dimensión de la empresa dependerá del efecto relativo de estos dos conjuntos de costes. Por ejemplo, si el teléfono reduce los costes de utilización del mecanismo de precios más que la reducción que se opera sobre los costes de organización, entonces provocará la reducción de la dimensión de la empresa.

<sup>27</sup> Maurice Dobb (1928), p. 68, proporciona un ejemplo de estas fuerzas dinámicas: «Con la desaparición del trabajo forzoso la factoría, como establecimiento en el que el trabajo se organizaba con ayuda del látigo del capataz, perdió su *raison d'être* hasta que la introducción de la máquina de vapor lo restauró después de 1846.» Es importante darse cuenta de que la transición del sistema doméstico a la factoría no es un simple accidente histórico, sino que tiene su origen en el desarrollo de las fuerzas productivas. Esto queda demostrado por el hecho de que es posible desplazarse desde el sistema de factoría al sistema doméstico, como en el ejemplo ruso, tanto como al contrario. La esencia de la servidumbre consiste en que no permite el mecanismo de precios. Por tanto, es necesario que alguien organice. Sin embargo, cuando la servidumbre desapareció, el mecanismo de precios la sustituyó. No fue hasta que la maquinaria atrajo trabajadores a una localidad, que resultó rentable prescindir del mecanismo de precios y las empresas volvieron a florecer.

Debemos señalar que la definición de empresa que proporcionamos anteriormente puede utilizarse para dar un sentido más preciso a los términos «combinación» e «integración»<sup>28</sup>. Existe combinación cuando las transacciones previamente organizadas por dos o tres empresarios pasan a ser del dominio de uno solo. Esto se transforma en integración cuando implica la organización de transacciones que previamente se realizaban entre empresarios, a través del mercado. Una empresa puede expandirse en una o ambas direcciones. Todos los temas de «estructura de la industria competitiva» resultan susceptibles de análisis con los instrumentos ordinarios de la técnica económica.

### III

El problema investigado en la sección precedente no ha sido ignorado siempre por los economistas y resulta necesario considerar por qué las razones esgrimidas anteriormente para justificar la aparición de la empresa, en una economía especializada de intercambio, son preferibles a las otras explicaciones alternativas que se han ofrecido.

A veces se dice que la razón para la existencia de una empresa reside en la división del trabajo. Así es como piensa el profesor Usher, concepción que comparte y desarrolla Maurice Dobb. La empresa es

... el resultado de la complejidad creciente de la división del trabajo... Esta diferenciación económica crea la necesidad de la existencia de una fuerza integradora sin la que la diferenciación degeneraría en caos; y es en su papel de fuerza integradora en una economía diferenciada en donde las formas industriales resultan fundamentalmente significativas<sup>29</sup>.

La respuesta a este argumento es obvia. La «fuerza integradora en una economía diferenciada» ya existe bajo la forma del mecanismo de precios. Tal vez el logro fundamental de la ciencia económica es que ha demostrado que no existe razón para pensar que la especialización conduce al caos<sup>30</sup>. La razón proporcionada por Maurice Dobb es por tanto inadmisibles. Lo que debe explicarse es por qué una fuerza integradora (el empresario) debería substituirse por otra fuerza integradora (el mecanismo de precios).

Las razones más atractivas que se han proporcionado (y probable-

<sup>28</sup> Frecuentemente denominada «integración vertical», en tanto que a la combinación se la conoce también por «integración lateral».

<sup>29</sup> Maurice Dobb (1928), p. 10. Las ideas de Usher pueden consultarse en Usher (1921) pp. 1-18.

<sup>30</sup> Cf. J. B. Clark (1900), p. 19, que concibe la teoría del intercambio como la «teoría de la organización de la sociedad industrial».

mente las más aceptadas) para explicar este hecho son las que se encuentran en *Risk, Uncertainty and Profit* del profesor Knight. Examinaremos lo que dice, con cierto detalle.

El profesor Knight parte de un sistema en el que no existe la incertidumbre:

... Se supone que actuando como individuos en plena libertad pero sin comportamientos de cártel los hombres han organizado la vida económica con la división del trabajo primaria y secundaria, el uso del capital, etc., y la han desarrollado hasta el punto actual, en América. El hecho principal que reclama nuestra imaginación es la organización interna de los grupos o instituciones productivas. En completa ausencia de incertidumbre, con información perfecta por parte de cada individuo, no habría oportunidad para nada parecido a la dirección responsable o el control de la actividad productiva. Incluso estarían ausentes las transacciones de marketing. El flujo de materias primas y de servicios productivos hacia el consumidor sería completamente automático<sup>31</sup>.

El profesor Knight dice que podemos imaginar este ajuste como «el resultado de un largo proceso de experimentación a través de métodos de prueba y error, solamente», y no resulta necesario «imaginar que cada trabajador realiza el movimiento preciso en el momento oportuno en una especie de «armonía preestablecida» con el trabajo de los demás. Podrían existir directivos, superintendentes, etc., para coordinar las actividades de los individuos», aunque estos directivos desempeñarían una función estrictamente rutinaria, «sin responsabilidad de ninguna clase»<sup>32</sup>.

El profesor Knight continúa:

Con la introducción de incertidumbre — existe la ignorancia y hay necesidad de actuar discrecionalmente sin tener completa información — en esta situación idílica, su carácter se altera sustancialmente... En presencia de incertidumbre, las actividades se transforman en realidad en un aspecto secundario de la vida; la función primordial consiste en decidir qué hacer y cómo hacerlo<sup>33</sup>.

La incertidumbre es base de dos de los atributos fundamentales de la organización social.

En primer lugar, los bienes se producen para un mercado, sobre la base de predicción impersonal de las necesidades. Tampoco se produce para la satisfacción de las necesidades de los propios productores. El productor asume la responsabilidad de predecir las necesidades de los consumidores. En segundo

<sup>31</sup> Frank Knight (1921), p. 267.

<sup>32</sup> Knight (1921), pp. 267-8

<sup>33</sup> Knight (1921), p. 268.

lugar, la labor de predicción y, simultáneamente, una gran parte de la dirección tecnológica y del control de la producción permanecen concentradas en las manos de un estrecho segmento de productores y nos encontramos con una nueva clase de funcionario, el empresario... Cuando existe incertidumbre y la tarea de decidir qué hacer y cómo hacerlo es prioritaria a la ejecución, la organización interna de los grupos productivos ya no es un asunto indiferente o un detalle mecánico. La centralización de esta función decisora y controladora es absolutamente necesaria y resulta inevitable un proceso de «cefalización»<sup>34</sup>.

El cambio fundamental es:

... el sistema en el que el aventurero y confiado asume el riesgo o asegura al dudoso y pusilánime garantizándole un ingreso específico a cambio de una asignación de los resultados obtenidos... Sería impracticable o muy inusual para la naturaleza humana garantizar a otra persona un resultado definido sin que le haya sido otorgado el poder suficiente para dirigir. Y, por otro lado, la otra parte no se pondría en manos del primero sin esa garantía... El resultado de esta especialización multidimensional de la función es la empresa y el sistema salarial de la industria. Su existencia en el mundo es el resultado directo de la incertidumbre<sup>35</sup>.

Estas citas constituyen la esencia del pensamiento del profesor Knight. La incertidumbre significa que las personas tienen que predecir las necesidades futuras. Por tanto, nace una nueva clase que dirige las actividades de los otros, a quienes garantizan sus salarios. Funciona porque la adecuación de las predicciones están asociadas con la confianza en la propia capacidad discrecional<sup>36</sup>.

Aparentemente, el profesor Knight dejaría diversos flancos abiertos a la crítica. Primero, como él mismo señala, el hecho de que algunas personas tengan mayor capacidad especulativa o más información no significa que únicamente puedan obtener un ingreso si participan activamente en la producción por sí mismas. Pueden aconsejar o informar a otros. Cualquier negocio compra los servicios de un grupo de consultores. Podemos imaginar un sistema en el que toda consultoría o información se comprara a medida que se necesitase. Así, resulta posible conseguir una recompensa por poseer una capacidad mayor de predicción o más información, sin necesidad de intervenir activamente en la producción sino realizando contratos con personas que producen directamente. Un comerciante que compra para vender en el futuro representa un ejemplo de lo expresado. Pero esto simplemente proporciona un ejemplo de que es perfectamente posible garantizar una recompensa, si determinados actos se realizan sin dirigir su ejecución.

<sup>34</sup> Knight (1921), pp. 268-95.

<sup>35</sup> Knight (1921), pp. 269-70

<sup>36</sup> Knight (1921), p. 270.

El profesor Knight dice que «tal como es la naturaleza humana, resultaría imposible o muy inusual para una persona garantizar a otra un resultado definitivo sin tener poder para dirigir su trabajo». Esto es seguramente incorrecto. Una gran proporción de trabajos están bajo contrato, esto es, se garantiza cierta suma al contratado si ejecuta determinadas actividades. Pero esto no implica dirección alguna. Significa, sin embargo, que el sistema de precios relativos ha sido cambiado y que habrá una redistribución de los factores de producción<sup>37</sup>. El hecho de que el profesor Knight mencione que «la otra parte no se pondría bajo la dirección del primero sin esa garantía» no es relevante para el problema que estamos considerando. Finalmente, parece importante observar que incluso en el caso de un sistema económico sin incertidumbre el profesor Knight considera que habría coordinadores, aunque desempeñarían sólo una función rutinaria. Inmediatamente añade que carecerían de «cualquier tipo de responsabilidad», surgiendo la pregunta de ¿a quién se paga y por qué? Parece que el profesor Knight no proporciona en lugar alguno razones para prescindir del mecanismo de precios.

## V

Solamente queda ver si el concepto de empresa que hemos desarrollado encaja con el mundo real. Podemos abordar la cuestión de qué es en la práctica una empresa, considerando la relación legal normalmente denominada «amo y siervo» o «patrono y empleado»<sup>38</sup>. Los fundamentos de esta relación son los siguientes:

- (1) El siervo debe obligarse a rendir servicios personales al amo o a otros en nombre del amo, de otra forma el contrato es un contrato para la venta de bienes o similar.
- (2) El amo debe tener poder para controlar el trabajo del siervo, bien

<sup>37</sup> Esto demuestra que es imposible tener un sistema de empresa privada en ausencia de empresas. Aunque en la práctica las dos funciones de la empresa sobre las que influye el sistema de precios relativos por medio de la predicción de necesidades y actuación de acuerdo a tales predicciones, y la dirección, que acepta el sistema de precios relativos como dado, son realizadas por la misma persona, parece importante analizarlos por separado. Este punto se discute en mayor profundidad posteriormente.

<sup>38</sup> El concepto legal «patrono y empleado» y el concepto económico de empresa no son idénticos, ya que difieren en que la empresa puede implicar control sobre la propiedad de otra persona así como sobre su trabajo. Pero la identidad de estos dos conceptos es suficientemente próxima para permitir un análisis del concepto legal apropiado para evaluar el concepto económico.

personalmente o mediante otro siervo o agente. Es este derecho de control o interferencia, de tener el derecho de ordenar al siervo cuándo trabajar (durante las horas reglamentarias) y cuándo no trabajar, y qué trabajo hacer y cómo hacerlo (dentro de lo establecido) lo que constituye la característica principal de esta relación y separa al siervo del contratista independiente, o de un empleado que queda simplemente obligado a dar a su patrón los frutos de su trabajo. En el último caso, el contratado o trabajador no se sitúa bajo el control del patrono, él debe perfilar y administrar su trabajo de manera que pueda ofrecer el resultado estipulado <sup>39</sup>.

Vemos pues que es la dirección lo que constituye la esencia del concepto legal de «patrón y empleado», al igual que lo era en el concepto económico desarrollado anteriormente. Resulta interesante señalar lo que el profesor Batt dice más adelante:

Lo que distingue a un agente de un siervo no es la ausencia o presencia de un salario fijo o el pago de simples comisiones por el trabajo realizado, sino más bien la libertad con que un agente puede desempeñar sus tareas <sup>40</sup>.

Podemos, por tanto, concluir que la definición que hemos dado es una que se aproxima enormemente a la empresa del mundo real.

Nuestra definición es, por tanto, realista. ¿Es operativa? Esto debería resultar evidente. Cuando consideramos la dimensión máxima de una empresa, el principio *marginal* resulta adecuado. La pregunta perpetua es ¿resultará beneficioso realizar un intercambio más en el seno de una organización dirigida? En el margen, los costes de organización en la firma igualarán a los costes de organización en otra empresa o a los costes implicados en que la transacción sea «organizada» por el mecanismo de precios. Los hombres de negocios estarán experimentando constantemente, controlando más o menos y, de esta forma, se mantendrá el equilibrio. Éste es el equilibrio del análisis estático. Pero resulta evidente que los factores dinámicos son también muy importantes, y que una investigación sobre el efecto que los cambios tendrán sobre los costes de organización en el interior de la empresa y sobre los costes de marketing permitirán explicar, en general, por qué las empresas alcanzan una u otra dimensión. Tenemos por tanto una teoría del equilibrio dinámico. El análisis anterior también había clarificado la relación entre iniciativa, o empresa, y dirección. La iniciativa significa predicción y actúa a través del mecanismo de precios, llevando a cabo nuevos contratos. La dirección simplemente reacciona a las alteraciones de precios, reasignando los recursos bajo su control. Que el hombre de negocios combina generalmente ambas funciones es una conse-

<sup>39</sup> Batt (1929), p. 6.

<sup>40</sup> Batt (1929), p. 7.

cuencia obvia de los costes de marketing anteriormente analizados. Finalmente, este análisis nos permite establecer con mayor exactitud qué significa «producto marginal» del empresario. Pero el desarrollo de este concepto nos alejaría de la tarea comparativamente más sencilla de definición y clarificación.

**OXFORD**

UNIVERSITY PRESS

Great Clarendon Street, Oxford OX2 6DP

Oxford University Press is a department of the University of Oxford.  
It furthers the University's objective of excellence in research, scholarship,  
and education by publishing worldwide in

Oxford New York

Auckland Bangkok Buenos Aires Cape Town Chennai  
Dar es Salaam Delhi Hong Kong Istanbul Karachi Kolkata  
Kuala Lumpur Madrid Melbourne Mexico City Mumbai Nairobi  
São Paulo Shanghai Taipei Tokyo Toronto

Oxford is a registered trade mark of Oxford University Press  
in the UK and in certain other countries

Published in the United States  
by Oxford University Press Inc., New York

© R. Kraakman, P. Davies, H. Hansmann, G. Hertig, K. J. Hopt, H. Kanda,  
and E. B. Rock, 2004

The moral rights of the authors have been asserted  
Database right Oxford University Press (maker)

First published 2004, Reprinted 2004, 2005

All rights reserved. No part of this publication may be reproduced,  
stored in a retrieval system, or transmitted, in any form or by any means,  
without the prior permission in writing of Oxford University Press,  
or as expressly permitted by law, or under terms agreed with the appropriate  
reprographics rights organization. Enquiries concerning reproduction  
outside the scope of the above should be sent to the Rights Department,  
Oxford University Press, at the address above

You must not circulate this book in any other binding or cover  
and you must impose this same condition on any acquirer

British Library Cataloguing in Publication Data  
Data available

Crown copyright material is reproduced under  
Class Licence Number C01P0000148  
with the permission of the Controller of HMSO  
and the Queen's Printer for Scotland

Library of Congress Cataloging in Publication Data  
Data available

ISBN 0-19-926063-X (hbk.)

ISBN 0-19-926064-8 (pbk.)

Typeset by Kolam Information Services, Pvt. Ltd, Pondicherry, India  
Printed in Great Britain on acid free paper by  
Biddles Ltd, King's Lynn

# The Anatomy of Corporate Law

*A Comparative and Functional Approach*

REINIER KRAAKMAN  
PAUL DAVIES  
HENRY HANSMANN  
GERARD HERTIG  
KLAUS HOPT  
HIDEKI KANDA  
EDWARD ROCK

**OXFORD**  
UNIVERSITY PRESS

# What is Corporate Law?

HENRY HANSMANN and REINIER KRAAKMAN

## 1.1 INTRODUCTION

What is the *common structure* of the law of business corporations—or, as it would be put in the UK, company law—across different national jurisdictions? Although this question is rarely asked by corporate law scholars, it is critically important for the comparative investigation of corporate law. Recent scholarship emphasizes the divergence among European, American, and Japanese corporations in corporate governance, share ownership, capital markets, and business culture.<sup>1</sup> But, notwithstanding the very real differences across jurisdictions along these dimensions, the underlying uniformity of the corporate form is at least as impressive. Business corporations have a fundamentally similar set of legal characteristics—and face a fundamentally similar set of legal problems—in all jurisdictions.

Consider, in this regard, the basic legal characteristics of the business corporation. To anticipate our discussion below, there are five of these characteristics, most of which will be easily recognizable to anyone familiar with business affairs. They are: legal personality, limited liability, transferable shares, delegated management under a board structure, and investor ownership. These characteristics are—for reasons we will explore—induced by the economic exigencies of the large modern business enterprise. Thus, corporate law everywhere must, of necessity, provide for them. To be sure, there are other forms of business enterprise that lack one or more of these characteristics. But the remarkable fact—and the fact that we wish to stress—is that, in market economies, almost all large-scale business firms adopt a legal form that possesses all five of the basic characteristics of the business corporation. Indeed, most small family-owned firms adopt this corporate form as well, although sometimes with deviations from one or more of the five basic characteristics to fit the special needs of closely held firms. (Throughout this book, we will follow the usual

<sup>1</sup> See, e.g., Ronald J. Gilson and Mark J. Roe, *Understanding the Japanese Keiretsu: Overlaps between Corporation Governance and Industrial Organization*, 102 *YALE LAW JOURNAL* 871 (1993); Mark J. Roe, *Some Differences in Corporation Structure in Germany, Japan, and the United States*, 102 *YALE LAW JOURNAL* 1927 (1993); Bernard S. Black and John C. Coffee, *Hail Britannia? Institutional Investor Behavior Under Limited Regulation*, 92 *MICHIGAN LAW REVIEW* 1997 (1994); René J. Hopt and Eddy Wymeersch (eds.), *COMPARATIVE CORPORATE GOVERNANCE: ESSAYS AND MATERIALS* (1997); and Mark J. Roe, *POLITICAL DETERMINANTS OF CORPORATE GOVERNANCE* (1993).

practice of using the term 'closely held' to refer to corporations whose shares—unlike those of 'publicly held' corporations—do not trade freely in impersonal markets, either because the shares are held by a small number of persons or because they are subject to restrictions that limit their transferability.)

Self-evidently, a principal function of corporate law is to provide business enterprises with a legal form that possesses these five core attributes. By making this form widely available and user-friendly—i.e., by altering background property rights<sup>2</sup> and providing off-the-shelf housekeeping rules—corporate law enables entrepreneurs to transact easily through the medium of the corporate entity, and thus lowers the costs of business contracting. Of course, the number of provisions that the typical corporation statute devotes to defining the corporate form is likely to be only a small part of the statute as a whole. Nevertheless, these are the provisions that comprise the legal core of corporate law that is shared by every jurisdiction. In this Chapter, we briefly explore the contracting efficiencies (some familiar and some not) that accompany these five features of the corporate form, and that, we believe, have helped to propel the worldwide diffusion of the corporate form.

Like corporate law itself, however, our principal focus in this book is not on establishing the corporate form *per se*, but rather on a second, equally important function of corporate law: that is, constraining value-reducing forms of opportunism among the constituencies of the corporate enterprise. In particular, we address three principal conflicts within the corporation: those between managers and shareholders, those among shareholders, and those between shareholders and the corporation's other constituencies, including creditors and employees. All three of these generic conflicts give rise to problems that are usefully characterized as what economists call 'agency problems.' Consequently, Chapter 2 examines these three agency problems, both in general and as they arise in the corporate context, and surveys the range of legal strategies that can be employed to deal with those problems.

The reader might object that these agency conflicts—which, in our view, occupy most of corporate law—are not uniquely 'corporate.' After all, *any* form of jointly-owned enterprise must expect conflicts among its owners, managers, and third-party contractors. We agree; insofar as the corporation is only one of several legal forms for the jointly-owned firm, it faces the same generic agency problems that confront all jointly-owned firms. Nevertheless, the characteristics of this particular form matter a great deal, since it is the form that is chosen by most large-scale enterprises—and, as a practical matter, the only form that widely held firms can choose in many jurisdictions.<sup>3</sup> Moreover, the unique

<sup>2</sup> See Henry Hansmann and Reinier Kraakman, *The Essential Role of Organizational Law*, 110 *YALE LAW JOURNAL* 387 (2000).

<sup>3</sup> Only the corporate form is available in many jurisdictions to the extent that large-scale enterprises are forced to look to the public equity markets for financing. Some jurisdictions permit the equity of non-corporate entities to trade in the public markets as well: for example, in the U.S., the equity securities of so-called 'master' limited partnerships and limited liability companies may be registered for public trading.

features of this form determine the contours of its agency problems. To take an obvious example, the fact that shareholders enjoy limited liability—while, say, general partners in a partnership do not—has traditionally made creditor protection far more salient in corporate law than it is in partnership law. Similarly, the fact that corporate investors may trade their shares is the foundation of the anonymous trading stock market—an institution that has encouraged the separation of ownership from control, and so has sharpened the management—shareholder agency problem.

In this book, we explore the role of corporate law in minimizing agency problems—and thus, making the corporate form practicable—in the most important categories of corporate actions and decisions. More particularly, Chapters 3–8 address, respectively, six categories of transactions and decisions that involve the corporation, its owners, its managers, and the other parties with whom it deals. Most of these categories of firm activity are, again, generic, rather than uniquely corporate. For example, Chapter 3 addresses the governance mechanisms that operate over the firm's ordinary business decisions, while Chapter 4 turns to the checks that operate on the corporation's transactions with creditors. As before, however, if similar agency problems arise in similar contexts across all forms of jointly-owned enterprise, the response of corporate law turns in part on the unique legal features that characterize the corporate form.

Taken together, the latter six chapters of our book cover nearly all of the important problems in corporate law—apart, that is, from the fundamental problem of establishing the corporate form itself. In each Chapter, we describe how the basic agency problems of the corporate form manifest themselves in the particular category of corporate activity, and then explore the range of alternative responses that are available. We illustrate these alternative approaches with examples from the corporate law of various prominent jurisdictions. We explore the patterns of homogeneity and the patterns of heterogeneity that appear. Where there are significant differences across jurisdictions, we seek to address their sources and the consequences of those differences. Our examples are drawn principally from a handful of major representative jurisdictions, including France, Germany, Japan, the U.S., and the UK, though we also make reference to the law of other jurisdictions to make special points.

Emphasizing a strongly functional approach to the issues of comparative law, our book differs from some of the more traditional comparative law scholarship, both in the field of corporate law and elsewhere.<sup>4</sup> We join an emerging tendency in comparative law scholarship by seeking to give a highly informed view of the role and structure of corporate law that provides a clear framework within which to organize an understanding of individual systems, and in comparison with each other.<sup>5</sup> Moreover, while comparative

<sup>4</sup> For example, Arthur R. Pinto and Gustavo Visentini (eds.), *THE LEGAL BASIS OF CORPORATE LAW IN PUBLICLY HELD CORPORATIONS, A COMPARATIVE APPROACH* (1998).

<sup>5</sup> Examples of this trend include Dennis C. Mueller and B. Burcin Yurtoglu, *Country Legal Systems and Corporate Investment Performance*, 1 *GERMAN ECONOMIC REVIEW* 187 (2000);

law scholarship often has a tendency to emphasize differences between jurisdictions, our approach is to focus on similarities. Doing so, we believe, illuminates an underlying commonality of structure that transcends national boundaries. It also provides important perspective on the potential basis for the international integration of corporate law that must necessarily take place as economic activity continues to become more global in scope in the decades to come.

We realize that the term 'functional,' which we have used here and in our title, means different things to different people, and that some of the uses to which that term has been put in the past—particularly in the field of sociology—have made the term justifiably suspect. It would perhaps be more accurate to call our approach 'economic' rather than 'functional,' though the sometimes tendentious use of economic argumentation in legal literature has also caused many scholars, particularly outside of the United States, to be as wary of 'economic analysis' as they are of 'functional analysis.' For the purposes at hand, however, we need not commit ourselves on fine points of social science methodology. We need simply note that the exigencies of commercial activity and organization present practical problems that have a rough similarity in developed market economies throughout the world, that corporate law everywhere must necessarily address these problems, and that the forces of logic, competition, interest group pressure, imitation, and compatibility tend to lead different jurisdictions to choose roughly similar solutions to these problems.

That is not to say that our objective here is just to explore the commonality of corporate law across jurisdictions. Of equal importance, we wish to offer a *common language* and a general *analytic framework* with which to understand the purposes that can potentially be served by corporate law, and with which to compare and evaluate the efficacy of different legal regimes in serving those purposes.<sup>6</sup> Indeed, it is our hope that the analysis offered in this book will be of use not only to students of comparative law, but that it will be equally valuable

Rafael La Porta, Florencio Lopez-de-Silanes, Andrei Shleifer and Robert W. Vishny, *Law and Finance*, 106 JOURNAL OF POLITICAL ECONOMY 1113 (1998); Henry Hansmann and Ugo Mattei, *The Functions of Trust Law: A Comparative Legal and Economic Analysis*, 73 NEW YORK UNIVERSITY LAW REVIEW 434 (1998); Konrad Zweigert and Hein Kötz, INTRODUCTION TO COMPARATIVE LAW (3rd ed. translated from the German by Tony Weir, 1998); Ugo Mattei, COMPARATIVE LAW AND ECONOMICS (1997).

<sup>6</sup> In very general terms, our approach echoes that taken by Dean Robert Clark in his important treatise, CORPORATE LAW (1986), and Frank Easterbrook and Daniel Fischel, in their more recent discussion of U.S. law, THE ECONOMIC STRUCTURE OF CORPORATE LAW (1991). However, our analysis differs from—and goes beyond—that offered by these and other commentators in several key respects. First, and most obviously, we present a comparative analysis that addresses the corporate law of multiple jurisdictions. Second, we provide an integrated functional overview that stresses the agency problems at the core of corporate law, rather than focusing on more particular legal institutions and solutions. Finally, we offer a more expansive account than do other commentators of the functions of central features of the corporate form such as limited liability and the governance structure of the corporate board. Our analysis, moreover, is informed not only by a comparative perspective across jurisdictions, but also by a comparative perspective across legal forms for business enterprise.

to those who simply wish to have a more solid framework within which to view their own country's corporation law.

Likewise, we take no strong stand here in the current debates on the extent to which corporate law is or should be 'converging,' much less on what it might converge to.<sup>7</sup> That is a subject on which reasonable minds can differ. Indeed, it is a subject on which the reasonable minds that have written this book sometimes differ.<sup>8</sup> Rather, we are seeking to set out a conceptual framework and a factual basis with which that and other important issues facing corporate law can be fruitfully explored.

## 1.2 WHAT IS A CORPORATION?

As we noted above, the five core structural characteristics of the business corporation are: (1) legal personality, (2) limited liability, (3) transferable shares, (4) centralized management under a board structure, and (5) shared ownership by contributors of capital. In virtually all economically important jurisdictions, there is a basic statute that provides for the formation of firms with all of these characteristics, at least as the default regime. This is to say that firms formed under the statute will have these characteristics unless (if the statute permits) those who form the firm make explicit provision for omitting one or more of them. As this pattern suggests, these characteristics have strongly complementary qualities for many firms. Together, they make the corporation uniquely attractive for organizing productive activity. But these characteristics also generate tensions and tradeoffs that lend a distinctively corporate character to the agency problems that corporate law must address.

While our principal focus is on companies that share all five of these core characteristics, firms that have only some but not all of these characteristics are also commonplace. Sometimes these firms are formed under a jurisdiction's basic corporation statute, taking advantage of the statute's flexibility to omit one or more of the characteristics that are provided for simply as defaults. Other times these firms are formed under special 'close' corporation statutes that, in addition, provide mechanisms for restricting the transferability of shares—such as those

Compare Lucian A. Bebchuk and Mark J. Roe, *A Theory of Path Dependence in Corporate Ownership and Governance*, 52 STANFORD LAW REVIEW 127 (1999); William M. Bratton and Joseph A. McCahery, *Comparative Corporate Governance and the Theory of the Firm: The Case Against Global Cross Reference*, 38 COLUMBIA JOURNAL OF TRANSNATIONAL LAW 213 (1999); John C. Coates, *The Future as History: The Prospects for Global Convergence in Corporate Governance and its Significance*, 93 NORTHWESTERN UNIVERSITY LAW REVIEW 641 (1999); Ronald J. Gilson, *Globalizing Corporate Governance: Convergence of Form or Function*, 49 AMERICAN JOURNAL OF COMPARATIVE LAW 329 (2001); and Amir N. Licht, *The Mother of All Path Dependencies: Toward a Cross-Cultural Theory of Corporate Governance Systems*, 26 DELAWARE JOURNAL OF CORPORATE LAW 147 (2001).

<sup>7</sup> The views of the principal authors of this chapter are briefly set out in Henry Hansmann and Robert Kraakman, *The End of History for Corporate Law*, 89 GEORGETOWN LAW JOURNAL 439 (2001).

governing the German *Gesellschaft mit beschränkter Haftung* (GmbH), the French *Société à responsabilité limitée* (SARL), the British private corporation, the Japanese close corporation, and the close corporation forms that are provided for in some U.S. jurisdictions. Most of the larger firms organized under these statutes are full corporations in precisely the sense that we intend. But even when a closely held firm drops a core feature of the corporate form (typically the board of directors), it shares the remaining characteristics and problems of this form. Likewise, our analysis extends to important aspects of legal regimes addressed to the regulation of corporate groups, such as the German *Konzernrecht*.<sup>9</sup>

Much of what we say here also applies to firms that are governed by special statutes—such as those for limited liability companies<sup>10</sup> or business trusts<sup>11</sup>—that omit one or more of the core characteristics from their default regime. While these statutes are not corporate law statutes,<sup>12</sup> our analysis offers insight into the interpretation of these bodies of law, and we shall occasionally address them explicitly.

### 1.2.1 Legal personality

As an economic entity, a firm fundamentally serves as a nexus of contracts: a single contracting party that coordinates the activities of suppliers of inputs and of consumers of products and services.<sup>13</sup> The first and most important contribu-

<sup>9</sup> While group law is most developed in Germany, other jurisdictions have elements of group law as well. See, e.g., Klaus J. Hopt (ed.), *GROUPS OF COMPANIES IN EUROPEAN LAWS: LEGAL AND ECONOMIC ANALYSES ON MULTINATIONAL ENTERPRISES* (1982); Clive M. Schmitthoff and Frank Woolridge (eds.), *GROUPS OF COMPANIES* (1991). See also *infra* 4.1.2.

<sup>10</sup> The American limited liability company statutes, which are of relatively recent origin, are not the equivalent of the European close corporation statutes, such as the German GmbH statute or the French SARL statute. Rather, the American limited liability company is a highly flexible hybrid of corporate and partnership forms that does not impose either delegated management under a board structure or transferable shares as the default regime. See, e.g., National Conference of Commissioners on Uniform State Laws, *Uniform Limited Liability Company Act* §§203, 405, 502, 503 (1995).

<sup>11</sup> The business trust is a statutory form that has developed in the U.S. as an evolution of the basic Anglo-American private trust. In its contemporary form—perhaps best illustrated by the business trust statute found in the U.S. state of Delaware—the form is essentially an empty shell. It provides for what we term below affirmative asset partitioning, as well as for limited liability. Other features of an organization formed under the Act—including the governance structure and rights to earnings and assets—are left to be specified (in the certificate of trust) by the firm's organizers, with virtually no restraints imposed on the choices that can be made. For further discussion and references, see Hansmann and Mattei, *supra* note 5; Hansmann and Kraakman, *supra* note 2.

<sup>12</sup> See *infra* 1.3.1.

<sup>13</sup> The nexus of contracts image of the firm originates with Michael Jensen and William Meckling, *Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure*, 3 *JOURNAL OF FINANCIAL ECONOMICS* 305 (1976), building on Armen Alchian and Harold Demsetz, *Production, Information Costs, and Economic Organization*, 62 *AMERICAN ECONOMIC REVIEW* 777 (1972). We mean this description literally: a firm is, in fact, the common legal counterparty in numerous contracts with suppliers, employees, and customers. We do not comment on why production is organized in this fashion, nor do we join the controversy over whether relationships among the firm and its participants can be described exhaustively in contractual terms. See, e.g., Robert Clark, *Agency Costs versus Fiduciary Duties*, in John W. Pratt and Richard J. Zeckhauser (eds.), *PRINCIPALS AND AGENTS:*

tion of corporate law, as of other forms of organizational law, is to permit a firm to serve this role by providing for the creation of a legal person—a contracting party distinct from the various individuals who own or manage the firm, or are suppliers or customers of the firm.<sup>14</sup>

The core element of legal personality (as we use the term here) is what the civil law refers to as 'separate patrimony.' This is the ability of the firm to own assets that are distinct from the property of other persons, such as the firm's investors, and that the firm is free not only to use and sell but—most importantly—pledge to creditors. Elsewhere we have termed this asset-pledging effect of legal personality 'affirmative asset partitioning' to emphasize that it involves shielding the assets of the entity—the corporation—from the creditors of the entity's managers and owners.<sup>15</sup>

Where corporations are concerned, there are two relatively distinct rules of law involved. The first is a priority rule that grants to creditors of the firm, as security for the firm's debts, a claim on the firm's assets that is prior to the claims of the personal creditors of the firm's owners. This rule is shared by all modern legal forms for enterprise organization, including partnerships. The consequence of this priority rule is that a firm's assets are automatically pledged as security for all contractual liabilities entered into by the firm. Its obvious advantage is to increase the credibility of the firm's contractual commitments.

The second rule—a rule of 'liquidation protection'—provides that the individual owners of the corporation (the shareholders) cannot withdraw their share of firm assets at will, thus forcing partial or complete liquidation of the firm, nor can the personal creditors of an individual owner foreclose on the owner's share of firm assets. This liquidation protection rule serves to protect the going concern value of the firm against destruction either by individual shareholders or their creditors. In contrast to the priority rule just mentioned, it is not found in some other standard legal forms for enterprise organization, such as the partnership. Legal entities, such as the business corporation, that are characterized by both these rules—priority for business creditors and liquidation protection—can therefore be thought of as having 'strong form' legal personality, as opposed to the 'weak form' legal personality found in partnerships, which are characterized only by the priority rule and not by liquidation protection.

The pattern of creditors' rights created by strong form legal personality is, in effect, the converse of that created by limited liability. It protects the assets of the

THE STRUCTURE OF BUSINESS 55 (1984). What matters for our purposes is that the firm organizes production in large part by entering formal contracts with numerous other parties.

<sup>14</sup> It is sometimes said that partnerships (or trusts, or various other forms) are not legal persons, in contrast to corporations. Jurists who take that view have, of course, a conception of legal personality that differs from ours. Our own view is that legal personality is most helpfully viewed in terms of the rules of creditors' rights we describe here. Those who are uncomfortable with this use of the term 'legal personality' can simply ignore our use of that term here, which is not important in itself and is not meant to suggest anything broader than what we say, and focus instead on the specific rules of law that we describe under that heading.

<sup>15</sup> See Hansmann and Kraakman, *supra* note 2.

firm from the creditors of the firm's owners, while limited liability protects the assets of the firm's owners from the claims of the firm's creditors. Strong form legal personality reinforces the stability and creditworthiness of the firm and, when combined with limited liability, isolates the value of the firm from the personal financial affairs of the firm's owners sufficiently to permit the firm's shares to be freely traded.

The priority rule component of corporate legal personality requires special legal doctrine to be effective. It could not feasibly be replicated, in the absence of such doctrine, simply by contracting among a business's owners and their creditors because contracts among these parties cannot bind the individual creditors of the firm's owners.<sup>16</sup> The same is true of the liquidation protection feature of corporate law so far as it binds the creditors of a firm's owners. (The owners could bind themselves not to liquidate the firm simply by contract, as members of partnerships in fact often do.) This distinguishes legal personality from the other four basic elements of the corporate form discussed here, which could all in theory be crafted by contractual means even if the law did not provide for a standard form of enterprise organization that embodies them.<sup>17</sup>

### 1.2.2 Limited liability

The corporate form effectively imposes a default term in contracts between a firm and its creditors whereby the creditors are limited to making claims against the assets that are the property of the firm itself, and have no further claim against the personal assets of the firm's shareholders (or managers). This limitation of owner liability distinguishes the corporate form from some other important forms of organization that have legal personality (as we define the latter feature here), including in particular partnerships.

Historically, limited liability has not always been associated with the corporate form. Some important corporate jurisdictions long made unlimited shareholder liability for corporate debts the governing rule.<sup>18</sup> Nevertheless, today

<sup>16</sup> To establish the priority of business creditors by contract, a firm's owners would have to contract with its business creditors to include subordination provisions, with respect to business assets, in all contracts between individual owners and individual creditors. Not only would such provisions be cumbersome to draft and costly to monitor, but they would be subject to a high degree of moral hazard—an individual owner could breach her promise to subordinate the claims of her personal creditors on the firm's assets with impunity, since this promise would be unenforceable against personal creditors who were not party to the bargain. See Hansmann and Kraakman, *supra* note 2, 407–9.

<sup>17</sup> See *id.* Authority doctrines, which determine when an agent has power to bind her principal to contracts, and which form a component of the fourth characteristic (delegated management) of the corporate form described here, arguably also require background rules of law, and hence constitute an exception to this statement. See John Armour and Michael Whincop, *The Proprietary Structure of Corporate Law* (Working Paper 2001).

<sup>18</sup> Limited liability did not become a standard feature of the British law of joint stock companies until the mid-nineteenth century, and in the American state of California shareholders bore unlimited personal liability for corporation obligations until 1931. See Paul L. Davies, GOWER AND DAVIES' PRINCIPLES OF MODERN COMPANY LAW 40–46 (6th ed., 1997); Phillip Blumberg, *Limited Liability and Corporate Groups*, 11 JOURNAL OF CORPORATE LAW 573 (1986).

limited liability has become a nearly universal feature of the corporate form. This evolution indicates strongly the value of limited liability as a contracting tool and financing device.

Elsewhere we have described limited liability as 'defensive asset partitioning' to distinguish it from the 'affirmative' partitioning effects of legal personality.<sup>19</sup> While legal personality permits the business to own assets, and thus serves as a kind of floating lien favoring business creditors over the individual creditors of investors and managers, limited liability reserves shareholders' individual assets exclusively for their personal creditors. Thus, legal personality and limited liability together set up a default regime whereby a shareholder's personal assets are pledged as security to his personal creditors, while corporation assets are reserved for corporation creditors. In an enterprise of any substantial magnitude, this allocation generally increases the value of both types of assets as security for debt. It permits creditors of the corporation to have first claim on the corporation's assets, which those creditors have a comparative advantage in evaluating and monitoring. Conversely, it permits an individual's personal creditors to have first claim on personal assets, which those creditors are in a good position to evaluate and monitor and which creditors of the corporation, conversely, are not in a good position to check. As a consequence, legal personality and limited liability together can reduce the overall cost of capital to the firm and its owners.

A related aspect of asset partitioning is that limited liability permits firms to create different lines of business for the purpose of obtaining credit. By separately incorporating, as subsidiaries, distinct ventures or lines of business, the risks associated with each venture can conveniently be pledged as security just to the creditors who deal with that venture. Those creditors are commonly well positioned to assess and keep track of the value of those assets, but may have little ability to monitor the corporation's other ventures.

Finally, by virtue of limited liability, the formation of corporations and subsidiary corporations can be used as a means of sharing the risks of transactions with the parties with whom a firm contracts, in situations in which the latter parties are in a better position to bear those risks. Thus, limited liability can play a valuable contracting role even in situations where a corporation has a single shareholder who does not require the corporate form to raise equity capital, as in the case of the parent company of a wholly owned subsidiary.<sup>20</sup>

Beyond this function of defensive asset partitioning, limited liability permits flexibility in the allocation of risk and return between equityholders and debt-holders, reduces transaction costs of collection in case of insolvency, and

<sup>19</sup> See Hansmann and Kraakman, *supra* note 2. Note that the defensive asset partitioning established by the rule of limited liability is less fundamental, in the sense that it can be achieved by contract, or by statutory fiat, at lower cost than can the affirmative asset partitioning established by the formation of legal personality. *Id.*

<sup>20</sup> See, e.g., Richard Posner, *The Rights of Creditors of Affiliated Corporations*, 43 UNIVERSITY OF CHICAGO LAW REVIEW 499 (1976); Henry Hansmann and Reiner Kraakman, *Toward Unlimited Liability for Corporate Torts*, 100 YALE LAW JOURNAL 1879 (1991).

simplifies and substantially stabilizes the pricing of stock<sup>21</sup>—something we shall say more about below in the discussion of transferability of shares.

Limited liability also plays an important function—but more subtle and less often remarked—in facilitating delegated management, which is the fourth of the core characteristics of the corporate form. In effect, by shifting downside business risk from shareholders to creditors, limited liability enlists creditors as monitors of the firm's managers, a task which they may be in a better position to perform than are the shareholders in a firm in which share ownership is widely dispersed.<sup>22</sup>

We should emphasize that when we refer to limited liability, we mean specifically limited liability *in contract*—that is, limited liability to voluntary creditors who have contractual claims on the corporation. The compelling reasons for limited liability in contract generally do not extend to limited liability *in tort*—that is, limited shareholder liability to persons who are *involuntary* creditors of the corporation, such as third parties who have been injured as a consequence of the corporation's negligent behavior. Limited liability to involuntary creditors is arguably not a necessary feature of the corporate form, nor even a socially valuable one, as we discuss more thoroughly in Chapter 4.

### 1.2.3 Transferable shares

Fully transferable shares in ownership are yet another basic characteristic of the business corporation that distinguishes the corporation from the partnership and from various other standard-form legal entities as well. Transferability permits the firm to conduct business uninterruptedly as the identity of its owners changes, thus avoiding the complications of member withdrawal that are common among, for example, partnerships, cooperatives, and mutuals. This in turn enhances the liquidity of shareholders' interests and makes it easier for shareholders to construct and maintain diversified investment portfolios.

Fully transferable shares do not necessarily mean *freely tradable* shares. Even if shares are transferable, they may not be tradable without restriction in public markets, but rather just transferable among limited groups of individuals or with the approval of the current shareholders or of the corporation. Free tradability maximizes the liquidity of shareholdings and the ability of shareholders to diversify their investments. It also gives the firm maximal flexibility in raising capital. For these reasons, all jurisdictions provide for free tradability as the default regime for at least one class of corporations (sometimes referred to as 'open' corporations). However, free tradability can also make it difficult to

<sup>21</sup> See, e.g., Paul Halpern, Michael Trebilcock and Stuart Turnbull, *An Economic Analysis of Limited Liability in Corporation Law*, 30 UNIVERSITY OF TORONTO LAW JOURNAL 117 (1980); Frank Easterbrook and Daniel Fischel, *Limited Liability and the Corporation*, 52 UNIVERSITY OF CHICAGO LAW REVIEW 89 (1985); Susan E. Woodward, *Limited Liability in the Theory of the Firm*, 141 JOURNAL OF INSTITUTIONAL AND THEORETICAL ECONOMICS 601 (1985).

<sup>22</sup> See Hansmann and Kraakman, *supra* note 2.

maintain negotiated control arrangements. Consequently, all jurisdictions also provide mechanisms for restricting transferability. Sometimes this is done by means of a separate statute, such as the special European statutes for close corporations, while other jurisdictions simply provide for restraints on transferability as an option under a basic corporation statute.

Transferability of shares, as we have already suggested, is closely connected with the liquidation protection that is a feature of strong form legal personality, and with limited liability. Absent either of these rules, the creditworthiness of the firm as a whole could change, perhaps fundamentally, as the identity of its shareholders changed. Consequently, the value of shares would be difficult for potential purchasers to judge. Perhaps more importantly, a seller of shares could impose negative or positive externalities on his fellow shareholders depending on the wealth of the person to whom he chose to sell. It is therefore not surprising that strong form legal personality, limited liability, and transferable shares tend to go together, and are all features of the standard corporate form everywhere. This is in contrast to the conventional general partnership, which lacks all of these features.

### 1.2.4 Delegated management with a board structure

Delegated management is an attribute of nearly all large firms with numerous owners. Delegation permits the centralization of management necessary to coordinate productive activity. Equally important, delegation of decision-making power to specific individuals notifies third parties as to who in the firm has the authority to make binding agreements. The authority issue, in particular, quickly becomes intractable in a firm in which numerous owners and managers are distinct, as in a large general partnership that fails to allocate authority to management and to signal this allocation of authority clearly to third parties.

Organizational forms differ, however, in the way in which they delegate management power and authority. The limited partnership and the common-law trust, for example, typically invest full control rights in a general partner or trustee who cannot be displaced without cause. By contrast, corporate law typically vests principal authority over corporate affairs in a board of directors or similar committee organ that is periodically elected, exclusively or partially, by the firms' shareholders. More specifically, business corporations are governed by a governance structure in which all but the most fundamental decisions are put in the hands of a board of directors that has four basic

features: the board is, at least as a formal matter, separate from the operational management of the corporation. The nature of this separation varies according to

jurisdiction. In many cases, other legal entities, such as partnerships, business trusts, or limited liability companies, may have a board structure similar to that of a typical corporation; in fact, they often do. However, unlike the corporation form, do not presume a board of directors as a matter

whether the board has one or two tiers. In two-tier boards, top corporate officers occupy the board's second (subordinate) tier, but are generally absent from the first (supervisory) tier, which is at least nominally independent from the firm's hired officers (i.e. from the firm's senior managerial employees). In single-tier boards, in contrast, hired officers may be members of, or even dominate, the board itself. Regardless of the actual allocation of power between a firm's directors and officers, the legal distinction between them formally divides all corporate decisions that do not require shareholder approval into those requiring approval by the board of directors and those that can be made by the firm's hired officers on their own authority. This formal distinction between the board and hired officers facilitates a separation between, on the one hand, initiation and execution of business decisions, which is the province of hired officers, and on the other hand the monitoring and ratification of decisions, and the hiring of the officers themselves, which are the province of the board. That separation serves as a useful check on the quality of decision-making by hired officers.<sup>24</sup> It also performs the key function—noted earlier—of permitting third parties to rely on a well-defined institution to formally bind the firm in its transactions with outsiders.

Second, the board is formally distinct from the firm's shareholders. This separation economizes on the costs of decision-making by avoiding the need to inform the firm's ultimate owners and obtain their consent for all but the most fundamental decisions regarding the firm. Beyond this, a separately-constituted board can also provide a check on opportunistic behavior by controlling shareholders—either toward their fellow shareholders or toward other parties who deal with the firm, such as creditors or employees—by providing a convenient target of personal liability for decisions made by the firm. Membership on the board can likewise provide minority shareholders or other constituencies, such as employees or creditors, with a means for obtaining credible access to information or direct participation in firm decision-making. Also, by assigning designated individuals a specific role as decision-makers on behalf of the enterprise, the corporate form enhances the probability that those individuals will respond in a principled fashion to the interests of all corporate constituencies simply through moral principles and social pressure, quite apart from formal legal or electoral accountability.

Third, the board of a corporation is elected—at least in substantial part—by the firm's shareholders. The obvious utility of this approach is to help assure that the board remains responsive to the interests of the firm's owners, who bear the costs and benefits of the firm's decisions and whose interests, unlike those of other corporate constituencies, are not strongly protected by contract. This requirement of an elected board distinguishes the corporate form from other legal forms, such as nonprofit corporations or business trusts, that permit or

<sup>24</sup> See Eugene Fama and Michael Jensen, *Agency Problems and Residual Claims*, 26 JOURNAL OF LAW AND ECONOMICS 327 (1983).

require a board structure, but do not require election of the board by the firm's (beneficial) owners.

Fourth, the board ordinarily has multiple members. This structure—as opposed, for example, to a structure concentrating authority in a single trustee, as in many private trusts—facilitates mutual monitoring and checks idiosyncratic decision-making. However, there are exceptions. For example, most close corporation statutes, such as those governing Germany's GmbH or France's SARL, permit business planners to dispense with a collective board in favor of a single director or one-person board—the evident reason being that, for a very small corporation, most of the board's legal functions, including its service as shareholder representative and focus of liability, can be discharged effectively by a single elected director who also serves as the firm's principal manager.

### Investor ownership

There are two key elements in the ownership of a firm, as we use the term 'ownership' here: the right to control the firm, and the right to receive the firm's earnings. The law of business corporations is principally designed to facilitate the organization of investor-owned firms—that is, firms in which both elements of ownership are tied to investment of capital in the firm. More specifically, in an investor-owned firm, both the right to participate in control—which generally involves voting in the election of directors and voting to approve major transactions—and the right to receive the firm's residual earnings, or profits, are typically proportional to the amount of capital contributed to the firm. Business corporation statutes universally provide for this allocation of control and earnings as the default rule.

There are other forms of ownership that play an important role in contemporary economies, and other bodies of organizational law—including other bodies of corporate law—that are specifically designed to facilitate the formation of other types of firms.<sup>25</sup> For example, cooperative corporation statutes—provide for all of the four features of the corporate form just described: transferable shares, and often permit the latter as an option as well—allocating power and shares in profits proportionally to acts of patronage, which may be the amount of inputs supplied to the firm (in the case of a producer cooperative), or the amount of the firm's products purchased from the firm (in the case of a consumer cooperative). Indeed, business corporations are effectively a particular kind of producer cooperative, in which control and profits are tied to investment of a particular type of input, namely capital. As a consequence, business corporations could, in principle, be formed under a well-designed cooperative corporation statute. But the law provides, instead, a special

<sup>25</sup> For a discussion of the varieties of forms of ownership found in contemporary economies and their different economic roles, and of the relationship between these forms and the different bodies of organizational law that govern them, see Henry Hansmann, *THE OWNERSHIP OF ENTER-*

statutory form for corporations owned by investors of capital ('capital cooperatives,' as we might think of them).<sup>26</sup>

This specialization follows from the dominant role that investor-owned firms have come to play in contemporary economies, and the consequent advantages of having a form that is specialized to the particular needs of such firms, and that signals clearly to all interested parties the particular character of the firm with which they are dealing. The dominance of investor ownership among large firms, in turn, reflects several conspicuous efficiency advantages of that form. One is that, among the various participants in the firm, investors are often the most difficult to protect simply by contractual means.<sup>27</sup> Another is that investors of capital have (or can be induced to have) peculiarly homogeneous interests among themselves, hence minimizing the potential for costly conflict among those who share governance of the firm.<sup>28</sup>

Specialization to investor ownership is yet another respect in which the law of business corporations differs from the law of partnership. The partnership form typically does not presume that ownership is tied to contribution of capital, and though it is often used in that fashion, it is also commonly used to assign ownership of the firm in whole or in part to contributors of labor or of other factors of production—as in the prototypical two-person partnership in which one partner supplies labor and the other capital. As a consequence, the business corporation is less flexible than the partnership in terms of assigning ownership. To be sure, with sufficient special contracting and manipulation of the form, ownership shares in a business corporation can be granted to contributors of labor or other factors of production, or in proportion to consumption of the firm's services. Moreover, as the corporate form has evolved, it has achieved greater flexibility in assigning ownership, either by permitting greater deviation from the default rules in the basic corporate form (e.g., through restrictions on share ownership or transfer), or by developing a separate and more adaptable form for closely held corporations. Nevertheless, the default rules of corporate law are generally designed for investor ownership, and deviation from this pattern can be awkward. The complex arrangements for sharing rights to earnings, assets, and control between entrepreneurs and investors in high-tech start-up firms offer a familiar example.<sup>29</sup>

Sometimes corporate law itself deviates from the assumption of investor ownership to permit or require that persons other than investors of capital—for example, creditors or employees—participate to some degree in either control or net earnings or both. Worker codetermination is a conspicuous example.

<sup>26</sup> Cooperative corporation statutes, in turn, commonly prohibit the grant of ownership shares—voting rights and rights to a share of profits—to persons who simply contribute capital to the firm, thus preventing the formation of investor-owned firms under the cooperative corporation statutes.

<sup>27</sup> See, e.g., Oliver Williamson, *Corporate Governance*, 93 *YALE LAW JOURNAL* 1197 (1984).

<sup>28</sup> See Hansmann, *supra* note 25.

<sup>29</sup> Stephen N. Kaplan and Per Stromberg, *Financial Contracting Theory Meets the Real World: An Empirical Analysis of Venture Capital Contracts*, 70 *REVIEW OF ECONOMIC STUDIES* 281 (2003).

The wisdom and means of providing for such non-investor participation remains one of the basic controversies in corporate law. We shall of course address this subject further in Chapter 3.

Most jurisdictions also have one or more corporate forms—such as the U.S. nonprofit corporation, the civil law foundation and association, and the UK company limited by guarantee—that provide for formation of nonprofit firms. These are firms in which no person may participate simultaneously in both the right to control and the right to residual earnings (which is to say, they have no owners). These nonprofit corporations, however, like cooperative corporations, will not be within the specific focus of our attention here. Thus, when we use the term 'corporation' in this book, we refer only to the business corporation, and not to other types of incorporated entities. When there is potential for ambiguity, we will explicitly use the term 'business corporation' to make specific reference to the investor-owned company that is our principal focus.

### 1.3 WHAT DOES CORPORATE LAW INCLUDE?

All jurisdictions have a least one statute that establishes a basic corporate form with the five characteristics described above. Nevertheless, corporate law as we understand it here generally extends well beyond the bounds of this core statute.

#### 1.3.1 Secondary and partial corporations forms

First, all major jurisdictions have multiple secondary or partial corporate law statutes. Secondary statutes include separate statutes for special classes of firms such as foreign firms or governmentally owned enterprise. Partial corporate law statutes provide for separately defined statutory entities that have, or at least are presumed to have, some but not all of the five core characteristics described above. Examples include limited partnerships, limited liability companies, and statutory business trusts. To the extent that these forms include the core characteristics of the corporation, our discussion will help to illuminate their role and structure.

We consider close companies—the German GmbH, the French SARL, the Japanese close corporation, the American close corporation, and the British private company—to exhibit all of the canonical features of the corporate form. They differ from public companies chiefly because their shares, though transferable at least in principle, do not trade freely in a public market. By contrast, statutes that merely permit business planners to create firms with the core characteristics of business corporations, such as typical American limited liability company statutes and business trust statutes, are not corporate law statutes. Large scale enterprise, regardless of its statutory origins, tends to exhibit most or all of the core characteristics of the corporation form. But a firm whose statutory or decisional law belongs to corporate law only to the extent

that it provides for, or at least responds to, these characteristics. It does not belong to the extent that it is merely an empty vessel within which planners may, by contracting, create a contractually-devised corporate form. On the other hand, the analysis offered in this book also offers insight into the interpretation of those bodies of law where they are used to form entities that share the characteristics of business corporations.

### 1.3.2 Additional sources of corporate law

There are bodies of law that, at least in some jurisdictions, are incorporated in statutes or decisional law that are separate from basic corporate law, and from the alternative forms just described, but that are nonetheless exclusively concerned with particular core characteristics of the corporate form as we define them here.

To begin, the well-known German law of groups, or *Konzernrecht*, qualifies limited liability and limits the discretion of boards of directors in corporations that are closely related through cross ownership, seeking to protect the creditors and minority shareholders of corporations with controlling shareholders. Where subsidiaries are organized under the open corporation statute (*Aktiengesetz*), the rights of controlled companies are delimited by this statute itself, which provides for the regulation of both contractually formalized group relationships and *de facto* control relationships among corporations. Where subsidiaries are organized under the close corporation statute (*GmbH-Gesetz*), the parallel law of corporate groups is judge-made rather than statutory. Either way, however, *Konzernrecht* is clearly an integral part of German corporate law. (We describe the German *Konzernrecht* in greater detail in Chapter 4.)

Similarly, the statutory rules in many jurisdictions that require employee representation on a corporation's board of directors—such as, conspicuously, the German or Dutch law of codetermination—qualify as elements of corporate law even though they occasionally originate outside the principal corporate law statutes, because they impose a detailed structure of employee participation on the boards of directors of large corporations. American securities law, which applies to large corporations, importantly structures board representation by establishing elaborate election procedures, regulating transferability of shares in various contexts, and imposing detailed disclosure rules. Stock exchange rules, which can regulate numerous aspects of the internal affairs of exchange-listed firms, can also serve as an additional source of corporate law; as can other forms of self-regulation, such as the UK's City Code rules on takeovers and mergers.<sup>30</sup>

These supplemental bodies of law are necessarily part of the overall structure of corporate law, and we shall be concerned here with all of them.

<sup>30</sup> We term such self-regulation a source of 'law' in part because it is commonly supported, directly or indirectly, by law in the narrow sense. The self-regulatory authority of the American stock exchanges, for example, is both reinforced and constrained by the U.S. Securities Exchange Act and the administrative rules promulgated by the Securities and Exchange Commission under that Act.

### 1.3.3 Non-corporate law constraints

There are, of course, many constraints imposed on companies by bodies of law assigned to serve objectives that are largely unrelated to the core characteristics of the corporate form, and therefore do not fall within the scope of corporate law as we define it here.

Bankruptcy law, or 'insolvency law,' as it is termed in the UK, is an example. As we have noted, a major contribution of the corporation as a legal form is the ability to partition assets for purposes of pledging them as security to different groups of creditors. Bankruptcy law plays an important role in enforcing the claims that derive from this partitioning. Nevertheless, the problems of bankruptcy presented by corporations are often shared by other types of legal entities, and the elements of bankruptcy law that address those problems are not, in many jurisdictions, confined to entities formed as business corporations.<sup>31</sup> Consequently, we do not treat most aspects of bankruptcy law here as part of corporate law.

Similarly, although the types of firms that typically organize as corporations present particular problems for tort liability—especially when it comes to the liability of the corporation for the acts of corporate employees—these and other problems addressed by tort law are often presented by other types of entities, and we do not address them here directly. Much the same is true, moreover, for the types of issues traditionally considered within the realm of contract law, criminal law, and labor law. While, in each of those areas, firms organized as corporations present, to some degree, particular problems, those problems are not so distinctively connected to the core features of a corporation as to lead us to address them as part of what we consider basic corporate law.

There are, however, some exceptions. For example, the UK doctrine of 'wrongful trading' in insolvency, while formally an aspect of bankruptcy law, focuses specifically on the duties of corporate directors. The problems of labor contracting presented by large firms are, in some jurisdictions, addressed by specific regulation of the basic elements of the corporate form as we have described them here, such as the composition of the firm's board of directors. The extension of limited liability beyond contract to tort, which has come to be considered a basic feature of the corporate form nearly everywhere, is another exception. In cases such as these, there is a blurring of the boundaries between corporate law and other fields of law—bankruptcy, labor, or tort law—that must be addressed here.

## 1.4 WHAT IS THE GOAL OF CORPORATE LAW?

The goal of corporate law, as distinct from its immediate functions of organizing the form of enterprise and containing the conflicts among the participants

<sup>31</sup> For example, the reorganization provisions under Chapter 11 of the U.S. Bankruptcy Code, which are commonly invoked by companies, are not confined to such entities, but apply as well to partnerships and even individuals.

in this enterprise? As a normative matter, the overall objective of corporate law—as of any branch of law—is presumably to serve the interests of society as a whole. More particularly, the appropriate goal of corporate law is to advance the aggregate welfare<sup>32</sup> of a firm's shareholders, employees, suppliers, and customers without undue sacrifice—and, if possible, with benefit—to third parties such as local communities and beneficiaries of the natural environment. This is what economists would characterize as the pursuit of overall social efficiency.

It is sometimes said that the goals of corporate law should be narrower. In particular, it is sometimes said that the appropriate role of corporate law is simply to assure that the corporation serves the best interests of its shareholders or, more specifically, to maximize financial returns to shareholders or, more specifically still, to maximize the market price of corporate shares. Such claims can be viewed in two ways.

First, these claims can be taken at face value, in which case they neither describe corporate law as we see it, nor do they offer a normatively appealing aspiration for that body of law. There would be little to recommend a body of law that, for example, permits corporate shareholders to enrich themselves through transactions that make creditors or employees worse off by \$2 for every \$1 that the shareholders gain.

Second, such claims can be understood as saying, more modestly, that focusing principally on the maximization of shareholder returns is, in general, the best means by which corporate law can serve the broader goal of advancing overall social welfare. In general, creditors, workers, and customers will consent to deal with a corporation only if they expect to be better off themselves as a result. Consequently, the corporation—and, in particular, its shareholders—has a direct pecuniary interest in making sure that corporate transactions are beneficial, not just to the shareholders, but to all parties who deal with the firm. We believe that this second view is—and surely ought to be—the appropriate interpretation of statements by legal scholars and economists asserting that shareholder value is the proper object of corporate law.

Whether, in fact, the pursuit of shareholder value is generally an effective means of advancing social welfare is an empirical question on which reasonable minds can differ. While each of the authors of this book have individual views on this claim, we do not take a strong position on it in the Chapters that follow. Rather, we undertake the broader task of offering an analytic framework within which this question can be explored and debated.

<sup>32</sup> When we speak here of advancing or maximizing the 'aggregate welfare' of society we are using a metaphor that is conceptually a bit loose. There is no coherent way to put a number on society's aggregate welfare, much less to maximize that number—and particularly so when many benefits are in appreciable part non-pecuniary. What we are suggesting here might be put more precisely in the language of welfare economics as pursuing Kaldor-Hicks efficiency within acceptable patterns of distribution.

To say that the pursuit of aggregate social welfare is the appropriate goal of corporate law is not to say, of course, that the law always serves that goal. Legislatures and courts are sometimes less attentive to overall social welfare than to the particular interests of some influential constituency, such as corporate managers, controlling shareholders, or organized workers. Moreover, corporate law everywhere continues to bear the imprint of the historical path through which it has evolved, and reflects as well various non-efficiency-oriented intellectual and ideological currents that have sometimes influenced its formation. The corporate law of all jurisdictions clearly shows, to a greater or lesser degree, the weight of these various influences.

## BIBLIOTECA de EDUCACIÓN

La BIBLIOTECA DE EDUCACIÓN tiene el propósito de difundir los estudios teóricos y las experiencias prácticas más avanzadas que surgen hoy en el ámbito internacional, y de dar a conocer también las investigaciones, ideas y propuestas innovadoras que se van generando en los países de habla hispana. Las distintas series de la Biblioteca se editan bajo la responsabilidad de reconocidos especialistas y están dedicadas a la formación de los docentes, a los métodos didácticos, a la psicología y los procesos cognitivos del aprendizaje, a las nuevas tecnologías y las herramientas para investigar en su aplicación a todas las materias que constituyen los currículos escolares y planes de estudio universitarios.

### HERRAMIENTAS UNIVERSITARIAS

- |   |   |
|---|---|
| VAN EYERA, STEPHEN                                    | <i>Guía para estudiantes de ciencias políticas</i>  |
| BELL, JUDITH  | <i>Cómo hacer tu primer trabajo de investigación</i><br>Guía para investigadores en educación y ciencias sociales |
| BOTH, WAYNE; COLOMB, GREGORY Y WILLIAMS, JOSEPH       | <i>Cómo convertirse en un hábil investigador</i>  |
| PHILLIPS, ESTELLE Y PUGH, DEREK                       | <i>Cómo obtener un doctorado.</i><br>Manual para estudiantes y supervisores                                       |
| BLAXTER, LORRAINE; HUGHES, CHRISTINA Y TIGHT, MALCOLM | <i>Cómo se hace una investigación</i>   |
| WALKER, MELISSA                                       | <i>Cómo escribir trabajos de investigación</i>  |
| CREME, PHYLLIS Y LEA, MARY R.                         | <i>Escribir en la universidad</i><br>Una guía para estudiantes  |
| ORNA, ELISABETH Y STEVENS, GRAHAM                     | <i>Cómo usar la información en trabajos de investigación</i>  |

# Cómo se hace una tesis

Técnicas y procedimientos de estudio, investigación y escritura

Umberto Eco

gedisa  
editorial

00001

## V

# La redacción

### V.1. ¿A quién se habla?

¿A quién se habla cuando se escribe una tesis? ¿Al ponente? ¿A todos los estudiantes o estudiosos que luego tendrán ocasión de consultarla? ¿Al vasto público de los no especialistas? ¿Hay que plantearla como un libro que irá a parar a manos de miles de personas o como una comunicación erudita a una academia científica?

Son problemas importantes porque están relacionados no solo con la forma narrativa que daréis a vuestro trabajo, sino también con el nivel de claridad interna que queráis añadir.

Para empezar eliminemos un equívoco. Existe la creencia de que un texto de divulgación donde las cosas son explicadas de manera que todos las comprendan, requiere menos habilidad que una comunicación científica especializada que, por el contrario, se expresa a través de formulas comprensibles solo para unos pocos privilegiados. Esto no es totalmente cierto. Es verdad que el descubrimiento de la ecuación de Einstein  $E=mc^2$  ha supuesto mucho más talento que cualquier brillante manual de física. Sin embargo, normalmente, los textos que no explican tranquilamente los términos que utilizan (y proceden por rápidos guiños de ojo) hacen pensar en autores mucho más inseguros que aquellos en que el autor explicita cada referencia o cada pasaje. Si leéis a los grandes científicos o a los grandes críticos veréis que, salvo pocas excepciones, son siempre clarísimos y no se avergüenzan de explicar bien las cosas.

Decíamos antes que una tesis es un trabajo que, por motivos ocasionales, se dirige únicamente al ponente y demás miembros del tribunal pero que, en realidad, se supone es leído y consultado por muchos otros, incluso por estudiosos no versados directamente en aquella disciplina.

Por este motivo, en una tesis de filosofía no será evidentemente necesario empezar explicando qué es la filosofía, ni en una tesis de vulcanología explicar qué son los volcanes, pero inmediatamente por debajo de este nivel de obviedad, siempre estará bien proporcionar al lector todas las informaciones necesarias.

Ante todo, *se definen los términos que se utilizan*, a no ser que se trate de términos aprobados e indiscutidos de la disciplina en cuestión. En una tesis de lógica formal no hace falta definir un término como «implicación» (en cambio en una tesis sobre la implicación estricta de Lewis habrá que definir la diferencia entre la implicación material y la implicación estricta). En una tesis de lingüística no hace falta definir la noción de fonema (en cambio, habrá que hacerlo si el tema de la tesis es la definición del fonema en Jakobson). Sin embargo, si en esta misma tesis de lingüística se usa la palabra «signo», no estaría de más definirla puesto que se da el caso de que en diferentes autores se refiere a valores diferentes. Así pues, como regla general: *definir todos los términos técnicos usados como categorías claves de nuestro razonamiento.*

En segundo lugar, no hay por qué suponer que el lector haya hecho el mismo trabajo que nosotros. Si hemos hecho una tesis sobre Cavour, es posible que también el lector sepa quién es Cavour, pero si la hemos hecho sobre Felice Cavallotti, no estará de más recordar, aunque solo sea someramente, cuándo vivió, cuándo nació y cómo murió. Tengo a la vista mientras escribo dos tesis de una facultad de letras, una sobre Giovan Battista Andreini y otra sobre Pierre Rémond de Sainte-Albine. Podría jurar que reuniendo a cien profesores universitarios, aunque todos fueran de filosofía y letras, solo un pequeño porcentaje tendría ideas claras sobre estos dos autores menores. Ahora bien, la primera tesis comienza (mal) por:

La historia de los estudios sobre Giovan Battista Andreini se inicia con un catálogo de sus obras hecho por Leone Allaci, teólogo y erudito de origen griego (Quíos 1586-Roma 1669) que contribuyó a la historia del teatro... etc.

Daros cuenta del fastidio de quien se ve informado de manera tan precisa sobre Allacci, que estudió a Andreini, y no sobre Andreini. Pero —puede decir el autor—, ¡Andreini es el héroe de mi tesis! Precisamente, y si es tu héroe apresúrate a hacerlo familiar a cualquiera que abra tu tesis, no confíes en el hecho de que el ponente sabe quién es. No has escrito una carta privada al ponente, has escrito en potencia un libro dirigido a la humanidad.

La segunda tesis empieza, más acertadamente, por:

El objeto de nuestra investigación es un texto aparecido en Francia en 1747, escrito por un autor que ha dejado muy poco rastro de sí, Pierre Rémond de Sainte-Albine...

después de lo cual se procede a explicar de qué texto se trata y cuál es su importancia. Este me parece un inicio correcto. Sé que Sainte-Albine vivió en el dieciocho y que, si tengo una vaga idea sobre él, estoy justificado por el hecho de que dejó poco rastro.

## V.2. Cómo se habla

Una vez que se ha decidido a *quién* se escribe (a la humanidad, no al director de la tesis) es preciso decidir *cómo* se escribe. Y este es un problema muy difícil: si hubiera una reglamentación exhaustiva, todos seríamos grandes escritores. Os puedo recomendar escribir la tesis muchas veces, o escribir otra cosa antes de emprender la tesis, porque escribir es también una cuestión de entrenamiento. En todo caso, cabe dar algunos consejos muy generales.

*No seáis Proust.* No hagáis períodos largos. Si no lo podéis evitar, hacedlo, pero desmenuzadlos después. No tengáis miedo de repetir dos veces el tema, evitad el exceso de pronombres o subordinadas. No escribáis:

El pianista Wittgenstein, que era hermano del conocido filósofo que escribió el *Tractatus Logico-Philosophicus* que muchos consideran hoy guía de la filosofía contemporánea, tuvo la dicha de que Ravel escribiera para él el concierto para la mano izquierda, puesto que había perdido la derecha en la guerra.

si acaso, escribid:

El pianista Wittgenstein era hermano del filósofo Ludwig. Como estaba mutilado de la mano derecha, Ravel escribió para él el concierto para la mano izquierda.

O si no:

El pianista Wittgenstein era hermano del filósofo autor del celebre *Tractatus*. El pianista Wittgenstein perdió la mano derecha. Por eso, Ravel le escribió un concierto para la mano izquierda.

No escribáis:

El escritor irlandés renunció a la familia, a la patria y a la iglesia y se mantuvo fiel a su propósito. No por esto puede decirse que fuera un escritor comprometido aunque alguno haya hablado refiriéndose a él de tendencias fabianas y «socialistas». Cuando estalla la segunda guerra mundial tiende a ignorar deliberadamente el drama que convulsiona a Europa y sólo estaba preocupado por la publicación de su última obra.

Si acaso, escribid:

Joyce renunció a la familia, a la patria y a la iglesia. Y se mantuvo fiel a su propósito. Desde luego, no puede decirse que Joyce fuera un escritor «comprometido» incluso si alguno ha querido ver un Joyce fabiano y «socialista». Cuando estalla la segunda guerra mundial, Joyce tiende a ignorar deliberadamente el drama que convulsiona a Europa. Joyce sólo estaba preocupado por la publicación del *Finnegans Wake*.

Por favor, no escribáis, aunque parezca más «literario»:

Cuando Stockhausen habla de «grupos» no se refiere a la serie de Schoenberg, ni siquiera a la de Webern. El músico alemán, planteada la exigencia de no repetir ninguna de las doce notas antes de que la serie haya acabado, no aceptaría. Es la noción misma de «cluster», que es menos exigente estructuralmente que la de serie. Por otra parte, ni siquiera Webern seguía los rígidos principios del autor del *Superviviente de Varsovia*.

Ahora bien, el autor de *Mantra* va más lejos. En cuanto al primero, es preciso distinguir entre las diferentes fases de su

obra. Lo dice también Berio: no se puede considerar a este autor como un serialista dogmático.

Estaréis de acuerdo en que llegados a cierto punto ya no se sabe *de quién se habla*. Y definir a un autor por medio de una de sus obras no es lógicamente correcto. Es cierto que los críticos, por no decir Manzoni (y por temor a repetir demasiadas veces el nombre, cosa, al parecer, desaconsejada por los manuales del bien escribir) dicen «el autor de *Los novios*». Pero el autor de *Los novios* no es el personaje biográfico Manzoni en su totalidad: tanto es así que en cierto contexto podremos decir que existe una diferencia sensible entre el autor de *Los novios* y el autor de *Adelchi*, incluso si biográfica y anagráficamente hablando se trata siempre del mismo personaje. Por lo cual yo escribiría de nuevo el fragmento antes citado de esta manera:

Cuando Stockhausen habla de «grupos» no se refiere a la serie de Schoenberg, ni siquiera a la de Webern. Stockhausen, planteada la exigencia de no repetir ninguna de las doce notas antes de que la serie haya acabado, no aceptaría. Es la noción misma de «cluster», estructuralmente menos exigente que la de serie. Por otra parte, ni siquiera Webern seguía los rígidos principios de Schoenberg. Ahora bien, Stockhausen va más lejos. En cuanto a Webern, es preciso distinguir entre las diferentes fases de su obra. Incluso Berio afirma que no se puede considerar a Webern como un serialista dogmático.

*No seáis e. e. cummings*. Cummings era un poeta americano que firmaba con las iniciales minúsculas. Naturalmente usaba las comas y los puntos con mucha parsimonia y espaciaba los versos; en suma, hacía todas las cosas que un poeta de vanguardia puede hacer y hace la mar de bien. Pero vosotros no sois poetas de vanguardia. Ni siquiera si vuestra tesis versa sobre la poesía de vanguardia. Si hacéis una tesis sobre Caravaggio, ¿os ponéis a pintar? Y si hacéis una tesis sobre el estilo de los futuristas, no la escribís como un futurista. Es una recomendación importante porque actualmente muchos tienden a hacer tesis «de ruptura» en las cuales no se respetan las reglas del razonamiento crítico. El lenguaje de la tesis es un *metalenguaje*, es decir, un lenguaje que habla de otros lenguajes. Un psiquiatra que describe a los enfermos mentales no se expresa como un enfermo mental. No digo que no sea correcto expresarse como los llama-

dos enfermos mentales. Podéis estar convencidos —y racionalmente— de que son los únicos que se expresan como es debido. Pero llegados a este punto tenéis dos alternativas: o no hacéis una tesis y manifestáis vuestro deseo de ruptura renunciando al doctorado y yendo a tocar la guitarra, o hacéis la tesis y, en tal caso, tenéis que explicar a todos por qué el lenguaje de los enfermos mentales no es un lenguaje «de locos», y para hacerlo usáis un metalenguaje crítico comprensible para todo el mundo. El pseudo-poeta que hace una tesis en verso es un pobre diablo (y, probablemente, un mal poeta). De Dante a Eliot y de Eliot a Sanguinetti los poetas de vanguardia, cuando quieren hablar de su poesía, escriben en prosa y con claridad. Y cuando Marx quería hablar de los obreros no escribía como un obrero de su época, sino como un filósofo. Luego, cuando escribió con Engels el *Manifiesto* de 1848, utilizó un estilo periodístico, ligero, muy eficaz y provocativo. Pero no es el estilo del *Capital*, que se dirige a los economistas y a los políticos. No digáis que la violencia poética os «dicta desde dentro» y no podéis someterla a las exigencias del monótono y vulgar metalenguaje de la crítica. ¿Sois poetas? No os doctoréis. Montale no está doctorado y no por eso deja de ser un gran poeta. Gadda (doctor en ingeniería) escribía como escribía, todo dialectismos y rupturas estilísticas, pero cuando tuvo que elaborar un decálogo para los redactores de la radio escribió un gustoso, agudo y claro formulario con una prosa sencilla y comprensible para todos. Y cuando Montale escribe un artículo crítico lo hace de modo que todos lo entiendan, incluso los que no comprenden su poesía.

*Volved a menudo al principio.* Cuando es necesario, cuando el texto exige un descanso o una rememoración; de todos modos, cuanto más a menudo lo hagáis, tanto mejor.

*Escribid todo lo que se os pase por la cabeza pero sólo durante la primera redacción.* Después notaréis que os habéis dejado arrastrar por el énfasis que os ha alejado del centro de vuestro tema. Entonces quitaréis las partes entre paréntesis y las divagaciones y las pondréis en *nota* o en *apéndice* (véase). La tesis sirve para demostrar una hipótesis que habéis elaborado al principio, no para mostrar que lo sabéis todo.

*Utilizad al ponente como conejo de indias.* Habéis de actuar de manera que el ponente lea los primeros capítulos (y luego, poco a poco, todo el resto) con mucho anticipo sobre la fecha de presentación. Sus reacciones os podrán servir. Si el director está

ocupado (o es perezoso), utilizad un amigo. Verificad si entienden lo que habéis escrito. No juguéis al genio solitario.

*No os obstinéis en empezar por el primer capítulo.* Si, por el contrario, estáis más preparados y documentados sobre el capítulo cuarto, empezad por éste, con la soltura del que ya ha puesto a punto los capítulos precedentes. Esto os dará ánimos. Naturalmente, tendréis un punto de referencia: el índice como hipótesis que os guiará desde el principio.

*No uséis puntos suspensivos ni exclamaciones, no expliquéis las ironías.* Se puede usar un lenguaje absolutamente referencial o un lenguaje *figurado*. Por lenguaje referencial entiendo un lenguaje en el que cada cosa es llamada por su nombre más común, reconocido por todos, que no se presta a equívocos. «El aparato de televisión» indica de manera referencial lo mismo que «La pequeña pantalla» indica de modo figurado. Este ejemplo muestra que también en una comunicación «cotidiana» se puede utilizar un lenguaje parcialmente figurado. De un ensayo crítico, un texto científico, cabe esperar que estén escritos en lenguaje referencial (con todos los términos bien definidos y unívocos), pero también puede resultar útil usar una metáfora, una ironía, una lítote. He aquí un texto referencial seguido de su transcripción en términos soportablemente figurados:

*Versión referencial.* Krasnapolsky no es un intérprete muy agudo de la obra de Danieli. Su interpretación extrae del texto del autor cosas que el autor probablemente no quería decir. A propósito del verso «y por la noche mirar las nubes», Ritz lo considera una anotación paisajística normal, mientras que Krasnapolsky ve en él una expresión simbólica que alude a la actividad poética. No hay que fiarse de la agudeza crítica de Ritz, pero del mismo modo hay que desconfiar de Krasnapolsky. Hilton observa que «si Ritz parece un folleto turístico, Krasnapolsky parece un sermón de cuaresma». Y añade: «Realmente, dos críticos perfectos».

*Versión figurada.* No estamos convencidos de que Krasnapolsky sea el intérprete más agudo de Danieli. Al leer a su autor, aquel da la impresión de querer buscar tres pies al gato. A propósito del verso «y por la noche mirar las nubes», Ritz lo considera una anotación paisajística normal mientras que Krasnapolsky pulsa la tecla simbólica y ve en él una alusión a la actividad poética. No es que Ritz sea un prodigio de penetración crítica, pero también Krasnapolsky se pilla los dedos. Como observa Hilton, si

Ritz parece un folleto turístico, Krasnapolsky parece un sermón de cuaresma: dos modelos de perfección crítica.

Habréis visto que la versión figurada utiliza varios artificios retóricos. Ante todo la *litote*: decir que no estamos convencidos de que sea un intérprete agudo quiere decir que estamos convencidos de que *no* es un intérprete agudo. Luego hay varias metáforas: buscar tres pies al gato, pulsar la tecla simbólica. Además, decir que Ritz no es un prodigio de penetración significa que es un modesto intérprete (*litote*). El recurso al folleto turístico y al sermón cuaresmal son dos *similes*, mientras que la observación de que los dos autores son críticos perfectos es un ejemplo de *ironía*: se dice una cosa para significar su contrario.

Ahora bien, las figuras retóricas o se usan o no se usan. Si se usan es porque se supone que nuestro lector está en condiciones de entenderlas y porque se cree que el tema aparece, de esta manera, más incisivo y convincente. En ese caso, no hay de qué avergonzarse y *no hay necesidad de explicarlas*. Si se supone que nuestro lector es un idiota, no se usan figuras retóricas, pero usarlas explicándolas es llamar idiota al lector. El cual se venga llamando idiota al autor. A continuación vamos a ver qué haría un escritor tímido para neutralizar y excusar las figuras que utiliza:

*Versión figurada con reservas.* No estamos convencidos de que Krasnapolsky sea el intérprete... más agudo de Danieli. Al leer a su autor, aquel da la impresión de... querer buscar tres pies al gato. A propósito del verso «y por la noche mirar las nubes», Ritz lo considera una anotación «paisajística» normal mientras que Krasnapolsky pulsa... la tecla simbólica y ve en él una alusión a la actividad poética. No es que Ritz sea un... prodigio de interpretación crítica pero también Krasnapolsky... ¡se pilla los dedos! Como observa Hilton, si Ritz parece un... folleto turístico, Krasnapolsky parece un... sermón de cuaresma, y los define ( ¡irónicamente!) como dos modelos de perfección crítica. Sin embargo, bromas aparte, etc.

Estoy convencido de que nadie puede ser tan intelectualmente pequeño burgués como para elaborar un fragmento tan entretejido de timideces y plagado de excusas. He exagerado (y esta vez lo *digo* porque es didácticamente importante que la parodia sea comprendida como tal). Pero este tercer fragmen-

to contiene, condensados, muchos defectos del escritor indeciso. En primer lugar, el uso de los *puntos suspensivos* para advertir «¡cuidado, que ahora viene una gordal». Pueril. Los puntos suspensivos solo se usan, como veremos, dentro de una cita para señalar los fragmentos omitidos, y *como máximo* al final de un período para indicar que una lista no está terminada, que todavía habría cosas que decir. En segundo lugar el uso de *signos de admiración* para acentuar una afirmación. Está mal, al menos en un ensayo crítico. Si verificáis en el libro que estáis leyendo, advertiréis que he usado una o dos veces los signos de admiración. Una o dos veces es posible, si se trata de levantar al lector de su asiento, de subrayarle una afirmación vigorosa del tipo: «Atención, ¡no cometáis nunca este error!» Pero es una buena costumbre hablar en voz baja. Si decís cosas importantes hará más efecto. En tercer lugar, el autor del tercer fragmento se excusa por utilizar la ironía (que, además, es de otro) y la subraya. Realmente, si os parece que la ironía de Hilton es excesivamente sutil podéis escribir: «Hilton afirma con sutil ironía que estamos en presencia de dos críticos perfectos». Pero la ironía debe ser *efectivamente* sutil. En el caso citado, una vez que Hilton ha hablado de folleto turístico y de sermón de cuaresma, la ironía era evidente y no valía la pena explicarla por lo menudo. Valga lo dicho para el «bromas aparte». A veces puede ser útil para cambiar bruscamente el tono del discurso, pero solo cuando habéis bromeado de verdad. En el caso que estamos examinando se ironizaba y se metaforizaba y esto no son bromas, sino artificios retóricos muy serios.

Observaréis que en este libro he expresado por lo menos dos veces una paradoja y después he advertido que se trataba de una paradoja. Pero no lo he hecho porque creyera que no lo habíais comprendido. Lo he hecho, al contrario, porque tenía miedo de que hubierais comprendido demasiado, y opinarais que no había que fiarse de esta paradoja. Por eso insistía en que, a pesar de la forma paradójica, mi afirmación contenía una verdad importante. Y he aclarado bien las cosas porque este es un libro didáctico en el cual, más que de un bonito estilo, me preocupo de que todos comprendan lo que quiero decir. De haberse tratado de un ensayo hubiera enunciado la paradoja sin señalarla después.

*Definid siempre un término cuando lo introducís por primera vez.* Si no sabéis definirlo, evitadlo. Si es uno de los términos principales de vuestra tesis y no lográis definirlo, dejadlo todo

plantado. Os habéis equivocado de tesis (o de actividad).

*No expliquéis dónde está Roma sin explicar después dónde está Tombuctú.* Me produce escalofríos leer tesis con frases del tipo: «El filósofo panteísta hebreo-holandés Spinoza ha sido definido por Guzzo...». ¡Alto! O estáis haciendo una tesis sobre Spinoza y en ese caso vuestro lector sabe quién es Spinoza y ya le habéis dicho que Augusto Guzzo ha escrito un libro sobre él, o estáis citando ocasionalmente esta afirmación en una tesis de física nuclear y en tal caso no debéis suponer que el lector no sepa quién es Spinoza pero sí que sepa quién es Guzzo. O, incluso, hacéis una tesis sobre la filosofía posterior a Gentile en Italia, y todos sabrán quién es Guzzo pero también sabrán quién es Spinoza. Tampoco digáis en una tesis de historia: «T. S. Eliot, poeta inglés» (aparte de que nació en América). Se da por descontado que T. S. Eliot es universalmente conocido. Como mucho, si queréis subrayar que se ha comportado como un poeta inglés al decir tal cosa, diréis: «T. S. Eliot es un poeta inglés cuando dice que...». Pero si hacéis una tesis sobre Eliot tened la humildad de proporcionar todos los datos. Si no en el texto, al menos en una nota ya desde el principio hay que ser tan honestos y precisos como para condensar en diez líneas todos los datos biográficos necesarios. No es evidente que el lector, por especializado que esté, sepa de memoria cuándo nació Eliot. Razón de más cuando trabajáis sobre un autor menor del siglo pasado. No supongáis que todo el mundo sabe quién es. Decid rápidamente quién era, cómo se sitúa y así sucesivamente. Incluso si el autor es Molière, ¿qué os cuesta poner una nota con un par de fechas? Nunca se sabe.

¿Yo o nosotros? ¿En la tesis se deben introducir las opiniones personales en primera persona? ¿Se puede decir «yo pienso que...»? Algunos creen que es más honrado hacerlo así en lugar de utilizar el *plural mayestático*. No es así. Se dice «nosotros» porque se supone que aquello que se afirma puede ser compartido por los lectores. Escribir es un acto social: yo escribo a fin de que tú que me lees aceptes aquello que te propongo. Como máximo se puede intentar evitar los pronombres personales recurriendo a expresiones más impersonales como: «por lo tanto se puede concluir que, luego parece seguro que, al llegar a este punto se podría decir, es posible que, de lo cual se deduce que, al examinar este texto se ve que», etc. No es necesario decir «el artículo que he citado precedentemente», tampoco «el artículo que hemos citado precedentemente» cuando basta con escribir «el artículo citado precedente-

mente». Pero os diré que se puede escribir «el artículo citado precedentemente nos demuestra que», pues las expresiones de este género no implican ninguna personalización del discurso científico.

*No uséis nunca el artículo delante de un nombre propio.* Una excepción: cuando el nombre propio indica un célebre manual, una obra de consulta o un diccionario («según el Casares, como dice el María Moliner»).

*No castellaniceis nunca los nombres de los extranjeros.* Algunos textos dicen «Juan Pablo Sartre» o «Luis Wittgenstein», lo cual es ridículo. ¿Os imagináis que un periódico diga «Enrique Kissinger» o «Valeriano Giscard d'Estaing»? ¿Y os parecería bien si un libro italiano escribiera «Benedetto Pérez Galdós»? No obstante, en algunos libros de texto se dice «Benito Spinoza» en lugar de «Baruch Spinoza». ¿Los israelitas tendrían que escribir «Baruch Pérez Galdós»? Naturalmente (ver más abajo), si usáis Durero en lugar de Dürer tenéis que decir Alberto en lugar de Albrecht. Hay excepciones consentidas, la primera de todas la que concierne a los nombres griegos y latinos como Platón, Horacio, Virgilio...

*Castellanizad los apellidos extranjeros únicamente en caso de tradición asentada.* Están admitidos Lutero, Miguel Angel, el Bosco, en un contexto normal. Mahoma está siempre bien dicho salvo en una tesis de filología árabe. Pero si castellanizáis el apellido, castellanizad también el nombre: *Alberto Durero* y *Tomás Moro*. Aunque se espera que en una tesis específica uséis *Thomas More*.

### V.3. Las citas

#### V.3.1. Cuándo y cómo se cita: diez reglas

Normalmente en una tesis se citan muchos textos de otros: el texto objeto de vuestro trabajo, las fuentes primarias, la literatura crítica y las fuentes secundarias.

Así pues, las citas son prácticamente de dos tipos: (a) se cita un texto que después se interpreta y (b) se cita un texto en apoyo de la interpretación personal.

Es difícil decir si se debe citar con abundancia o con parsimonia. Depende del tipo de tesis. Un análisis crítico de un escritor

requiere obviamente que grandes fragmentos de su obra sean retranscritos y analizados. En otros casos, las citas pueden ser una manifestación de desidia en cuanto que el candidato no quiere o no es capaz de resumir una serie cualquiera de datos y prefiere dejar que se lo haga otro.

Por lo tanto, damos diez reglas para las citas.

*Regla 1:* los fragmentos objeto de análisis interpretativo se citan con una amplitud razonable.

*Regla 2:* los textos de literatura crítica se citan solo cuando con su autoridad corroboran o confirman una afirmación nuestra.

Estas dos reglas implican algunos corolarios obvios. En primer lugar, si el fragmento a analizar supera la media página, eso significa que algo no funciona: o habéis recortado una unidad de análisis demasiado amplia, y en ese caso no llegaréis a comentarla punto por punto, o no estáis hablando de un fragmento sino de un texto entero, y en ese caso, más que hacer un análisis estáis pronunciando un juicio global. En tales casos, si el texto es importante pero demasiado largo, es mejor transcribirlo en toda su extensión *en apéndice* y citar, a lo largo de los capítulos, únicamente períodos breves.

En segundo lugar, al citar literatura crítica debéis estar seguros de que las citas aporten algo nuevo o confirmen lo que ya habéis dicho *con autoridad*. Ejemplo de dos citas *inútiles*:

Las comunicaciones de masa constituyen, como dice McLuhan, «uno de los fenómenos centrales de nuestro tiempo». No hay que olvidar que, sólo en nuestro país, según Savoy, dos individuos de cada tres pasan un tercio de la jornada delante del televisor.

¿Qué hay de equivocado o de ingenuo en estas dos citas? Ante todo, que las comunicaciones de masa son un fenómeno central de nuestro tiempo es una evidencia que cualquiera podría haber dicho. No se excluye que lo haya dicho también McLuhan (tampoco lo he comprobado, me he inventado la cita), pero no es necesario referirse a alguien con autoridad para demostrar una cosa tan evidente. En segundo lugar, es posible que el dato que transcribimos después sobre la audiencia televisiva sea exacto, pero Savoy no constituye *autoridad* (es un nombre que me he inventado). Habríaís tenido que citar más bien una investigación sociológica firmada por estudiosos conoci-

dos y respetables, o unos datos del instituto central de estadística, o los resultados de vuestra propia encuesta corroborados por cuadros en apéndice. Antes que citar a un Savoy cualquiera hubiera sido preferible decir «se puede suponer tranquilamente que dos personas de cada tres, etc.».

*Regla 3:* la cita supone que se comparte la idea del autor citado, a menos que el fragmento vaya precedido o seguido de expresiones críticas.

*Regla 4:* en cada cita deben figurar claramente reconocibles el autor y la fuente impresa o manuscrita. Esta localización admite varios modos:

- a) con llamada y envío a la nota, forma utilizada cuando se trata de un autor nombrado por vez primera;
- b) con el nombre del autor y fecha de publicación de la obra entre paréntesis, detrás de la cita (ver para esto V.4.3.);
- c) con simples paréntesis que transcriben el número de la página si todo el capítulo o toda la tesis versa sobre la misma obra del mismo autor. En el cuadro 15 veréis cómo se puede estructurar una página de una tesis con el título *El problema de la epifanía en el «Portrait» de James Joyce*; en él la obra sobre la que versa la tesis, una vez definida la edición empleada y una vez que se ha decidido utilizar, por razones de comodidad, la traducción española de Dámaso Alonso,<sup>1</sup> es citada con el número de la página entre paréntesis en el texto, mientras que la literatura crítica se cita en nota.

*Regla 5:* las citas de las fuentes primarias se hacen normalmente refiriéndose a la edición crítica o a la edición más acreditada; es desaconsejable en una tesis sobre Balzac citar las páginas de la edición Livre de Poche; se recurre por lo menos a la *opera omnia* de la Pléiade. Para los autores antiguos y clásicos en general basta con citar párrafos, capítulos o versículos según la costumbre (ver III.2.3). Para autores contemporáneos, si hay más de una edición, citar en la medida de lo posible de la primera o de la última revisada y corregida, según los casos. Se cita de la primera si las siguientes son meras reimpresiones y de la última si contiene revisiones y añadidos, si está puesta al día. En todo caso, hay que especificar que existen una primera y una enésima edición y aclarar de cuál se toma la cita (ver para esto III.2.3).

1. El autor se sirve de la versión italiana de Cesare Pavese. Nosotros, de la edición de Biblioteca Nueva, Madrid, 1971. (N. de los T.)

00000

00081

*Regla 6:* cuando se estudia un autor extranjero, las citas deben ir en la lengua original. Esta regla es taxativa si se trata de obras literarias. En tales casos puede ser más o menos útil poner detrás entre paréntesis o en nota la traducción. Ateños para esto a las indicaciones del ponente. Si se trata de un autor cuyo estilo literario no analizáis pero en quien tiene cierto peso la expresión exacta del pensamiento con todos sus matices lingüísticos (por ejemplo, el comentario de los textos de un filósofo), bien está trabajar sobre el texto extranjero original, pero también es altamente aconsejable añadir entre paréntesis o en una nota la traducción, aparte de que ésta constituye también un ejercicio interpretativo por vuestra parte. Finalmente, si se cita un autor extranjero pero simplemente para dar una información, unos datos estadísticos o históricos, un juicio general, se puede utilizar también una buena traducción castellana o, sin más, traducir el fragmento para no someter al lector a continuos saltos de lengua a lengua. Basta con citar bien el título original y aclarar qué traducción se usa. Por último, puede ocurrir que se hable de un autor extranjero, que este autor sea poeta o narrador, pero que sus textos sean examinados no tanto por su estilo como por las ideas filosóficas que contienen. En estos casos también se puede, si las citas son muchas y continuas, partir de una buena traducción para hacer más fluido el razonamiento, insertando únicamente breves fragmentos *del original* cuando se quiere subrayar el uso revelador de cierto término. Es el caso del ejemplo de Joyce (cuadro 15). Ver también el punto c) de la regla 4.

*Regla 7:* el envío al autor y a la obra tiene que ser *claro*. Para comprender lo que estamos diciendo, valga el siguiente ejemplo (incorrecto):

Estamos de acuerdo con Vásquez cuando sostiene que «el problema que examinamos está lejos de ser resuelto»<sup>1</sup> y, a pesar de la conocida opinión de Braun,<sup>2</sup> para quien «las cosas han quedado definitivamente claras en lo que respecta a este viejo problema», estamos de acuerdo con nuestro autor en que «queda mucho camino por recorrer antes de alcanzar un nivel de conocimiento suficiente».

1. Roberto Vásquez, *Fuzzy Concepts*, Londres, Faber, 1976, pág.160.
2. Richard Braun, *Logik und Erkenntnis*, Munich, Fink, 1968, pág. 345.

La primera cita es verdaderamente de Vásquez y la segunda de Braun, pero ¿la tercera es realmente de Vásquez, como el contexto nos deja suponer? Y teniendo en cuenta que en la nota 1 habíamos señalado la primera cita de Vásquez en la página 160 de su obra, ¿tenemos que suponer que la tercera cita proviene de la misma página del mismo libro? ¿Y si la tercera cita fuese de Braun? He aquí cómo tenía que haber sido redactado este fragmento:

Estamos de acuerdo con Vásquez cuando sostiene que «el problema que examinamos está lejos de ser resuelto»<sup>1</sup> y, a pesar de la conocida opinión de Braun, para quien «las cosas han quedado definitivamente claras en lo que respecta a este viejo problema»,<sup>2</sup> estamos de acuerdo con nuestro autor en que «queda mucho camino por recorrer antes de alcanzar un nivel de conocimiento suficiente».<sup>3</sup>

Habréis notado que en la nota 3 hemos puesto: Vásquez, op. cit., p. 161. Si la frase hubiera estado en la misma página 160, hubiésemos podido poner: Vásquez, *ibidem*. Sin embargo, hubiera sido peligroso poner «*ibidem*» sin especificar «Vásquez». Esto hubiese significado que la frase se encuentra en la página 345 del libro de Braun citado inmediatamente antes. «*Ibidem*», por lo tanto, significa «en el mismo lugar» y se usa solo cuando se quiere repetir punto por punto la cita de la nota precedente. Pero si en el texto, en lugar de decir «estamos de acuerdo con nuestro autor» hubiésemos dicho «estamos de acuerdo con Vásquez» y lo hubiésemos transcrito de nuevo de la página 160, hubiésemos podido utilizar en la nota un simple «*ibidem*». Con una sola condición: que se haya hablado de Vásquez y de su obra unas líneas antes o, al menos, en el ámbito de la misma página y no más de dos notas antes. Si, por el contrario, Vásquez ha aparecido diez páginas más atrás, es mucho mejor repetir en la nota las indicaciones por entero o, como mínimo, «Vásquez, op. cit., p. 160».

*Regla 8:* cuando una cita no supera las dos o tres líneas se puede insertar dentro del párrafo entre comillas dobles, como hago yo ahora citando a Campbell y Ballou, los cuales dicen que

1. Roberto Vásquez, *Fuzzy Concepts*, Londres, Faber, 1976, pág. 160.
2. Richard Braun, *Logik und Erkenntnis*, Munich, Fink, 1968.
3. Vásquez op. cit., pág. 161.

00082

00001

«las citas directas que no superan las tres líneas mecanografiadas van encerradas entre dobles comillas y aparecen en el texto».<sup>1</sup> Cuando, al contrario, la cita es más larga, es mejor ponerla a un espacio y con mayor margen (si la tesis está escrita a tres espacios, entonces la cita puede ir a dos espacios). En este caso no son necesarias las comillas, pues tiene que quedar claro que todos los fragmentos con mayor margen y a un espacio son citas, y hay que tener cuidado de no usar el mismo sistema para nuestras observaciones o disquisiciones secundarias (que figurarán en nota). He aquí un ejemplo de doble cita con margen amplio:<sup>2</sup>

Si una cita directa tiene una longitud de más de tres líneas mecanografiadas se pone fuera del texto en un párrafo o en varios párrafos a un espacio...

En la cita hay que mantener la división en párrafos de la fuente original. Los párrafos que se suceden directamente en la fuente quedan separados por un solo espacio, así como las diversas líneas del párrafo. Los párrafos citados provenientes de dos fuentes diferentes y que no están separados por un comentario se deben separar mediante un doble espacio.<sup>3</sup>

La ampliación del margen se utiliza para indicar las citas, especialmente en una redacción con numerosas citas de diversa longitud... No se usan comillas.<sup>4</sup>

Este método es muy cómodo porque inmediatamente pone ante los ojos los textos citados, permite saltárselos cuando se hace una lectura transversal, detenerse exclusivamente en ellos cuando el lector se interesa más por los textos citados que por

1. W. G. Campbell y S. V. Ballou, *Form and Style*, Boston, Houghton Mifflin, 1974, pág. 40.

2. Puesto que la presente página va impresa (y no mecanografiada), en vez de un espaciado menor se usa un cuerpo tipográfico menor (que la máquina de escribir no tiene). La evidencia del cuerpo menor es tal que en el resto del libro no ha sido necesario sangrar las líneas y ha bastado con aislar el bloque en cuerpo menor dándole una línea de espacio por arriba y por abajo. Aquí lo hemos sangrado solamente para recalcar la utilidad de este artificio en la página mecanografiada.

3. Campbell y Ballou, op. cit., pág. 40.

4. P. G. Perrin, *An Index to English*, 4.ª ed., Chicago, Scott, Foresman and Co., 1959, pág. 338.

nuestro comentario y, por último, permite localizarlos inmediatamente cuando es necesario para una consulta.

*Regla 9:* las citas tienen que ser fieles. Primero, hay que transcribir las palabras tal y como son (y a tal fin, siempre está bien, después de redactar la tesis, cotejar las citas con el original, porque al copiarlas a mano o a máquina se puede haber incurrido en errores u omisiones). Segundo, no se puede eliminar parte del texto sin señalarlo: esta señal de elipsis se efectúa mediante la inserción de tres puntos suspensivos que corresponden a la parte omitida. Tercero, no se debe interpolar; todos nuestros comentarios, aclaraciones, especificaciones, tienen que aparecer entre paréntesis cuadrados o corchetes. Incluso los subrayados que no son del autor sino nuestros, tienen que ser señalados. Por ejemplo: en el texto citado dentro del otro se sugieren reglas ligeramente diferentes de las que yo uso para interpolarlo; esto nos sirve para comprender cómo también los criterios pueden ser de diferente tipo, siempre que su adopción sea constante y coherente:

Dentro de la cita... pueden aparecer algunos problemas... Cuando en la transcripción se omite una parte del texto, se señalará insertando tres puntos entre corchetes [nosotros, en cambio, habíamos sugerido simplemente tres puntos, sin paréntesis]... En cambio, cuando se añaden unas palabras para la comprensión del texto transcrito, estas se insertarán entre paréntesis cuadrados [no olvidemos que estos autores se refieren a las tesis de literatura francesa, donde a veces puede ser necesario interpolar una palabra que faltaba en el manuscrito original pero cuya presencia es presentada por el filólogo].

Se recuerda la necesidad de evitar los errores de francés y de escribir un castellano correcto y claro [el subrayado es nuestro].<sup>1</sup>

Si el autor que citáis, aunque digno de mención, incurre en un error patente de estilo o información, tenéis que respetar su error pero señalárselo al lector al menos con unos corchetes de este tipo: [sic]. Por lo tanto diréis que Savoy afirma que «en 1820 [sic], después de la muerte de Bonaparte, la situación europea era turbia, llena de sombras y de luces». Ahora bien, yo de vosotros perdería de vista al tal Savoy.

1. R. Campagnoli y A. V. Borsari, *Guida alla tesi di laurea in lingua e letteratura francese*, Bolonia, Patron, 1971, pág. 32.

*Regla 10:* citar es como aportar testigos en un juicio. Tenéis que estar siempre en condiciones de encontrar los testimonios y de demostrar que son aceptables. Por eso la referencia tiene que ser *exacta y puntual* (no se cita a un autor sin decir qué libro y qué página) y *verificable* por todos. Entonces, ¿qué habrá que hacer si una información o un juicio importante provienen de una comunicación personal, de una carta o de un manuscrito? Se puede perfectamente citar una frase poniendo en la nota una de estas expresiones:

1. Comunicación personal del autor (6 de junio de 1975).
2. Carta personal del autor (6 de junio de 1975).
3. Declaraciones registradas el 6 de junio de 1975.
4. C. Smith, *Le fonti dell'Edda di Snorri*, manuscrito.
5. C. Smith, Comunicación al XII Congreso de Fisioterapia, manuscrito (en vías de publicación por el editor Mouton, La Haya).

Os habréis dado cuenta de que para las fuentes 2, 4 y 5 existen documentos que siempre podréis exhibir. En cambio la fuente 3 es imprecisa, pues el termino «registrar» no da a entender si se trata de una grabación o de notas taquigráficas. En cuanto a la fuente 1, solo el autor lo podría desmentir (y podría haberse muerto entretanto). En estos casos extremos siempre es una buena norma, después de haber dado forma definitiva a la cita, comunicársela por carta al autor y obtener de él una carta de respuesta en la que diga que se reconoce en la idea que le habéis atribuido y que os autoriza a usar la cita. Si se tratase de una información *enormemente* importante e inédita (una nueva fórmula, el resultado de una investigación todavía secreta), haréis bien en poner en el apéndice de la tesis una copia de la carta de autorización. Naturalmente, a condición de que el autor de la información sea una autoridad científica conocida y no un botarate cualquiera.

*Reglas menores:* si queréis ser precisos, cuando introduzcáis una señal de elipsis (los tres puntos suspensivos con o sin corchetes) actuad como sigue con la puntuación:

Si omitimos una parte poco importante, ... la elipsis tiene que seguir a la puntuación de la parte completa. Si omitimos una parte central..., la elipsis precede a la coma.

Cuando citéis versos ateneos a los usos de la literatura crítica a que os referís. En todo caso, un solo verso puede ser citado en el texto: «la mocita viene del campo». Dos versos se pueden citar en el texto separados por una barra: «Corrientes aguas, puras, cristalinas; / árboles que os estáis mirando en ellas». En cambio, si se trata de un fragmento poético más largo, es mejor recurrir al sistema de un solo espacio y con mayor margen:

Y cuando nos casemos,  
¡oh, que feliz la vida así!  
Que amo a la dulce Rosie O'Grady  
y Rosie O'Grady me ama a mí.

Procederéis de la misma manera si os encontráis con un solo verso que ha de ser tema de un largo análisis sucesivo; por ejemplo, si queréis extraer los elementos fundamentales de la poética de Verlaine del verso

De la musique avant toute chose

En estos casos, os diré que no es necesario subrayar el verso aunque se trate de una frase en lengua extranjera. Especialmente si la tesis versa sobre Verlaine; si no, acabaríais con un centenar de páginas subrayadas. Sin embargo, escribiréis:

De la musique avant toute chose  
*et pour cela prefere l'impair*  
plus vague et plus soluble dans l'air  
sans rien en lui qui pese et qui pose...

especificando «el subrayado es nuestro» si el meollo de vuestro análisis es la noción de «disparidad».

## CUADRO 15

EJEMPLO DE ANÁLISIS CONTINUO  
DE UN MISMO TEXTO

El texto de *El artista adolescente* está plagado de esos momentos de éxtasis que ya en *Stephen Hero* se habían definido como epifánicos:

Brillo y temblor, temblor y flujo, luz en aurora, flor que se abre, manaba continuamente de sí mismo en una sucesión indefinida, hasta la plenitud neta del rojo, hasta el desvanecimiento de una rosa parida, hoja a hoja y onda de luz a onda de luz, para inundar el cielo todo de sus dulces tornasoles, a cada matiz más densos, a cada oleada más oscuros (pág. 174).

Se aprecia rápidamente que también la visión «submarina» se convierte de inmediato en una visión de llama, donde prevalecen tonos rosas y sensaciones de fulgor. Quizás el texto original restituye mejor este tránsito, con expresiones como «a brakin light» o «wave of light by wane of light» y «soft flashes».

Ahora sabemos que en *El artista adolescente* las metáforas del fuego acuden con frecuencia, la palabra «fuego» aparece por lo menos 59 veces y las diversas variaciones de «llama» aparecen 35 veces.<sup>1</sup> Así que podemos decir que la experiencia de la epifanía se asocia a la del fuego, lo cual nos suministra una clave para investigar las relaciones entre el primer Joyce y el D'Annunzio de *Il fuoco*. Véase este fragmento:

¿O era que, siendo tan débil su vista como tímida su imaginación, sacaba menos placer del refractarse del brillante mundo sensible a través de un lenguaje policromado y rico en sugerencias... (pág. 168).

donde resulta desconcertante la semejanza con un fragmento de *Il fuoco* de D'Annunzio que dice:

atraída hacia aquella atmósfera brillante como el entorno de una fragua...

1. L. Hancock, *A Word Index to J. Joyce's Portrait of the Artist*, Carbondale, Southern Illinois University Press, 1976.

## V. 3.2. Citas, paráfrasis y plagio

Al hacer una ficha de lectura resumís en varios puntos el autor que os interesa; es decir, hacéis una paráfrasis y repetís con palabras el pensamiento del autor. En otros casos transcribís fragmentos enteros entre comillas.

Luego, cuando pasáis a redactar la tesis, ya no tenéis el texto a la vista y os limitáis a copiar fragmentos enteros de vuestra ficha. Entonces, tenéis que estar seguros de que los fragmentos que copiáis son verdaderamente paráfrasis y no citas sin comillas. En caso contrario cometeríais un plagio.

Esta forma de plagio es bastante común en las tesis. El estudiante se queda con la conciencia tranquila porque antes o después dice, en una nota a pie de página, que se está refiriendo a ese autor determinado. Pero pongamos por caso que el lector advierte que la página no está parafraseando el texto original, sino que lo está copiando sin utilizar las comillas: se lleva una mala impresión. Y esto no concierne al ponente, sino a cualquiera que después eche un vistazo a vuestra tesis para publicarla o para estimar vuestra competencia.

¿Cómo se puede estar seguro de que una paráfrasis no es un plagio? Ante todo, si es mucho más breve que el original. Pero existen casos en que el autor dice cosas muy sustanciosas en una frase o período breve, de manera que la paráfrasis tiene que ser muy larga, más larga que el fragmento original. En tal caso no hay que preocuparse neuróticamente de que no aparezcan las mismas palabras, porque a veces es inevitable o francamente útil que ciertos términos permanezcan inmutables. La prueba más segura la tendréis cuando seáis capaces de parafrasear el texto sin tenerlo ante los ojos. Significará que no solo no lo habéis copiado, sino que además lo habéis comprendido.

Para aclarar mejor este punto transcribo ahora, en el número 1, un fragmento de un libro (se trata de Norman Cohn, *I fanatici dell'Apocalisse*).

El número 2 es un ejemplo de paráfrasis razonable.

En el número 3 doy el ejemplo de paráfrasis falsa que constituye plagio.

En el número 4 doy un ejemplo de paráfrasis igual a la del número 3 pero donde el plagio es evitado gracias a la honesta utilización de las comillas.

### 1. El texto original

La llegada del Anticristo provocó una tensión todavía mayor. Generación tras generación vivieron en una constante espera del demonio destructor cuyo reino sería un caos sin ley, una edad consagrada a la rapiña y al saqueo, a la tortura y a la masacre pero también preludio de una conclusión deseada, la Segunda Llegada y el Reino de los santos. La gente estaba siempre alerta, atenta a los «signos» que, según la tradición profética, anunciarían y acompañarían al último «período de desórdenes»; y, puesto que los «signos» incluían malos gobernantes, discordia civil, guerra, sequía, escasez, peste, cometas, muertes imprevistas de personajes eminentes y una creciente depravación general, no hubo ninguna dificultad para descubrirlos.

### 2. Una paráfrasis correcta

Cohn<sup>1</sup> es muy explícito sobre este punto. Esboza la situación de tensión típica de este período en que la espera del Anticristo es al mismo tiempo la espera del reino del demonio, inspirado en el dolor y el desorden y preludio de la llamada Segunda Llegada, la Parusía, el regreso de Cristo triunfante. Y en una época dominada por acontecimientos luctuosos, saqueos, rapiñas, escasez y peste, a la gente no le faltaban «signos» correspondientes a estos síntomas que los textos proféticos habían anunciado siempre como típicos de la llegada del Anticristo.

### 3. Una falsa paráfrasis

Según Cohn... [sigue una lista de opiniones expresadas por el autor en precedentes capítulos]. Por otra parte, no hay que olvidar que la llegada del Anticristo dio lugar a una tensión todavía mayor. Las generaciones vivían en la espera constante del demonio destructor, cuyo reino sería un caos sin ley, una edad consagrada a la rapiña y al saqueo, a la tortura y a la masacre pero también al preludio de la segunda Llegada o del Reino de los santos. La gente estaba siempre alerta, atenta a los signos que, según los profetas, acompañarían y anunciarían el último «período de desórdenes»: y, puesto que estos signos incluían los malos gobernantes, la discordia civil, la guerra, la sequía, la escasez, la peste y los cometas, así como las muertes imprevistas de personajes importantes (además de una creciente depravación general), no hubo ninguna dificultad para descubrirlos.

1. N. Cohn, *I fanatici dell'Apocalisse*, Milán, Comunità, 1965, pág. 128.

### 4. Una paráfrasis casi textual que evita el plagio

El mismo Cohn, antes citado, recuerda, por otra parte, que «la llegada del Anticristo provocó una tensión todavía mayor».

Las generaciones vivían en constante espera del demonio destructor «cuyo reino sería un caos sin ley, una edad consagrada a la rapiña y al saqueo, a la tortura y a la masacre pero también preludio de una conclusión deseada, la Segunda Llegada y el Reino de los santos».

La gente estaba siempre alerta y atenta a los signos que, según los profetas, acompañarían y anunciarían el último «período de desórdenes». Ahora bien, apunta Cohn, como estos signos incluían «malos gobernantes, discordia civil, guerra, sequía, escasez, peste, cometas, muertes imprevistas de personajes eminentes y una creciente depravación general, no hubo ninguna dificultad para descubrirlos».<sup>1</sup>

También es verdad que si os habéis tomado el trabajo de hacer la paráfrasis número 4 daba lo mismo transcribir el fragmento entero a modo de cita. Pero para hacer esto hubiera hecho falta que en vuestra ficha de lectura estuviese ya el fragmento transcrito íntegramente o que la paráfrasis no fuera dudosa. Como cuando redactéis la tesis ya no recordaréis qué habéis hecho en las fichas, os interesa proceder desde ahora con corrección. Tenéis que estar seguros de que, si en la ficha no aparecen las comillas, lo que escribisteis era una paráfrasis y no un plagio.

## V.4. Las notas a pie de página

### V.4.1. Para qué sirven las notas

Existe la opinión bastante extendida de que no sólo las tesis sino también los libros con muchas notas son un ejemplo de esnobismo erudito y además un intento de echar una cortina de humo a los ojos del lector. Ciertamente, no hay que descartar que muchos autores utilicen abundantes notas para conferir un tono importante a su elaboración personal, ni que muchos otros

1. Norman Cohn, *I fanatici dell'Apocalisse*, Milán, Comunità, 1965, pág. 128. [Existe traducción al castellano, N. Cohn, *En pos del milenio*, Barcelona, Barral, 1972, que por razones obvias no utilizamos. (N. de los T.)]

00086

amontonen notas de información no esenciales, a veces saqueadas a mansalva de entre la literatura crítica examinada. Pero esto no quita para que las notas, cuando son utilizadas en su justa medida, sean necesarias. Cuál es su justa medida no se puede decir, porque depende del tipo de tesis. Pero intentaremos ilustrar los casos en que las notas son necesarias y cómo se ponen.

- a) *Las notas sirven para indicar el origen de las citas.* Si las fuentes fueran indicadas en el texto, la lectura de la página sería dificultosa. Naturalmente hay varios modos de anotar las referencias esenciales disminuyendo el número de notas (ver el sistema autor-fecha en V.4.3.). Pero por lo general la nota sirve magníficamente para este fin. Cuando se trata de una nota de referencia bibliográfica está bien ponerla *al pie de página* o *al final* del libro o del capítulo, pues así se puede verificar rápidamente de un vistazo aquello de que se habla.
- b) *Las notas sirven para añadir a un tema discutido en el texto otras indicaciones bibliográficas de refuerzo:* «sobre este tema ver también el libro tal». Aunque en este caso resultan más cómodas a pie de página.
- c) *Las notas sirven para referencias externas e internas.* Tratado un tema, se puede poner en nota un «cfr.» (que quiere decir «confróntese» y remite a otro libro o a otro capítulo o párrafo de nuestro propio tratado). Las referencias internas se pueden también poner en el texto si son esenciales; sirva de ejemplo el libro que estáis leyendo, donde de vez en cuando aparece una referencia a otro párrafo.
- d) *Las notas sirven para introducir una cita de refuerzo que en el texto estorbaría.* Es decir que vosotros hacéis una afirmación en el texto y después, para no perder el hilo, pasáis a la siguiente afirmación, pero detrás de la primera remitís a la nota en que mostráis cómo una conocida autoridad confirma vuestra afirmación.<sup>1</sup>

1. «Todas las afirmaciones importantes de hechos que no son materia de común conocimiento... deben basarse en una evidencia de su validez. Esto puede hacerse en el texto, en la nota a pie de página o en ambos sitios» (Campbell y Ballou, op. cit., pág. 50).

- e) *Las notas sirven para ampliar las aseveraciones que habéis hecho en el texto:*<sup>1</sup> en este sentido son útiles porque os permiten no apelmazar el texto con observaciones que, por importantes que sean, son periféricas con respecto a vuestro argumento o no hacen más que repetir un punto de vista diferente de lo que ya habéis dicho de un modo esencial.
- f) *Las notas sirven para corregir las afirmaciones del texto.* Podéis estar seguros de cuanto afirmáis pero ser también conscientes de que alguien puede no estar de acuerdo, o tenéis en cuenta que, desde otro punto de vista, se podría interponer una objeción a vuestra afirmación. Constituiría una prueba no sólo de lealtad científica sino también de espíritu crítico insertar una nota parcialmente reductora.<sup>2</sup>
- g) *Las notas pueden servir para ofrecer la traducción de una cita que era esencial dar en lengua extranjera o la versión original de control de una cita que por exigencias de fluidez del razonamiento resultaba más cómodo dar en traducción.*
- h) *Las notas sirven para pagar las deudas.* Citar un libro del que se ha extraído una frase es pagar una deuda. Citar un autor de quien se ha empleado una idea o una información es pagar una deuda. No obstante, a veces hay que pagar también deudas menos documentales y suele ser norma de corrección científica advertir, por ejemplo en una nota, de que una serie de ideas originales que estamos exponiendo no habrían surgido sin el estímulo recibido por la lectura de tal obra o por las conversaciones privadas con tal estudioso.

1. Las notas de *contenido* pueden usarse para discutir o ampliar puntos del texto. Por ejemplo, Campbell y Ballou (op. cit., pág. 50) recuerdan que es útil trasladar a nota discusiones técnicas, comentarios incidentales, corolarios e informaciones añadidas.

2. Tras explicar la utilidad de las notas, precisemos que, como recuerdan Campbell y Ballou (op. cit., pág. 50), «el uso de las notas con fines de elaboración requiere cierta discreción. Hay que tener cuidado de no pasar en las notas informaciones importantes y significativas: las ideas directamente relevantes y las informaciones esenciales deben aparecer en el texto». Por otra parte, como dicen los mismos autores (*ibidem*), «toda nota a pie de página debe justificar prácticamente su existencia». Nada hay más irritante que esas notas que aparecen encajadas solamente para figurar y que no dicen nada importante con vistas al discurso.

Mientras que las notas *a*, *b* y *c* son más útiles a pie de página, las notas del tipo *d*, *h* pueden ir también al final del capítulo o al final de la tesis, especialmente si son muy largas. Con todo, diremos que *una nota nunca tiene que ser demasiado larga*; de lo contrario no se trata de una nota sino de un *apéndice*, y como tal se incluye y enumera al final del trabajo.

Y recordad una vez más que si estáis examinando una fuente homogénea, la obra de un sólo autor, las páginas de un diario, una colección de manuscritos, cartas o documentos, etc., podéis evitar las notas simplemente poniendo al principio del trabajo abreviaturas correspondientes a vuestras fuentes e incluyendo entre paréntesis en el texto una sigla con el número de página o documento por cada cita o referencia. Mirad el parágrafo III.2.3. sobre las citas de los clásicos y ateneos a estos usos. En una tesis sobre los autores medievales publicados en la patrología latina de Migne evitaréis cientos de notas poniendo en el texto paréntesis de este tipo (PL, 30, 231). Actuaréis del mismo modo para remitir a los cuadros, las tablas y las figuras del texto o del apéndice.

#### V.4.2. El sistema cita-nota

Ahora consideraremos el uso de las notas como instrumento de referencia bibliográfica: si en el texto se habla de algún autor o se cita alguno de sus pasajes, la nota correspondiente proporciona la referencia bibliográfica adecuada. Este sistema es muy cómodo porque, si la nota va a pie de página, el lector sabe rápidamente a qué obra nos referimos.

Sin embargo, el procedimiento impone una duplicación: porque las mismas obras citadas en nota tendrán que aparecer también en la bibliografía final (salvo en los raros casos en que la nota cita a un autor que no tiene nada que ver con la bibliografía específica de la tesis, como si en una tesis de astronomía se me ocurriera citar «el Amor que mueve el sol y las demás estrellas»;<sup>1</sup> con la nota bastaría).

En realidad, no vale decir que las obras citadas ya aparecen en nota y que no es necesaria una bibliografía final; de hecho, la bibliografía final sirve para tener a mano el material consultado

1. Dante, *Par.* XXXIII, 145.

y para extraer informaciones globales de la bibliografía sobre el tema y sería descortés hacia el lector obligarle a buscar los textos en las notas, página por página.

Además la bibliografía final procura, frente a la nota, informaciones más completas. Por ejemplo, al citar a un autor extranjero, se puede dar en nota el título en el idioma original mientras que en la bibliografía se cita también la existencia de una traducción. Es más, en la nota se acostumbra a citar al autor por *nombre* y *apellido*, mientras que en la bibliografía se encontrará en orden alfabético por el apellido y el nombre. Además, si de un artículo existe una primera edición en una revista y luego una reedición, mucho mejor localizable, en un volumen colectivo, la nota citará únicamente la segunda edición, con la página del volumen colectivo, mientras que en la bibliografía se registrará ante todo la primera edición. Una nota puede abreviar ciertos datos, eliminar el subtítulo, no decir el número de páginas del volumen, mientras que la bibliografía tiene que aportar todas estas informaciones.

En el cuadro 16 ponemos el ejemplo de una página de tesis con varias notas a pie de página y en el cuadro 17, damos las mismas referencias bibliográficas tal y como aparecerían en la bibliografía final, de modo que se puedan apreciar las diferencias.

Advertimos desde ahora que el texto propuesto como ejemplo ha sido concebido *ad hoc* para tener muchas referencias de diferentes tipos y, por lo tanto, no pondríamos la mano en el fuego por su aceptabilidad o claridad conceptual.

Advertimos también que por razones de simplificación se ha limitado la bibliografía a los datos esenciales descuidando las exigencias de perfección catalogadas en III.2.3.

La bibliografía que llamamos estándar en el cuadro 17 podría asumir formas variables: los autores podrían ir en mayúsculas, los libros firmados como AAVV podrían aparecer bajo el nombre del encargado de la edición, etc.

Veremos que las notas son menos estrictas que la bibliografía, no se ocupan de citar la primera edición y sólo se preocupan de individualizar el texto de que se habla reservando a la bibliografía las informaciones completas; dan las páginas sólo en casos indispensables, no dicen de cuántas páginas está compuesto el volumen del que hablan ni si está traducido. Todo esto está en la bibliografía final.

¿Cuáles son los defectos de este sistema? Veamos el caso de la nota 5. Se dice en ella que el artículo de Lakoff está en el

volumen de AAVV, *Semantics*, cit. ¿Dónde ha sido citado? En la nota 4, por suerte. ¿Y si hubiera sido citado diez páginas antes? ¿Se repite, por comodidad la cita? ¿Se deja que el lector lo averigüe en la bibliografía? En todo caso, es mucho más cómodo el sistema autor-fecha del que hablaremos seguidamente.

## CUADRO 16

EJEMPLO DE UNA PÁGINA  
CON EL SISTEMA CITA-NOTA

Chomsky,<sup>1</sup> admitiendo el principio de la semántica interpretativa de Katz y Fodor,<sup>2</sup> en virtud del cual el significado del enunciado es la suma de los significados de sus elementos constituyentes, no renuncia con todo a reivindicar en cualquier caso la primacía de la estructura sintáctica profunda como determinante del significado.<sup>3</sup>

Naturalmente, partiendo de esta primera posición Chomsky ha llegado a una posición más articulada, por otra parte ya preanunciada en sus primeras obras, por medio de discusiones de que da cuenta en el ensayo «Deep Structure, Surface Structure and Semantic Interpretation»,<sup>4</sup> situando la interpretación semántica a mitad de camino entre estructura profunda y estructura superficial. Otros autores, por ejemplo Lakoff,<sup>5</sup> intentan construir una semántica generativa en que la forma lógico-semántica genera la misma estructura sintáctica.<sup>6</sup>

1. Para una panorámica satisfactoria de esta tendencia, véase Nicolas Ruwet, *Introduction a la grammaire générative*, París, Plon, 1967.

2. Jerrold J. Katz y Jerry A. Fodor, «The Structure of a Semantic Theory», *Language* 39, 1963.

3. Noam Chomsky, *Aspects of a Theory of Syntax*, Cambridge, M.I.T., 1965, p. 162.

4. En el volumen *Semantics*, al cuidado de D. D. Steinberg y L. A. Jakobovits, Cambridge, Cambridge University Press, 1971.

5. «On Generative Semantics» en AAVV, *Semantics*, cit.

6. En la misma línea, véase: James McCawley, «Where do noun phrases come from?», en AAVV, *Semantics*, cit.

## CUADRO 17

EJEMPLO DE BIBLIOGRAFÍA ESTÁNDAR  
CORRESPONDIENTE

- AAVV, *Semantics: An Interdisciplinary Reader in Philosophy, Linguistics and Psychology*, al cuidado de Steinberg, D. D. y Jakobovits, L. A., Cambridge, Cambridge University Press, 1971, pp. X-604.
- Chomsky, Noam, *Aspects of a Theory of Syntax*, Cambridge, M.I.T. Press, 1965, pp. XX-252 (tr. italiana en *Saggi linguistici 2*, Turín, Boringhieri, 1970).
- «De quelques constantes de la théorie linguistique», *Diogenè* 51, 1965 (tr. italiana en AAVV, *I problemi attuali della linguistica*, Milán, Bompiani, 1968).
- «Deep Structure, Surface Structure and Semantic Interpretation», en AAVV, *Studies in Oriental and General Linguistics*, al cuidado de Jakobson, Roman, Tokio, TEC Corporation for Language and Educational Research, 1970, pp. 52-91; ahora en AAVV, *Semantics* (v.), pp. 183-216.
- Katz Jerrold J. y Fodor Jerry A., «The Structure of a Semantic Theory», *Language* 39, 1963 (ahora en AAVV, *The Structure of Language*, al cuidado de Katz, J. J. y Fodor, J. A., Englewood Cliffs, Prentice Hall, 1964, pp. 479-518).
- Lakoff, George, «On Generative Semantics», en AAVV, *Semantics* (v.), pp. 232-296.
- McCawley, James, «Where do noun phrases come from?», en AAVV, *Semantics* (v.), pp. 217-231.
- Ruwet, Nicolas, *Introduction a la grammaire générative*, París, Plon, 1967, pp. 452.

## V.4.3. El sistema autor-fecha

En muchas disciplinas (y cada vez más, en los últimos tiempos) se usa un sistema que permite la supresión de todas las notas de referencia bibliográfica conservando sólo las de discusión y las de envío.

Este sistema presupone que la bibliografía final sea construida poniendo en evidencia el apellido del autor y la fecha de publicación de la primera edición del libro o artículo. La bibliografía toma por tanto una de las formas siguientes, a escoger:

Corigliano, Giorgio  
1969 *Marketing-Strategie e tecniche*, Milán, Etas Kompas S.p.A. (2.ª ed., 1973, Etas Kompas Libri), pp. 304.

CORIGLIANO, Giorgio  
1969 *Marketing-Strategie e tecniche*, Milán, Etas Kompas S.p.A. (2.ª ed., 1973, Etas Kompas Libri), pp. 304.

Corigliano, Giorgio, 1969, *Marketing-Strategie e tecniche*, Milán, Etas Kompas S.p.A. (2.ª ed., 1973, Etas Kompas Libri), pp. 304.

¿Cuáles son las ventajas de esta bibliografía? Os permite, cuando tenéis que hablar de este libro en el texto, actuar evitando llamada, nota y citas al pie.

En las investigaciones acerca de los productos existentes «las dimensiones de la muestra han de ir en función de las exigencias específicas de la prueba» (Corigliano, 1969:73). Pero el mismo Corigliano había advertido que la definición del área constituye una definición comodín (1969:71).

¿Qué hace el lector? Consulta la bibliografía final y comprende que la indicación: «(Corigliano, 1969:73)» significa «página 73 del libro *Marketing*, etc., etc.».

Este sistema permite aclarar enormemente el texto y eliminar un ochenta por ciento de las notas. Además en el momento de la redacción final os obliga a copiar los datos de un libro (o de muchos libros, cuando la bibliografía es muy amplia) *una sola vez*.

Por eso es un sistema particularmente recomendable cuando hay que citar muchos libros una y otra vez, y muy a menudo los mismos libros, evitando así pequeñas notas fastidiosísimas a

base de *ibidem*, de *op. cit.*, y así sucesivamente. Desde luego, es un sistema indispensable cuando se hace una reseña concisa de la bibliografía sobre el tema. En efecto, hay frases como esta:

el problema ha sido ampliamente tratado por Stumpf (1945: 88-100), Ribague (1956), Azzimonti (1957), Forlimpopoli (1967), Colacicchi (1968), Poggibonsi (1972) y Gzbiniewsky (1975); en cambio, es totalmente ignorado por Barbapedana (1975), Fugazza (1967) e Ingrassia (1970).

Si para cada una de estas citas hubierais tenido que poner una nota con las indicaciones de la obra, habríais atiborrado la página de una manera inverosímil y además el lector perdería de vista la secuencia temporal y el interés por el problema en cuestión.

Pero este sistema sólo funciona bajo ciertas condiciones:

- a) que se trate de una bibliografía muy *homogénea* y *especializada*, de la cual estén ya al corriente los probables lectores de vuestro trabajo. Si la reseña que acabamos de mencionar se refiere, pongamos por ejemplo, al comportamiento sexual de los batracios (tema más que especializado), se supone que el lector sabe al primer vistazo que «Ingrassia 1970» corresponde al volumen *El control de natalidad de los batracios* (o al menos intuye que se trata de uno de los estudios de Ingrassia del último período y, por lo tanto, diferente de los ya conocidos estudios de Ingrassia de los años cincuenta). Si, en cambio, hacéis una tesis, pongamos por caso, sobre la cultura italiana de la primera mitad del siglo, en la cual citáis novelistas, poetas, políticos, filósofos y economistas, el sistema ya no funciona porque no hay nadie que esté acostumbrado a reconocer un libro por la fecha, y si lo sabe hacer en un campo específico, no lo sabe hacer en todos;
- b) que se trate de una bibliografía *moderna*, o al menos de los últimos dos siglos. En un estudio de filosofía griega no se acostumbra a citar un libro de Aristóteles según el año de publicación (por razones bastante comprensibles);
- c) que se trate de una bibliografía *científico-erudita*: no se acostumbra decir «Moravia, 1929» para indicar *Los indifere-ntes*. Si vuestro trabajo satisface todas estas condiciones y responde a estos límites, entonces el sistema autor-fecha es aconsejable.

En el cuadro 18 encontraréis la misma página del cuadro 16 reformulada según el nuevo sistema: y veréis, como primera constatación, que ésta resulta *más corta*, con una sola nota en lugar de seis. La bibliografía correspondiente (cuadro 19) es un poco más larga, pero también más clara. La sucesión de las obras de un mismo autor salta a la vista (habréis notado que cuando dos obras del mismo autor aparecen en el mismo año se acostumbra a especificar la fecha añadiendo letras), los envíos inter-nos a la misma bibliografía son más rápidos.

Notaréis que en esta bibliografía han sido abolidos los AAVV y los libros colectivos aparecen bajo el nombre del encargado de la edición (en efecto, «AAVV, 1971» no significaría nada puesto que se puede referir a demasiados libros).

Advertiréis también que, además de registrar los artículos que aparecen en un volumen colectivo, a veces se ha puesto también en la bibliografía —bajo el nombre del responsable de la edición— el volumen colectivo de que han sido extraídos; otras veces, en cambio, el volumen colectivo se cita únicamente en el lugar correspondiente al artículo. La razón es simple. Un volumen colectivo como el de Steinberg & Jakobovits, 1971, se cita separadamente porque contiene muchos artículos (Chomsky, 1971; Lakoff, 1971; McCawley, 1971) que hacen referencia al tema. Un volumen como *The structure of language* preparado por Katz y Fodor se cita, al contrario, en el espacio reservado al artículo «The structure of a Semantic Theory» de los mismos autores, porque no hay otros textos en la bibliografía que hagan referencia a este tema.

Notaréis, por último, que este sistema permite ver rápidamente cuándo ha sido publicado un texto por primera vez, aunque estemos acostumbrados a conocerlo a través de sucesivas ediciones. Por eso el sistema autor fecha es útil en los tratados homogéneos sobre una disciplina específica, dado que en estas materias a menudo es importante saber quién ha propuesto por primera vez una teoría determinada o ha realizado por vez primera una investigación empírica dada.

Existe una última razón por la que, cuando se puede, es aconsejable el sistema autor-fecha. Suponed que habéis acabado y mecanografiado una tesis con muchísimas notas a pie de página de modo que, aun numerándolas por capítulos, llegáis a la nota 125. De improviso os acordáis de que se os ha olvidado citar a un autor importante que no podéis ignorar; y tendríais que

citarlo precisamente en un comienzo de capítulo. Habría que insertar una nueva nota y cambiar todos los números hasta el 125.

Con el sistema autor-fecha no tendréis este problema: insertad en el texto un puro y simple paréntesis con nombre y fecha, y luego añadís la referencia a la bibliografía general (como mucho, rehaciendo una sola página).

Pero no es necesario llegar a la tesis ya mecanografiada: también durante la puesta a punto supone un enojoso problema de reenumeración tener que añadir notas, mientras que con el sistema autor-fecha no tenéis esos fastidios

Si todo esto se destina a tesis bibliográficamente muy homogéneas, la bibliografía final puede valerse también de múltiples abreviaturas en lo que concierne a revistas, manuales, actas. He aquí dos ejemplos de dos bibliografías, una de ciencias naturales y otra de medicina:

Mesnil, F. 1896. Etudes de morphologie externe chez les Anélides. Bull. Sci. France Belg. 29: 110-287.

Adler, P. 1958. Studies on the Eruption of the Permanent Teeth. Acta Genet. et Statist. Med., 8: 78: 94.

No me preguntéis qué quiere decir. Se parte del principio de que quien lee este tipo de publicaciones ya lo sabe.

## CUADRO 18

LA MISMA PÁGINA DEL CUADRO 16  
REFORMULADA SEGÚN EL SISTEMA AUTOR-FECHA

Chomsky (1965a: 162), admitiendo el principio de la semántica interpretativa de Katz y Fodor (Katz & Fodor, 1963), en virtud del cual el significado del enunciado es la suma de los significados de sus elementos constituyentes, no renuncia con todo a reivindicar en cualquier caso la primacía de la estructura sintáctica profunda como determinante del significado.<sup>1</sup>

Naturalmente, partiendo de esta primera posición Chomsky ha llegado a una posición más articulada, por otra parte ya preanunciada en sus primeras obras (Chomsky, 1965a: 163), por medio de discusiones de que da cuenta en Chomsky, 1970, situando la interpretación semántica a mitad de camino entre estructura profunda y estructura superficial. Otros autores (por ejemplo Lakoff, 1971) intentan construir una semántica generativa en que la forma lógico-semántica genera la misma estructura sintáctica (cfr. también McCawley, 1971).

1. Para una panorámica satisfactoria de esta tendencia, véase Ruwet, 1967.

00092

## CUADRO 19

EJEMPLO DE BIBLIOGRAFÍA CORRESPONDIENTE  
CON EL SISTEMA AUTOR-FECHA

- Chomsky, *Noam Aspects of a Theory of Syntax*, Cambridge, 1965a M.I.T. Press, pp. XX-252 (tr. al italiano en Chomsky, N., *Saggi Linguistici 2*, Turín, Boringhieri, 1970).
- 1965b «De quelques constantes de la théorie linguistique», *Diogenes* 51 (tr. al italiano en AAVV, *I problemi attuali della linguistica*, Milán, Bompiani, 1968).
- 1970 «Deep Structure, Surface Structure and Semantic Interpretation», en Jakobson, Roman, ed., *Studies in Oriental and General Linguistics*, Tokio, TEC Corporation for Language and Educational Research, pp. 52-91; ahora en Steinberg & Jakobovits, 1971, pp. 183-216.
- Katz Jerrold J. & Fodor, Jerry A.  
1963 «The Structure of a Semantic Theory», *Language* 39 (ahora en Katz, J. J. & Fodor, J. A. *The Structure of Language*, Englewood Cliffs, Prentice Hall, 1964, pp. 479-518).
- Lakoff, George  
1971 «On Generative Semantics», en Steinberg & Jakobovits, 1971, pp. 232-296.
- McCawley, James  
1971 «Where do noun phrases come from?», en Steinberg & Jakobovits, 1971, pp. 217-231.
- Ruwet, Nicolas  
1967 *Introduction à la grammaire générative*, París, Plon, pp. 452.
- Steinberg, D. D. & Jakobovits L. A., eds.  
1971 *Semantics: An Interdisciplinary Reader in Philosophy, Linguistics and Psychology*, Cambridge, Cambridge University Press, pp. XX-604.

## V.5. Advertencias, trampas y costumbres

Son innumerables los artificios que se usan en un trabajo científico e innumerables las trampas en que podéis caer. Dentro de los límites de este breve párrafo, nos limitaremos a proponer, sin orden fijo, una serie de advertencias que no agotarán el «mar de los Sargazos» que hay que atravesar en la puesta a punto de una tesis. Estas breves advertencias sólo servirán para haceros tomar conciencia de la cantidad de peligros que descubriréis por vuestra cuenta.

*No proporcionéis referencias y fuentes de nociones de conocimiento universal.* A nadie se le ocurriría escribir «Napoleón que, como dice Ludwig, murió en Santa Elena», pero a menudo se cometen ingenuidades de este tipo. Es fácil decir «los telares mecánicos que, como dice Marx, señalaron el advenimiento de la revolución industrial», cuando en realidad se trata de una noción universalmente aceptada incluso antes de Marx.

*No atribuyáis a un autor una idea que él transcribe como idea de otro.* No sólo porque daréis la impresión de haberos servido inconscientemente de una fuente de segunda mano, sino también porque el autor ha podido retranscribir la idea sin por ello aceptarla. En un pequeño manual mío sobre el signo aportaba, entre las variadas clasificaciones posibles, la que divide los signos en expresivos y comunicativos, y en un ejercicio universitario encontré escrito «según Eco los signos se dividen en expresivos y comunicativos», cuando en realidad yo siempre he estado en contra de esta subdivisión por ser demasiado tosca: la había citado por mor de objetividad pero no la había hecho mía.

*No añadáis o quitéis notas sólo para hacer cuadrar la numeración.* Puede suceder que una vez escrita a máquina la tesis (o simplemente redactada de modo legible para la mecanógrafa) tengáis que eliminar una nota que resultaba errónea o añadir una nueva a toda costa. En este caso toda la numeración progresiva «se corre» y más vale que hayáis numerado capítulo por capítulo y no desde el principio hasta el fin de la tesis (una cosa es corregir del uno al diez y otra del uno al ciento cincuenta). Para evitar el cambio de todas las llamadas, estaréis tentados de insertar una nota de relleno o de quitar otra. Es humano. Pero en

tales casos es mejor añadir signos como °, °°, +, ++ y así sucesivamente. Es verdad que esto suena a provisional y puede desagradar a ciertos ponentes. Por eso, si podéis, reajustad la numeración.

*Existe un método para citar las fuentes de segunda mano observando las reglas de corrección científica.* Siempre es mejor no citar de segunda mano, pero a veces no se puede evitar. Algunos aconsejan dos sistemas. Supongamos que Sedanelli cita de Smith una afirmación: que «el lenguaje de las abejas es traducible en términos de gramática transformativa». Primer caso: nos interesa poner el acento en el hecho de que Sedanelli asume él mismo la responsabilidad de esta afirmación; en ese caso diremos en la nota, con una fórmula poco elegante:

1. C. Sedanelli, *Il linguaggio delle api*, Milán, Gastaldi, 1967, p. 45 (envía a C. Smith, *Chomsky and Bees*, Chattanooga, Vallechiara Press, 1966, p. 56).

Segundo caso: nos interesa traer a la luz el hecho de que la afirmación es de Smith y citamos a Sedanelli sólo para acallar nuestra conciencia dado que estamos usando una fuente de segunda mano: en ese caso escribiremos una nota:

1. C. Smith, *Chomsky and Bees*, Chattanooga, Vallechiara Press, 1966, p. 56 (citado por C. Sedanelli, *Il linguaggio delle api*, Milán, Gastaldi, 1967, p. 45).

*Dad siempre informaciones precisas sobre ediciones críticas, revisiones y facsímiles.* Precisad si una edición es una edición crítica y a cargo de quién está. Precisad si hay una segunda o enésima edición revisada, ampliada y corregida; de lo contrario puede ocurrir que atribuyáis a un autor opiniones que ha expresado en la edición revisada de 1970 de una obra escrita en 1940 como si las hubiera expresado en 1940, cuando en realidad estos descubrimientos todavía no habían sido hechos.

*Prudencia cuando citéis a un autor antiguo de fuentes extranjeras.* Culturas diferentes llaman de diferente manera a los mismos personajes. Los ingleses dicen Saint James, mientras que nosotros no decimos San Jaime, sino Santiago. Los franceses

Scot Erigene y nosotros Escoto Erígenos. Si encontráis en inglés Nicholas of Caes quiere decir que estáis en presencia de Nicolás de Casa (asimismo sabréis reconocer personajes como Petrarque, Petrarch, Michel-Ange, Vinci, Boccace), Hierom Bosch es para nosotros El Bosco. Albert Le Grand o Albert the Great es Alberto Magno. Un misterioso Aquinas es Santo Tomás de Aquino. El que para ingleses y alemanes, es Anselm de (of, von) Canterbury es nuestro San Anselmo. No habléis de dos pintores a propósito de Rogier de la Pastare y de Roger van der Wayden, pues son la misma persona. Naturalmente, Jove y Giove es Júpiter. Atentos también cuando transcribís nombres rusos de una fuente francesa anticuada: seguro que no caéis en el error de escribir Staline o Lenine, pero os tentará reproducir Ouspensky, que ahora se translitera Uspenskij. Lo mismo vale para las ciudades: Den Haag, The Hague, La Haye y L'Aja son La Haya.

¿Cómo se saben estas cosas, que son cientos y cientos? Leyendo sobre un mismo tema varios textos en varias lenguas. Formando parte del club. De la misma manera que cualquier muchacho sabe que Satchmo es Louis Armstrong y que todos los lectores de periódicos saben que Mohamed Ben Alí es Cassius Clay. Quien no sabe estas cosas pasa por un advenedizo y un provinciano: tratándose de una tesis (como aquella en que el doctorando, después de haber hojeado algunas fuentes secundarias, disertaba sobre las relaciones entre Arouet y Voltaire), en lugar de «provinciano» se dice «ignorante».

*Decidid cómo componer los adjetivos de los nombres propios extranjeros.* Si escribís «voltairiano» tenéis que escribir también «rimbaudiano». Si escribís «volteriano», escribiréis «rimbodiano». Hay simplificaciones consentidas como «nitcheano» para evitar «nietzscheano».

*Atentos cuando encontréis cifras en libros ingleses.* Si en un libro norteamericano pone 2,625, significa dos mil seiscientos veinticinco, mientras que 2.25 significa dos coma veinticinco.

*Ojo con las falsas traducciones.* «Enlightened» en inglés no significa iluminado, sino ilustrado. No hagáis equivalencias fáciles entre términos de lenguas diferentes. El «rinascimento», en italiano, cubre un período diferente del español, pues no incluye autores del XVII. Términos como «mannerism» o «Manierismus»

son engañosos, y no se refieren a lo que la historia del arte llama, en España e Italia, «manierismo».

*Agradecimientos.* Es una buena costumbre si alguien, aparte del ponente, os ha ayudado con consejos orales, préstamo de libros raros o ayudas de otro tipo, insertar al principio o al final de la tesis una nota de agradecimiento. Sirve también para mostrar que os habéis preocupado de consultar a gente de aquí y de allá. Es de mal gusto dar las gracias al ponente. Si os ha ayudado no ha hecho más que cumplir con su obligación.

Podéis concluir dando las gracias y declarando vuestra deuda para con las conversaciones mantenidas con un estudioso que vuestro ponente odia, aborrece y desprecia. Grave incidente académico. Y la culpa es vuestra. U os fiáis de vuestro director y si él os dice que fulano es un imbécil no debéis ir a consultarle, o vuestro director es una persona abierta y acepta que su discípulo recurra también a fuentes de las que disiente, y en ese caso no convertirá este hecho en materia de discusión en el acto de defensa de la tesis ... o bien vuestro director es un viejo iracundo, envidioso y dogmático y no debéis tomar como director de tesis a un individuo de semejante calaña.

Y si, a pesar de todo, queríais hacerla con él porque aparte de sus defectos os parecía un buen protector, entonces sed coherentemente deshonestos y no citéis al otro, ya que habéis elegido ser de la misma calaña que vuestro maestro.

## V.6. El orgullo científico

En IV.2.4. hemos hablado de la humildad científica que conviene al método de investigación y lectura de los textos. Ahora hablaremos del orgullo científico, que concierne el esfuerzo de la redacción final.

No hay nada más irritante que las tesis (y a veces ocurre también con los libros impresos) en que el autor avanza continuamente *excusationes non petita*.

No estamos calificados para afrontar tal tema, de todas maneras queríamos avanzar la hipótesis de que...

¿Para qué no estáis calificados? Habéis dedicado meses y quizá años al tema escogido, habéis leído posiblemente todo lo que había para leer sobre él, habéis reflexionado y tomado apuntes; ¿ahora os dais cuenta de que no estáis calificados? Entonces, ¿qué habéis hecho durante todo este tiempo? Si no os sentís calificados no presentéis la tesis. Si la presentáis es porque os sentís preparados y, en todo caso, no tenéis derecho a excusaros. Por eso una vez expuestas las opiniones de los demás, una vez apuntadas las dificultades, una vez puesto en claro que sobre un tema dado son posibles varias respuestas alternativas, *lanzaos*. Decid tranquilamente «consideramos que» o «se puede considerar que». En el momento en que habláis, *vosotros* sois el experto. Si se descubre que sois un experto de pega, peor para vosotros, pero no tenéis derecho a ser indecisos. Vosotros sois el funcionario de la humanidad que habla en nombre de la colectividad sobre ese determinado tema. Sed humildes y prudentes antes de pronunciar palabra, pero cuando ya la hayáis pronunciado sed altaneros y orgullosos.

Hacer una tesis sobre un tema X significa suponer que antes nadie había dicho cosas tan claras y tan completas sobre ese tema. Todo este libro os ha enseñado que tenéis que andar con cautela al escoger el tema, que tenéis que ser suficientemente prudentes para elegirlo muy limitado, incluso facilísimo, incluso innoblemente sectorial. Pero sobre lo que habéis elegido, aunque fuera *Variaciones sobre la venta de diarios en el quiosco de Via Pisacane esquina Gustavo Modena del 24 al 28 de agosto de 1976*, tenéis que ser la *máxima autoridad viviente*.

Incluso si habéis elegido una tesis de compilación que resume todo lo que ha sido dicho sobre el tema sin añadir nada nuevo, sois una autoridad en lo dicho por otras autoridades. Nadie tiene que conocer mejor que vosotros *todo* lo que se ha dicho sobre ese tema.

Naturalmente, tendríais que haber trabajado a conciencia. Pero ésta es otra historia. Aquí se trata de una cuestión de estilo. No os mostréis llorones, que resulta aburrido.