



Serie

Working papers ICSO-UDP

Nº 3 - 2011

Revisión conceptual en torno a las redes de directorio y de propiedad para una sociología de las elites económicas

Sebastián Huneus



La Serie *Working Papers* ICSO-UDP busca difundir el avance de investigación de los académicos y estudiantes de la Facultad de Ciencias Sociales e Historia de la Universidad Diego Portales. En esta serie se presentan avances de investigación que forman parte de proyectos individuales o colectivos. Asimismo, se publican los trabajos de estudiantes involucrados en proyectos de investigación asociados al ICSO.

El ICSO tiene por objetivo coordinar la investigación de la Facultad de Ciencias Sociales e Historia de la Universidad. La misión considera promover espacios de intercambio académico y la realización de extensión que vincule el trabajo de la Facultad con el medio nacional e internacional.

Las personas interesadas en publicar en esta serie de *Working Papers* deberán enviar su trabajo al ICSO, donde se evaluará su pertinencia con esta serie. Si usted está interesado(a) en realizar una contribución favor enviar su trabajo a

Carolina.badilla@udp.cl

© Instituto de Investigación en Ciencias Sociales

Serie *Working Papers* ICSO-UDP

Nº 3 - 2011

<http://www.icso.cl>

Sebastián Huneus

Sebastián Huneus. Sociólogo Universidad de Chile, actualmente se desempeña como director de Editorial Cuatro Vientos y como asistente del proyecto "Cartografía social e histórica de la elite económica en Chile y su contexto político entre 1980 y 2010" coordinado por José Ossandón en la Universidad Diego Portales.

Resumen

El presente documento ha sido elaborado con el fin de recopilar antecedentes en la literatura de elites económicas, prestando especial atención al análisis de las redes sociales que las conectan y construyen. Se revisa con particular atención parte de la amplia discusión existente sobre los directorios cruzados, los que constituyen un problema para los estudios de gobierno corporativo, toda vez que pueden estar evidenciando la compenetración de las elites corporativas y/o la interdependencia de las diversas organizaciones que conforman una economía.

El documento busca trazar un hilo argumentativo que puede ser sintetizado de la siguiente manera: 1) las elites en general y las elites económicas en particular han devenido un campo del saber, 2) la percatación de que las elites constituyen relaciones entre formas de poder económico que pueden ser observados mediante el análisis de redes, y en particular de relaciones entre directorios de empresas, vínculos de propiedad y, más recientemente, reconociendo la emergencia del proceso de financialización.

El hilo argumentativo de este trabajo busca poner en relieve que los estudios de directorios cruzados soporta una gran variedad de preguntas y miradas, incluyendo análisis marxistas de la reproducción de la clase dominante y posturas interorganizacionales. Si bien aquí no se entra en detalle, el objetivo es generar una idea de cómo se ha ido constituyendo el campo de los estudios de directorios cruzados.

El documento finaliza con una discusión sobre el proceso de financialización, una recapitulación de ideas generales y algunas propuestas para el proyecto en que se inscribe este documento de trabajo.

I. Las Elites como Campo del Saber

La palabra “elite” se incorporó oficialmente a la academia cuando Wilfredo Pareto, en su libro *Tratado general de sociología*, la empleó de al menos dos maneras diferentes. En primer lugar, elite fue asociada grupo de individuos que sobresalen dentro de cualquier actividad humana, lo que da cabida a que los con mayor IQ sean considerados como una elite intelectual, o los que tengan mayor desempeño físico, una elite deportiva. No obstante, fue su segunda aplicación la que anidó más profundamente en los estudios sociales; la que hace referencia a una “elite gobernante”, refiriéndose con ella al grupo de individuos que están directa o indirectamente involucrados en la dirigencia de los gobiernos y los Estados modernos. Una idea semejante se encuentra en el trabajo pionero de Gaetano Mosca, quien distinguió entre la clase dirigente y la masa, señalando que la primera siempre es menos numerosa pero más compacta y organizada. En definitiva, tanto Pareto como Mosca se preocuparon de acuñar un concepto para designar al grupo de altos funcionarios, siempre minoritario, que disponen de los medios para ejercer influencia a través del sistema político, del gobierno y los estados (Bottomore 1993: 4).

Pareto señaló que la elite contiene cierto grupo de gente que se puede denominar como “aristocracia”, refiriéndose a los altos funcionarios, ya sea militares, religiosos y económicos que se imponen sobre las tomas de decisiones políticas. Mosca intentó revelar algunas características propias de las elites en las democracias modernas. Una de las conclusiones de este último apunta a enaltecer la relevancia de la relación entre la elite y la sub-elite, es decir, las capas medias. En ese sentido, Mosca le concedió a su concepto de elite una complejidad particular; la clase política es un puzzle, y está sometida a presiones de circulación

social, lo que permite generar la sospecha de que su composición puede variar los niveles de homogeneidad según las circunstancias históricas¹.

Con esta breve introducción, se intenta destacar cómo los pioneros en la conceptualización de la elite le dieron un sentido más genérico, pero útil a los fines de describir a aquellos grupos que concentran un mayor nivel de estatus que el resto dentro de una sociedad o burocracia particular. Desde entonces, la importancia de conocer a las elites se hizo patente, ya que tal como señaló Bottomore estudiar a las elites es de suma relevancia porque: “el tamaño de las elites, el número de diferentes elites, sus relaciones entre sí y con los grupos que tienen poder político, están entre los hechos relevantes que deben ser considerados para distinguir entre diferentes tipos de sociedad” (Bottomore 1993: 7) En esta línea, agrega Bottomore, es importante observar el: “carácter cerrado o abierto de las elites, o en otras palabras, la naturaleza del reclutamiento de sus miembros y el grado de movilidad social que esto implica” (Bottomore 1993: 7).

Uno de los pasos decisivos para la comprensión de la elite del poder lo dio a mediados de siglo XX el sociólogo norteamericano Charles Wright Mills en su obra *La elite del poder*, quien fue influenciado tanto por las ideas de Pareto y Mosca como de una concepción economicista de clase social. Al respecto, Mills aclaró que su concepto de clase dirigente, empleado por Mosca, tiene algunas falencias, razón por la cual optó por emplear la noción de elite del poder:

Clase dirigente es una expresión mal entendida. “Clase” es un término económico; “dirigir” es un término político. Así la frase “clase dirigente” contiene la teoría de que una clase económica dirige políticamente. (...) Concretamente, la frase “clase dirigente”, en sus connotaciones políticas comunes, no concede bastante autonomía al orden político y a sus agentes, y no dice nada de los militares como tales. (Mills 2005: 260)

¹ Para una revisión de discusión sobre elites políticas, ver el Documento de Trabajo de la Serie de Políticas Públicas UDP de Alfredo Joignant:

<http://www.expansiva.cl/media/publicaciones/wpapers/20091102164822.pdf>

En su análisis de la sociedad estadounidense, Mills le concedió un grado de autonomía relativa a los campos militares, políticos y económicos y por ello habla de la elite del poder para referirse a la amalgama producida de la confluencia de estos ámbitos de la sociedad. No obstante Mills agrega una visión más compleja de la elite, su conceptualización ha recibido importantes críticas. Una de ellas proviene del ya mencionado Bottomore, quien lo acusó de no responder satisfactoriamente si acaso las tres elites (militar, política y económica) forman parte de una misma elite que responde, en última instancia, a los intereses de una clase dominante: “por qué hay una elite del poder y no tres?” (Bottomore 1993: 27). Por su parte, en un recuento más reciente, Mike Savage y Karrel Williams (2008) sugieren que Mills se inscribe en la tradición de estudios que identifican de modo conspirativo a la elite del poder con un *establishment* que impide el cambio social, mirada que según los autores, no es fértil para la comprensión de algunas de las elites de la actualidad – sobre todo las económicas.

Más allá de estas críticas, a Mills se le ha reconocido que observó las relaciones entre distintas áreas de la elite, y que identificó correctamente la existencia de un capitalismo gerencial: es decir, de un modelo económico en que grandes propietarios y altos ejecutivos son estamentos diferentes dentro de la elite económica. Pese a esto, el autor reconoció que:

La diseminación de la propiedad entre los ricos y los altos directivos de las grandes empresas actúa a favor de la unidad de la clase propietaria, ya que el control de muchas empresas por medio de diversos recursos jurídicos ha excluido los intereses de la pequeña propiedad, pero no los de la grande. La “diseminación” de la gran propiedad tiene lugar dentro de un círculo muy pequeño; los directivos y propietarios que forman parte de ese círculo propietarios no pueden simplemente impulsar los limitados intereses de una sola empresa: sus intereses llegan a vincularse con los de la clase corporativa en general (Mills 2005: 119-120).

Ahondando más detalladamente sobre la confluencia de estamentos de la elite económica, Mills destacó que: “Cuando miramos de cerca la carrera de los

directivos, observamos cómo los individuos de los mismos círculos se eligen unos a otros” (Mills 2005: 136). Una de las condiciones de la integración social de la clase propietaria es su vida social o, dicho en otros términos, elementos no directamente económicos. Por ejemplo, Mills señaló que: “Los miembros de varios altos círculos cultivan la amistad personal entre sí e incluso son vecinos; se encuentran en el campo de golf, en los clubs de hombres solos, en las playas, en los aviones transcontinentales, y en los trasatlánticos” (Mills 2005: 264). A esto habría que sumarle la educación primaria, secundaria y universitaria en establecimientos caros y que exigen, por ejemplo, familias con una formación religiosa protestante.

Es importante señalar que Mills sostuvo que una de las condiciones de la integridad de los intereses de la elite del poder radica en la cercanía y confluencia de los círculos sociales, así como la circulación restringida de miembros a lo largo de una constelación de jerarquías corporativas. Aunque Mills no demostró lo anterior mediante análisis de redes, introdujo la sospecha que los estudios de redes serían una herramienta fértil en el campo de los estudios de elites:

Esa unificación del mundo corporativo subraya el hecho de que haya en su seno una complicada red de direcciones que se entrecruzan. “Directorio entrecruzado” no es una simple frase, sino que señala una sólida característica de los hechos de la vida de los negocios y un anclaje sociológico de la comunidad de intereses; la unificación de puntos de vista y de política que prevalece en la clase propietaria. (Mills 2005: 121).

Recapitulando, el paso de una concepción genérica de elite a una noción de elite del poder que hace referencia a ámbitos diferenciados de la elite introduce la sospecha acerca de los mecanismos que permiten la confluencia y diferenciación de los distintos circuitos del poder. Por esta razón, el estudio de Mills es considerado como un aporte seminal dentro de los estudios de las elites económicas, pese a no haber empleado un análisis empírico de redes. Es importante señalar que su aporte al estudio de las elites económicas se apoya en parte sobre la distinción de distintas capas funcionales en estos grupos, entre los

que sobresalen a) los grandes propietarios, generalmente millonarios que son accionistas e inversionistas de empresas y b) los directores y ejecutivos de las grandes empresas, que generalmente son asalariados y no necesariamente propietarios, pero que tienen un fuerte grado de influencia dado que pueden participar en dos o más directorios de empresas.

II. Los Estudios de Redes Sociales

Antes de profundizar sobre la generación de estudios de redes para estudiar a las elites económicas, es necesario considerar como las redes sociales cuajaron un método de investigación per se. Un antecedente particularmente seminal para el análisis de redes sociales proviene desde el campo de la antropología urbana. El trabajo de Warner, *Yankee City*, realizado sobre una comunidad urbana moderna en Nueva Inglaterra en los años treinta, identifica a los “cliques”, definidos como “un asociación informal de personas entre quienes hay un grado de sentimientos grupales e intimidad y entre quienes ciertas normas de comportamiento grupal han sido establecidas” (Scott 2000: 20). Estos “cliques” no necesariamente se corresponden con relaciones formales que se establecen en la iglesia, el trabajo o la familia; antes bien parecieran incluirlas e ir más allá, ya que son el grupo de personas que corresponden al “nosotros”.

En un trabajo posterior, los colegas de Warner realizaron una profundización sobre la noción de “clique” en el trabajo de *Old City* (Davis 1941), encontrando que un clique tiene una composición interna de tres capas: un núcleo compuesto de los que participan activamente en el grupo, un círculo primario de quienes participan con frecuencia en el grupo pero que de ningún modo forman parte del núcleo y un grupo secundario de aquellos que participan con escasa regularidad. En el trabajo *Old City*, los autores revisaron una serie de hipótesis estructurales para conocer la relación entre cliques, observando que, por ejemplo, los miembros periféricos de un clique solamente serían capaces de conectarse con los

miembros de mayor nivel socioeconómico de otro clique a través de los miembros de mayor nivel socioeconómico de su mismo “clique”.

La importancia de rescatar el trabajo de Warner y el posterior trabajo de Davis, consiste en que fueron los primeros investigadores sociales en emplear una terminología de redes sociales para describir la estructuración de una sociedad en sub grupos, empleando conceptos tales como “clique” e “interrelaciones de redes” (Scott 2000: 21) si bien, no obstante, no realizaron sociogramas propiamente tales.

Otro antecedente relevante es el de Granovetter, en *Getting a Job* (1974), que popularizó el ahora célebre argumento sobre “la fortaleza de los lazos débiles”. Esta investigación partió del intento de discutir la visión predominante de cómo las personas encuentran trabajo, demostrando que las personas obtienen información acerca de las oportunidades laborales por medio de canales personales e informales. La importancia de esta investigación estriba en la distinción entre lazos fuertes, principalmente sostenidos con la familia y las amistades cercanas, y lazos débiles, que se tienen con parientes lejanos y “conocidos”. La relevancia de los lazos débiles estriba en que expanden la red social hacia otros sectores, aumentando la probabilidad del flujo de información y, por tanto, las oportunidades de recibir una oportunidad de trabajo. Esto se diferencia de los lazos fuertes que se sostienen con familias y amigos cercanos, ya que estos lazos generalmente forman parte de un circuito más compacto de relaciones que no agrega nueva información al sistema.

En el plano de los estudios de elites económicas, una importante innovación en el campo de los estudios de redes sociales la realizó el sociólogo norteamericano Douglas R. White, de la Universidad de California en Irvine. El investigador propuso que para el estudio de las redes sociales de los grupos de poder es apropiado el uso de la teoría de redes de parentesco. Su foco es que las clases altas no son solamente grupos económicos, sino que también grupos familiares. En suma, White se hace cargo de un problema sociológico (estructuración de elites) usando herramientas conceptuales antropológicas (estructuras de

parentesco). Su premisa es la siguiente: el estudio de redes sociales se basa en la: “Interdependencia entre redes sociales y corrientes de actividad humana” (White 1994: 304), lo cual llevado al terreno de las elites implica que: “Las redes de parentesco y étnicas que ligan a elites a lo largo de las ciudades, juegan un papel formativo en la creación de la jerarquía global del sistema mundial así como de la jerarquía local.” (White 1994: 304).

Resumiendo, White declara que: “Los matrimonios tienen la capacidad de construir redes de parentesco que auto-organizan sistemas de actividad de gran escala, incluyendo estructuras de clase” (White 1994: 309). En definitiva, White propuso que la alianza, la filiación y la consanguinidad ayudan a comprender la estructuración de elites económicas.

Con los antecedentes anteriormente mencionados, el paso siguiente es traer a colación las discusiones que han surgido en el ámbito de los estudios de redes sociales y elites económicas.

III. La Confluencia entre Estudios de Elites Económicas y Estudios de Redes

Como ya se ha señalado escuetamente, la configuración de los estudios de elites como campo del saber y el desarrollo de los estudios de redes sociales y su vinculación con las elites ha sido un proceso bastante reciente. No obstante, durante varias generaciones de estudiosos, las elites económicas han sido objeto de interés. En la década de los setenta y ochentas, se presentaron varias investigaciones que apuntaban a comprender la integración y diferenciación de las redes corporativas en diferentes países, como por ejemplo, Carroll en Canadá (2008), Zeitlin y Ratcliff en Chile (1988) y Mizruchi (1992) y Burt (1980) en Estados Unidos.

Existen varios tipos de redes que se han estudiado en la elite económica, una de ellas son las redes de propiedad y otras las de directorios cruzados. El trabajo de

Burt (1980) sobre las redes de cooptación [*cooptive networks*] se hace cargo de esta distinción toda vez que diferencia la cooptación a partir de los vínculos de propiedad, de directorio cruzado directo y de directorio cruzado indirecto². Sin embargo, antes de profundizar sobre los tipos de estudios de redes que conectan a las elites, vale traer a colación algunas definiciones.

John Scott ha señalado que para estudiar las elites uno de los elementos que se hace necesario distinguir son las elites económicas de las clases económicamente dominantes (Scott 2008: 33). Sociológicamente, la palabra elite se emplea para identificar las posiciones de autoridad sobre una determinada estructura de dominación. Sin embargo, uno de los elementos claves de los estudios de elite es corroborar si acaso los miembros de estas categorías puramente formales de autoridad provienen de una base sociológica común y si acaso su reclutamiento refleja, a la vez, procesos más generales de estratificación de la sociedad.

A partir de lo anterior, el sociólogo se refiere a que hay una diferencia analítica bien importante entre hablar de clase económicamente dominante y hablar de elite económica. Para profundizar sobre esta discusión John Scott postula que: “Las elites son aquellos grupos que sostienen o ejercen dominación sobre una sociedad o dentro de una área particular de la vida social” (Scott 2008: 32). Para aclarar un poco más la distinción entre clases económicamente dominantes y elites económicas, vale decir que hablar sobre las primeras implica la medición científica de la estratificación social, la cual está fuertemente influida por el sociólogo británico John Goldthorpe, siendo su punto de partida la estructura de

² La investigación de Burt se centró en las redes individuales de algunas empresas analizando la presencia de vínculos de cooptación en espacios denominados *establecimientos* (el establecimiento del pan incluye la producción de harina, transporte, bodegaje, panaderías, etc). De este modo, Burt concluye que las firmas emplean la “multiplexidad”, entendida como relaciones cooptativas en diferentes firmas para ir acaparando los establecimientos a través de relaciones de propiedad, relaciones de directorios cruzados directos e indirectos, ya que: “las relaciones cooptativas “multiplex” deben ofrecer una mejor protección de las fluctuaciones de mercado” (Burt 1980: 578). Una de las tendencias predominantes es que los actores económicos despliegan redes cooptativas hacia otras industrias, por ejemplo, transporte, bodegaje, materiales, combustibles y no necesariamente hacia entidades no manufactureras (financieras), a la vez que buscan abarcar la mayor cantidad de sectores, vía entrelazamientos directos e indirectos, para eliminar las diferentes trabas de mercado e irse posicionando exitosamente.

clases dentro del sistema ocupacional. Los conceptos que guían su jerarquización de clases son la situación de mercado (niveles de ingresos, seguridad económica y oportunidades de progreso económico) y la de trabajo (jerarquización dentro de sistemas de autoridad y control). El esquema de clases que usa Goldthorpe generalmente se agrupa en torno a tres macro categorías: clases de servicios, intermedias y trabajadoras (Crompton 1994: 83). Dentro de la clase superior (de servicios) se encuentran los trabajadores profesionales, administrativos y funcionarios de alto grado, los directivos de grandes empresas industriales y los grandes propietarios. El problema que emerge es que según esta mirada solamente se observan posiciones de autoridad formal. Es decir, sirve para describir la estructura de clases, pero no para realizar un examen de la estructura del poder que de los grupos dominantes.

Las elites, por cierto, pueden existir en diferentes niveles: pueden haber elites en una burocracia militar o elites dentro del aparato judicial. Asimismo, es relativamente sencillo identificar a una elite dentro de una empresa o una organización económica particular, dado que son fácilmente identificables señalando a las personas que ocupan las máximas jerarquías dentro de la organización. Sin embargo, para observar a la elite económica hay mayores complicaciones; a esta parte ya se dijo que es equívoco identificarla directamente con la clase dominante, así mismo, es erróneo el limitarla a las máximas jerarquías de una organización, dado que existe un porcentaje de agentes que influyen sobre dos o más organizaciones sin directamente tener una participación formal dentro de ellas. Según John Scott:

Es relativamente fácil el identificar a una elite al interior de una empresa, dado que la empresa tendrá directores y altos ejecutivos que posean las posiciones claves de control. (...). Esta variedad de elites económicas, no obstante, frecuentemente mantendrán vínculos inter organizacionales entre ellos y es importante observar como la estructura general del poder puede ser analizada. (Scott 2008: 36)

Este es el fundamento de la definición relacional de la elite dirigente según Scott. De esta forma, se explica que la composición de la elite económica no se agota en un solo criterio, dado que en el proceso de toma de decisiones están implicados un conjunto de actores que toman y apoyan la toma de decisiones y que no siempre participan en la administración o en el directorio de esa organización. Sobre esta base, un mismo individuo puede ejercer influencia sobre dos o más organizaciones sin ser gerente de ellas, a su vez que sobre una misma organización pueden influir las decisiones de varias personas que no se encuentran dentro de la jerarquía formal pero que sí forman parte de las redes de influencia. Para el caso de las elites económicas Scott señala que: “Una elite económica es un grupo inter-organizacional de personas que ejercen posiciones de dominación sobre los negocios y que, bajo determinadas circunstancias, disponen de cierto poder adicional disponible para ellos” (Scott 2008: 37).

Haciendo valer la distinción entre clase económica y elite económica, el estudio de redes de directorios cruzados y de propiedad son una aproximación metodológicamente adecuada para comprender la estructuración del poder económico entendiendo que en las economías más avanzadas el control estratégico de las corporaciones se materializa en algunos casos por medio de una constelación de intereses, dado que ya no reside directamente sobre los propietarios de las corporaciones.

IV. Análisis de Redes: Redes de Propiedad

Para distinguir a las elites económicas, es necesario, además, considerando la separación entre las funciones de propiedad y de control. En 1932, Bearle y Means (1932) notaron que el control corporativo ya no descansaba directamente sobre los propietarios legales de las compañías. La disociación del control y la propiedad trajo las siguientes categorías: el control estratégico a través de la mayoría, control de parte de la minoría y el control gerencial [*management*

control]. El control mayoritario ocurre toda vez cuando el control corporativo lo ejerce una mayoría representada en el directorio, por ejemplo, cuando el control estratégico lo tiene un grupo de propietarios que controlan el 51% de las acciones. El control a través de una minoría es el caso de cuando las compañías han integrado una gran cantidad de accionistas y una minoría bien organizada es capaz de imponerse sobre la mayoría atomizada, como por ejemplo, cuando un grupo bien organizado que posee, en conjunto, el 15% de las acciones se impone por sobre el resto de los accionistas. La tercera forma, el control gerencial, ocurre cuando el nivel de dispersión de las acciones es tan elevado, que los verdaderos dueños sobre las decisiones de las compañías es la mesa directiva, en suma, la burocracia de la firma representada en el directorio (Scott 1997: 43-46).

En el escenario anglo-americano, Scott ha observado la existencia de accionistas intercorporativos [*intercorporate shareholders*], que han sido la base de lo que define como una red de “control por medio de una constelación de intereses”. Señaló Scott que: “Las instituciones financieras gradualmente se convierten los propietarios [sic] más importantes de las acciones de las compañías así como los mayores financistas de los emprendimientos a través de préstamos y otras formas de crédito” (Scott 1997: 47). Esta forma de concentración del poder financiero abrió el espectro de la influencia a compañías que no están directamente implicadas en las decisiones, pero que sí están imbricadas en redes de propiedad (Scott 1997: 48). El origen de este concepto radica en la distinción weberiana entre el control a través de la autoridad y a través de la constelación de intereses, siendo la segunda la típica forma de control ejercida en los casos de dominación monopólica de los mercados:

“El concepto de Weber de constelación de intereses se adecúa precisamente con uno de los resultados importantes del crecimiento de los accionistas intercorporativos. Describe la situación en que los accionistas más grandes tienen suficientes acciones para ejercer una real y efectiva constricción sobre los jefes de una corporación, pero que son incapaces de constituir un poder a través de la minoría” (Scott 1997: 48).

Gerentes y altos funcionarios de una compañía no pueden operar independientemente de los intereses de los accionistas pero, a la vez, los accionistas no son necesariamente un grupo que actúa de manera cohesionada como grupo de control sobre el directorio: “Control a través de una constelación de intereses, por tanto, puede ser operacionalmente definido como la situación en que los principales veinte accionistas poseen un bloque minoritario de acciones (o tal vez uno mayoritario) y donde ningún subgrupo dentro de los veinte accionistas constituya un grupo unificado de controladores minoritarios” (Scott 1997: 50).

En suma, el control a través de constelaciones de intereses se plasma cuando los accionistas intercorporativos constituyen una red interpersonal de propiedad que influye, de manera indirecta, sobre el control estratégico del conjunto de una economía. Como se dijo al principio de este apartado, el control de las corporaciones ya no reside directamente sobre sus propietarios, pero tampoco está totalmente dissociado de ellos – podría decirse que estos propietarios son los que tienen el poder “en última instancia”.

Lo anterior, generalmente ha sido discutido de un modo descontextualizado y ahistórico, y, por tanto, Scott propone una revisión casuística. Esta forma de control y propiedad es característica del sistema angloamericano, caracterizado por el protagonismo del mundo financiero que influye indirectamente sobre el control estratégico de las compañías a través de redes impersonales de propiedad y/o directamente a través de redes de directorios cruzados. No obstante, existen otras variantes, por ejemplo, el sistema latino se caracteriza por “marañas” (webs) corporativas, en que el desarrollo industrial se da entorno a firmas de inversiones que siguen estando controladas por algunas de las grandes familias burguesas, lo que le da gran importancia a los grupos de parentesco extendidos para comprender las relaciones intercorporativas³.

³ A propósito de este tema, señala Tomás Undurraga en su documento de trabajo denominado Rearticulación de grupos económicos y renovación ideológica del empresariado en Chile 1980-2010: Antecedentes, preguntas e hipótesis para un estudio de redes “: “Los conglomerados familiares siguen siendo la forma de organización más poderosa entre las empresas que cotizan en la bolsa en Chile (...). Si bien los cambios en la propiedad de las empresas durante décadas

En las economías latinoamericanas, el proceso de industrialización ha sido promovido por una fuerte alianzas entre la banca y los Estados, lo que produjo un cambio de economías de producción netamente comercial a sistemas más industrializados (Scott 1997: 169). Los agentes del desarrollo fueron capitalistas emprendedores y las financieras, generándose “marañas” corporativas [*corporate webs*]. En el caso de Chile, Zeitlin y Ratcliff (1988) estudiaron las formas de control de las 37 empresas no-financieras y de los 6 mayores bancos de 1964-1966, demostrando la existencia de relaciones de parentesco a nivel de las redes de propiedad y de directorio de las sociedades controlantes. En suma, la gran mayoría de las grandes empresas chilenas eran afectadas por un sistema de relaciones intercorporativas y parentales. Por ejemplo, la familia Edwards controlaban tres compañías y participaban en el control de otras tres grandes empresas chilenas, además de poseer su propio banco. Con respecto a los bancos, más de la mitad de los directores de los seis principales bancos eran directores de alguna de las principales 37 firmas no-financieras (Zeitlin y Ratcliff 1988: tabla 2.5).

Zeitlin y Ratcliff, además identificaron a un pequeño grupo de “capitalistas financieros” mutuamente emparentados, que se sentaban en los directorios de las principales compañías chilenas, tanto industriales como financieras, cuyas propiedades y presencia en directorios corporativos se propagaban abarcando una gran variedad de sectores de la economía. Estos actores fueron señalados como parte del núcleo interno de la elite económica chilena de ese tiempo y fueron denominados como pertenecientes al “kinecon group”⁴; en el que descollaban

recientes significó la integración de nuevos miembros a esta elite, rasgos tradicionales de clase y parentesco seguirían pesando en las trayectorias laborales (...) facilitando la reproducción de las clases altas.” (Undurraga 2010: 19)

⁴ Kinecon es un neologismo que se compone del prefijo “kin”, proveniente de “kinship” (“parentesco” en inglés) y de la terminación “econ”, proveniente de “economic” (“economía” en inglés). Por esta razón, para el análisis de la clase dominante chilena los autores plantean que: “La gran corporación (y también, los grandes bancos) está controlada, en suma, por lo que hemos designado como un “kinecon group”, una unidad social compleja en que intereses económicos comunes y relaciones de parentesco comunes son indisolubles”(Zeitlin y Ratcliff 1988: 7)

varios capitalistas financieros, actores económicos que se sentaban simultáneamente en el directorio de uno de los Cinco Grandes Bancos y en una de las 37 principales corporaciones no-financieras. Así, al menos en Chile, los capitalistas financieros: “virtualmente personifican la fusión de familia y propiedad al interior del ámbito burocrático e interorganizacional de la gran corporación” (Zeitlin y Ratcliff 1988: 139)

El estudio de Zeitlin y Ratcliff es valioso por varias razones, en primer lugar, porque analiza el caso chileno y, por tanto, entrega importantes antecedentes al estudio de las elites económicas nacionales. En segundo lugar, porque emplea una estrategia de análisis de redes vinculando los nombres y familias de los principales propietarios industriales, agrarios, comerciales y bancarios, con los de los principales directores de estas organizaciones. Así, este trabajo, como el de Burt (1980), ofrece una mirada combinada a las redes económicas de la elite.

V. Estudios de Redes: Directorios Cruzados

El análisis de las redes sociales de la elite económica permite constatar como el capital se relacionan socialmente entre sí. Según esta mirada, un análisis del capitalismo debe considerar un análisis de las redes de propiedad y directorio entre las elites financieras, comerciales e industriales (Scott 2003: 159). A continuación se van a detallar dos investigaciones en el plano de los vínculos cruzados de directorios en Canadá, ambas realizadas por el sociólogo William K. Carroll. La importancia de observar los directorios cruzados estriba en que se ha postulado que las firmas con un mayor grado de vinculación de directores tienen un mayor grado de influencia sobre la economía y esto ha sido particularmente revisado para los bancos y entidades financieras.

El sociólogo canadiense planteó que el escenario predominante en los años 80 era de la siguiente manera: “La elite corporativa canadiense aparecía como el eje

directivo de una bien integrada, doméesticamente arraigada clase capitalista, organizada a través de una extensiva red de entrelazamientos de directorio que puso en conjunción a las lumbreras de la gran industria y de las altas finanzas” (Carroll 2008: 51)

El primer trabajo de Carroll, su tesis doctoral, consistió en un análisis de redes longitudinal que comprendía un período de 30 años (1946-1976), seleccionando los directorios de las principales 100 empresas cada 5 años. Este trabajo exploró la diferenciación de las elites por medio de la tabulación de a) el país donde residía el control de la compañía y b) el sector económico en el que estaba involucrado. Una de las tendencias que se encontraron es que la distribución de los directorios cruzados vinculaban a las compañías nacionalmente controladas, concluyendo que: “La fracción dominante de la clase capitalista de Canadá consta de una elite financiera e industrial, controlando un bloque integrado de capital financiero” (Ibíd., 48). A lo largo de los 30 años que fueron analizados, se descubrió la persistencia de un núcleo de compañías que persistentemente formaban parte del ranking de las 100 compañías más grandes y que además presentaban un elevado nivel de entrelazamiento corporativo. Este grupo fue conceptualizado como el “núcleo duro” de la elite corporativa, tanto financiera como industrial, el cual está mayormente radicado en Montreal (Carroll 2008: 49).

En la investigación mencionada, entre otros elementos revisados, se encuentran los siguientes conceptos específicos: el análisis de integración de redes, el que se refiere a la densidad de relaciones sociales, la conectividad de la red y la integración relativa de las firmas vis-a-vis con respecto al núcleo central de la red – esto es, a su centralidad relativa (Carroll 2008: 47-48) Este análisis se realiza considerando la totalidad de los actores de una red y va rankeando el número de relaciones directas e indirectas de una firma. Por otro lado, el análisis de diferenciación de redes se refiere tanto a las relaciones intersectoriales al interior de la red (ej., entre finanzas y la industria) como a la posible existencia de subgrupos y cliques (Carroll 2008: 48), método que sirve para comprender la formación de sub-elites o circuitos diferenciados al interior de la elite corporativa.

Si se realiza este análisis de modo diacrónico, sirve para comprender la alianzas que se establecen en el tiempo entre firmas y/o sectores de la economía. Por último, se estableció un análisis de los cliques, definidos como una sub-red conectada de alta densidad y con pocos vínculos externos (Carroll 2008: 49) Este concepto es útil para rastrear directorios más herméticos y, por tanto, que concentran más barreras de acceso.

El segundo trabajo del canadiense, cuyo título es *Corporate Power in a Globalizing World*, extendió el análisis longitudinal de redes pero aplicándolo entre 1970 y 1990 y observó los procesos de cambio estructural y cultural teniendo como trasfondo los procesos de liberalización, financialización y globalización. En conjunto, todos estos cambios permiten hablar de un paso a una elite económica más abierta y porosa, movilizado por las presiones del sistema de sociedades de acciones y menos centrada en los bancos y en la vieja oligarquía de Toronto. Entre las causas más directas de este cambio y apertura subyace la presión de inversionistas por tener un mayor grado de control sobre las estrategias corporativas sin necesariamente tener un correlato a nivel de directorio. Este cambio, no obstante, permitió hablar de una modificación en la estrategia de influencia a través del paso de estrategias económicas de largo alcance, caracterizada en el sistema de disposición de gerentes, ejecutivos y banqueros en los directorios producto de créditos de largo plazo, a un sistema de control corporativo más orientado a la propiedad a través de intermediarios financieros a través de operaciones bursátiles. Estos cambios se pueden interpretar como el auge de la financialización, en que hay un declive de “las relaciones de dinero paciente entre bancos comerciales y corporaciones y el ascenso del valor accionario y de los inversionistas” (Carroll 2008: 56)

Como han planteado otros autores (Froud et al 2008; Savage y Williams, 2008) esto no debe ser interpretado como que la alianza entre capital financiero e industrial se haya diluido; por el contrario, los entrelazamientos de compañías financieras e industriales se había fortalecido en varios sentidos. Un ejemplo de ello es que en 1996, el 79% de todos los entrelazamientos corporativos a nivel de

las 250 principales empresas canadienses fueron creadas por las múltiples afiliaciones del capital financiero (Caroll 2008: 56). Ello debe ser interpretado como que el sistema tradicional de entrelazamientos entre industrias y bancos fue dando lugar a un tejido menos duro a través del cual tienen cada vez mayor influencia los inversores tanto nacionales como extranjeros a través del sistema de acciones y no directamente a través de la cooptación de los directorios.

VI. Preguntas sobre Directorios Cruzados

Luego de esta descripción, es necesario hacer una descripción esquemática sobre otros de los rumbos de los estudios de entrecruzamientos de directorios. Señala Mizruchi que: “Un entrecruzamiento de directorios ocurre cuando una persona afiliada con una organización se sienta en el directorio de otra” (Mizruchi 1996: 272.) No obstante las consecuencias de este fenómeno han sido objeto de controversias, el objetivo de este apartado es dar cuenta de algunos de los tópicos tradicionalmente relacionados con el análisis de los directorios cruzados. En principio, todas las corporaciones públicamente transadas en EEUU son requeridas de tener una mesa directiva de al menos tres personas. Y la típica mesa directiva de las grandes empresas consiste en una combinación de directores internos y externos, a raíz de esto el tema de los entrecruces directivos se ha consolidado como un tema de investigación. En general, los directores internos son aquellos cuya principal afiliación es con la compañía, lo que incluye al CEO [*Chief Executive Officer*] y otros directores. Directores y ejecutivos retirados, así como los miembros de la familia, son considerados parte de este grupo. La mayor parte de los directores externos son directivos de otras compañías, especialmente de instituciones financieras (Mizruchi 1996: 3). Así: “Los entrelazamientos son formados tanto como por directores internos como directores externos. Un director interno de una firma, especialmente sus altos rangos, comúnmente se sientan en los directorios de otras firmas” (Mizruchi 1996: 3).

Existen dos formas principales de entrecruzamiento de directorio: Los entrelazamientos directos [*direct interlock*] y los entrelazamientos indirectos [*indirect interlock*]. Siendo el primer caso de tipo:

$A \leftrightarrow B$

El segundo se puede esquematizar como la situación en que dos firmas están entrelazadas a través de una tercera firma, generalmente, financiera:

$A \leftrightarrow B \leftrightarrow C$

Donde: B es una entidad financiera y A y C son industrias.

El análisis de directorios cruzados indirectos ha sido objeto de análisis, por ejemplo, para medir la centralidad bancaria en una economía en que coexisten bancos, industrias y comercio. Combinado de los entrelazamientos directos e indirectos son una fuente útil de información, ya que ambos tipos de vínculos son vistos como: “vínculos entre miembros de la elite corporativa” (Mizruchi 1996: 109) Teniendo como base estas mónadas de información, los estudios sobre los directorios entrecruzados han tomado algunas derivas particulares que dan cuenta de la formación de una elite corporativa, entre las que sobresalen las siguientes:

1. *Colusión*

¿Cuáles son los efectos de los entrecruzamientos de directorio sobre un mercado determinado? Y, más específicamente, ¿Los entrelazamientos entre competidores en un mismo mercado responden al interés de lograr la colusión mediante la restricción de la competencia y la fijación de precios? Existen algunas investigaciones que demuestran algunas de las consecuencias de los entrelazamientos de directorios entre firmas. Por ejemplo, Pennings (1980) y Burt (1983) encontraron, hasta cierto punto, una asociación la concentración industrial

y los entrelazamientos corporativos. Sin embargo, este tipo de investigación no ha prosperado suficientemente dado que se ha encontrado poca evidencia en esa área: “El hecho de que entrelazamientos-entre-industria siguen ocurriendo sugiere que ciertos entrecruces podrían establecerse con el propósito de restringir la competencia. Hay poca evidencia de que esos entrelazamientos son efectivos en ese objetivo” (Mizruchi 1996: 274).

2. Cooptación

Otra interpretación de los entrelazamientos corporativos ha sido definirlos como la forma que tienen ciertas firmas para reducir la incertidumbre por medio de la absorción de elementos potencialmente disruptivos dentro de su propia organización. Por ejemplo, en este campo sobresale una situación hipotética de cooptación presentada por Thompson & McEwen (1959), en que una corporación invita a su directorio a un miembro de un banco con el que se está fuertemente endeudado.

Una investigación señera en este ámbito fue el trabajo de Burt (1980) que buscó comprobar la relación entre centralidad en la red de directorios cruzados y su relación con las utilidades de las compañías. El punto de partida del autor fue su hipótesis de que muchas relaciones de directorio cruzado pueden ser comprendidas como “mecanismos de cooptación” a través de los cuales las empresas absorben en su organización a aquellos miembros de otras empresas que pueden resultar amenazantes. Usando datos de 1967, Burt intentó ver en que sectores de la economía existía el grado de presiones competitivas de modo que la adopción de estrategias de cooptación serían racionalmente adecuadas. Dicho de otro modo, quiso observar la manera en que la relación de presiones competitivas entre empresas se traduce en redes de directorios cruzados entre mercados. Mediante el uso de dos matrices de adyacencia, el resultado del análisis de bloques de esas matrices arrojó que era posible encontrar una

estructura de directorios cruzados que proveían un contexto “ajeno al mercado” para la regulación de las transacciones comerciales.

3. *Control*

Otros teóricos han formulado que los entrelazamientos funcionan como un método para monitorear a otras firmas, lo que ha llevado a algunos investigadores a concluir que los entrecruzamientos de directorio son una forma de control corporativo. A este respecto, cabe señalar la relación que se ha encontrado entorno a la tenencia de acciones en una compañía y la representación en directorios (Mizruchi 1982: Cap. 2, Burt 1983).

Sobre este último tópico, cabe traer a colación la distinción empleada por John Scott (1997) para distinguir los entrecruzamientos directos e indirectos. Con respecto al primer tipo, señala el autor que ocurren cuando: “Un director ejecutivo de una empresa forma parte del directorio de otra compañía sin desempeñar un rol ejecutivo dentro de ella” (Scott 1997: 7) En este caso, comúnmente ocurre que se asigna una direccionalidad a la relación, asumiéndose que existe una relación de control de la una sobre la otra. Por ejemplo, un ejecutivo de un banco que participa en el directorio de una manufacturera de vidrio, puede ser considerado como una forma de control bancario. Sin embargo, también la relación puede ser inversa, dado que la manufacturera puede haber cooptado al ejecutivo bancario para aumentar su poder sobre las decisiones en la colocación de créditos. Por otro lado, un entrecruzamiento indirecto se da cuando: “una persona ocupa un cargo de directorio no ejecutivo entre dos firmas” (Scott 1997: 8). En este caso, la relación parece ser más bien de monitoreo y no de cooptación.

4. *Legitimidad*

La selección de directores cumple con una función política importante, ya que está relacionada con la reputación de una firma; si acaso los directores deciden en invertir o no sobre una determinada corporación, eso está relacionado con la legitimidad y calidad de sus directores (Mizruchi 1996: 276). Este tipo de investigación se hace la siguiente pregunta, ¿cómo influye el prestigio de los directores en la gestión de los negocios de una empresa? Según Mizruchi, esta forma de investigación no ha recibido mucha atención de parte de la comunidad académica.

5. *Desarrollo de Carrera Corporativa*

Este modelo sirve para complementar en un nivel más micro sociológico las miradas inter organizacionales descritas más arriba, generándose una visión más detallada de cómo los directores emplean diversas estrategias para posicionarse dentro de un espectro más amplio de organizaciones y así tener una posición hegemónica dentro del mercado del liderazgo corporativo. De este modo, se pueden derivar preguntas como ¿en qué medidas los vínculos de una corporación dependen del capital social de sus directores? Es necesario notar que: “Los entrelazamientos ocurren entre organizaciones, pero son creados por individuos” (Mizruchi 1996: 277) En este campo, Zajac (1988) argumentó que la participación en directorios responde a las expectativas de los ejecutivos de aumentar su prestigio, redes y oportunidades de negocios. De este modo: “La existencia de entrelazamientos es vista como una consecuencia inesperada hecha por razones que no tienen tanto que ver con el deseo de vincular organizaciones” (Mizruchi 1996: 277).

6. Cohesión

En los años cincuenta y sesenta, una fracción importante de la producción sociológica norteamericana le concedió importancia a lo que Burnham conceptualizó como la “revolución gerencial”, tanto así como Sorokin, Parsons, Dahrendorf, entre otros, estuvieron dispuestos a sentenciar una suerte de declive de la clase dominante de la sociedad industrial contemporánea, a partir de los cambios a nivel del gobierno corporativo. A este debate, Zeitlin respondió con un argumento weberiano: “Max Weber claramente conceptualizó esta relación, refiriéndose a la “apropiación del control sobre las personas ejerciendo autoridad gerencial por medio de los intereses de propiedad”. Si “la apropiación inmediata de las funciones gerenciales” no está más en las manos de los propietarios, ello no significa la separación de la gerencia y la propiedad, sino más bien la “separación de las *funciones* gerenciales” de la propiedad”. “En virtud de su propiedad”, Weber vio, “el control sobre las posiciones gerenciales puede descansar en las manos de los intereses de propiedad por fuera de la organización como tal” (Zeitlin 1974: 1077-1078)

El argumento de Zeitlin apunta a destacar que la separación de la propiedad y el control no ha implicado la desaparición de la clase dominante. Y, al respecto, los entrelazamientos de directorio han sido vistos como dispositivos que juega un rol importante en la unidad política del mundo corporativo, lo que permite hablar de cierto “comportamiento de clase”. Mizuchi, en su trabajo titulado *The Structure of Corporate Political Action* (1992) demostró que los grupos corporativos cohesionados son políticamente más poderosos que los que presentan menos unificación. Los análisis del capítulo 6 y 8 de este libro demuestran la existencia de un “círculo interno”, que tienen un mayor grado de confluencia política que el resto. Se observa, por ejemplo en el capítulo 9, que las redes entre las 57 firmas estudiadas pueden ser vistas en una relación de centro/periferia, en función de

que un pequeño grupo puede ser considerado como el núcleo central de la red⁵. Los análisis demuestran que las compañías que están empleando la posición de centro son más proclives a tener comportamientos políticos similares y esto retroalimenta sus grados de poder político. Es decir, que el grupo de compañías que forman parte de este núcleo interno son más efectivas en influir sobre decisiones políticas que les son favorables, así como inhibir legislaciones que pueden dañar sus metas, otorgando o restando apoyo a campañas políticas.

Por esta razón, el análisis de Mizruchi considera que los directorios cruzados juegan un rol importante las redes de interdependencia económica entre compañías. Su modelo teórico es el modelo interorganizacional de cohesión de clase, que se basa en que:

“Los teóricos de clase creen que las relaciones entre firmas como los entrelazamientos de directorio contribuyen a la cohesión de clase. Los teóricos de las organizaciones argumentan que las relaciones entre firmas como los entrelazamientos corporativos son respuestas organizacionales a las incertidumbre ambiental, especialmente a la interdependencia (de recursos). Lo que yo planteo, es que, siguiendo a los teóricos de la interdependencia, las relaciones entre firmas puede ser también un factor determinante de la cohesión de clase” (Mizruchi 1992: 10)

⁵ La distinción entre grupos centrales y periféricos radica en el grado de integración que tienen las firmas con respecto a las redes que se construyeron. En virtud de reconocer si acaso mayor centralidad dentro de las redes implica una mayor similitud de comportamiento político, Mizruchi antes realizó un análisis de la centralidad de las 57 firmas en cinco redes diferentes: contribuciones políticas compartidas con otras compañías, relaciones de constricciones de mercado [*market constraint relations*], tenencia de accionistas en común y relaciones de directorio cruzado directas e indirectas. Luego, a los puntajes de la red de contribuciones políticas compartidas con otras compañías se les aplicó un análisis de regresión con los puntajes de centralidad de las cuatro redes restantes. Así, una firma con mayor centralidad es una firma con un mayor número de conexiones con firmas que también ocupan un lugar central dentro del conjunto de las redes (Ver capítulo 9 en Mizruchi, 1992).

7. Centralidad

Uno de los proyectos pioneros en la observación de las elites económicas, fueron los trabajos de Schwartz y Mariolis sobre los directorios cruzados en Estados Unidos. Los sociólogos generaron una base de datos que incluía a las principales 500 empresas industriales, y las principales 250 firmas comerciales y financieras entre 1962 y 1973, que incluía el nombre de todos los directores completando una nómina de 13.574 directores.

Uno de los primeros análisis de redes en este ámbito fue el de Mariolis (1975), quien se propuso demostrar que las firmas con un mayor grado de centralidad dentro de la red de conexiones corporativas tienen mayores niveles de poder; en efecto, Mariolis encontró que los mayores bancos comerciales de Estados Unidos estaban bien representados entre las principales compañías del mismo país. Como señala Mizruchi: “El estudio de Mariolis generó la pregunta sobre como los entrelazamientos operan como mecanismos de control.” (Mizruchi 1996: 282), abriendo la pregunta de que estos mecanismos son capaces de potenciar los niveles de influencia económica de las firmas que colocan a sus directores en otras.

En el plano del análisis, fue particularmente notoria la publicación del trabajo de Schwartz y Mintz (1981) que empleando esa base de datos, ocupó la distinción teórica de Granovetter entre lazos fuertes y lazos débiles. La base de su argumento era que los cruzamientos de directorio que involucran a los altos ejecutivos de tiempo completo eran considerados vínculos fuertes, mientras que aquellos entrecruzamientos que involucraban a directores no-ejecutivos de medio tiempo eran considerados de lazo débil. Posteriormente, a las principales compañías fueron examinadas en función de su centralidad, empleando la medición de Bonacich. Los sociólogos encontraron una correlación muy alta entre la prueba de Bonacich de la centralidad de las compañías y su tipo, descubriendo que la red intercorporativa norteamericana demostraba un patrón generalizado de

“centralidad bancaria”, ya que los bancos eran las empresas con mayor centralidad en la red, tanto por la medición de los lazos débiles como de los lazos fuertes. (Scott 2000: 99)

VII. Redes de Directorios y Gobierno Corporativo

Con el surgimiento de las sociedades por acciones [*joint ventures*] se hace necesario ver que el control estratégico de una corporación puede residir sobre un grupo diferente de sus propietarios legales. De esta forma como una sociedad por acciones puede ser controlada por sus gerentes, por un grupo minoritario de accionistas, por un grupo mayoritario de accionistas o lo que ha propuestos más recientemente el sociólogo británico John Scott, lograr el control por medio de una constelación de intereses. Es importante rescatar el salto que ha habido en las formas de propiedad y control, ya que mientras que a comienzos de la revolución industrial la tónica era que los propietarios concentraban el control estratégico y del día a día de una corporación, en la actualidad la función de control estratégico, administración y propiedad han tendido a disociarse.

Con la aparición de la sociedad por acciones, el gobierno corporativo se vio fuertemente influenciado por grupos de interés que logran el control estratégico por medio de los directorios cruzados. Esto se explica por la razón de que a la vez que las grandes compañías sumaban a un número mayor de propietarios, los que tenían mayor control eran los directores y gerentes, mientras que los propietarios y accionistas eran relegados a un plano más marginal desde el punto del control de las firmas.

Sobre este tema, es interesante rescatar de Davis (1991) sobre los mecanismos de coordinación del gobierno corporativo frente a amenazas externas. Su trabajo aborda particularmente cómo los gerentes adoptan la estrategia de la “píldora venenosa”, usada por la mesa directiva para dificultar la compra hostil de la firma

cuando hay un interés de compra. Esta estrategia impacta provocando un aumento dramático del precio que el comprador tendría que pagar, lo que expresa un conflicto estructural de intereses entre los grupos ejecutivos y de accionistas. No obstante, la propagación de la pastilla venenosa obliga a los accionistas a negociar la expropiación con los gerentes y directores (Davis 1991: 587).

Davis demostró que la centralidad de una firma en la red de directorios cruzados está relacionada positivamente con la adopción de la píldora venenosa. De acuerdo con los cálculos del autor, las firmas con 3 entrelazamientos adoptaban la píldora con una tasa 73% mayor que las firmas sin entrelazamientos (Davis 1991: 605), y aquellas con 14 entrelazamientos tenían una tasa 3 veces mayor de adopción de la píldora frente a las que no tenían ninguno. Esta tendencia también se vio reforzada con las firmas que tenían un mayor nivel de contactos con otras firmas, concluyendo que: “La centralidad en las redes de entrelazamientos está positivamente asociada con la tasa de adopción de la píldora venenosa” (Davis 1991: 608), lo que evidencia, por otro lado, que las redes de entrelazamientos operan como un mecanismo de la cohesión de la elite de directores.

VIII. Proceso de Financiarización

La idea de que el capitalismo moderno se sostiene en la relación entre distintas formas de capital, específicamente industrial y financiero, se remonta a Hilferding (1981), quien ofreció una base analítica para comprender que una de las principales tendencias del capitalismo moderno es la imbricación entre las elites financieras e industriales (Carroll 2008: 44). Es así como Hilferding ya a principio de siglo XX hablaba de la importancia de comprender la existencia del “capitalista financiero”, cuyo rol se basaba en las relaciones de propiedad desde la banca hacia la industria, actor que tenía el poder de fomentar o inhibir el desarrollo de los proyectos industriales.

Recientemente, una publicación del Centre for Research on Socio-Cultural Change de la Universidad de Manchester planteó una nueva agenda de investigación entorno a la reproducción de las elites económicas plasmada en la publicación *Remembering Elites* editada por Mike Savage y Karell Williams. El objetivo de esta iniciativa, se resume en el siguiente comentario:

El propósito es desarrollar una nueva agenda de investigación y no sostener un punto de vista fundamentalista de que “nada ha cambiado”, y de que simplemente tenemos que redirigir las concepciones tradicionales entorno a las nociones de los *old boys clubs* y del poder burocrático. Por el contrario, necesitamos entender la dinámica y la naturaleza “móvil” de las elites del presente, las cuales no pueden ser entendidas adecuadamente con el uso de herramientas empíricas ya establecidas y argumentos, como por ejemplo, los *directorios cruzados*. (...) En términos de estrategia intelectual, nuestra mayor preocupación es de conectar la teoría de las elites con un análisis social del dinero, finanzas y poder, que se enfoca en la aparición de un nuevo tipo de intermediario que actúa como bróker (generalmente financiero) entre distintos campos de acción (Savage y Williams 2008: 3).

La financialización es el escenario actual caracterizado por elites que están directamente involucradas en un proceso de crecimiento económico regulado por intermediarios financieros. Como se señala en la cita anterior, este enfoque problematiza los estudios de directorio cruzado. En vez de observar al director externo, los autores plantean el análisis de del intermediario financiero, sobre el cual se dice que:

Uno de los desarrollos más relevantes del capitalismo actual es el incremento del número de intermediarios financieros bien remunerados cuyo rol no es el la gerencia de “hombres y cosas” al interior de las jerarquías corporativas, sino que el intercambio y el manejo de los flujos monetarios a través de *market tradings*, y acuerdos corporativos cuyas

utilidades incrementan las cifras de los empleados ricos (Savage y Williams 2008:10)

De acuerdo con lo anterior, para entender a las nuevas elites económicas se deben aplicar nuevas preguntas, por ejemplo, analizando las estrategias que emplean los intermediarios para incrementar el valor de las acciones de una compañía a través de operaciones bursátiles. De este modo, el intermediario financiero viene a formar parte del enriquecimiento y renovación de las elites, toda vez que forma parte integral de la cadena de reproducción de la riqueza ya existente y la producción de riqueza nueva. Los intermediarios, en este sentido, son el conjunto de asesores financieros que emplean las firmas y las personas para incrementar su riqueza en el contexto de coyunturas económicas de extrema rapidez y fluidez, generando nuevas firmas y fusiones, vendiendo y comprando filiales, entre otras estrategias. Sin embargo, visto de este modo, el intermediario financiero es ajeno al gobierno corporativo toda vez que no actúa sobre la firma a través del directorio.

Lo anterior debe ser puesto en contexto con relación a la discusión sobre directorios cruzados. Actualmente en Inglaterra el patrón de intercambio de directores no está dominado por las finanzas, en efecto, hoy solamente el 22% de todos los directores-no-ejecutivos fueron o están empleados en alguna entidad financiera (Froud et al 2008: 169). Esta tendencia resulta más llamativa aún si se considera que desde los últimos 30 años las principales empresas financieras han aumentado su nivel de participación sobre los rendimientos de las principales corporaciones: “El poder financiero y la vieja distinción entre compañías industriales y financieras ha sido reelaborada. Las finanzas ya no son más un interés de control, si bien han devenido en una forma de generar utilidades” (Froud et. Al., 2008: 169-170).

A esto habría que sumarle que los entrelazamientos corporativos que habían preocupado a las generaciones anteriores de investigadores académicos ya son ahora completamente marginales, por ejemplo, para el 2005 solo el 6% de todos los directores de las compañías británicas ocupaban posiciones de directorio en

otros lugares, y solamente el 8% de todos los directores externos eran miembros de directorio en otras compañías simultáneamente. Esto confirma la tendencia ya comentada; que en Inglaterra el patrón de intercambio de directores se ha reducido y que el intercambio de directores ya no es una forma tan clara de lograr influencia en el gobierno corporativo.

La investigación encabezada por Froud et al (2008) ofrece una guía para observar cómo el proceso de financialización ha impactado en la configuración de los directorios. En primer lugar, los autores detectan una baja en la presencia del mundo financiero en los directorios, y esto lo demuestran a partir de la comparación entre los resultados de la investigación de Scott y Griff en 1976 citado en el trabajo de Froud et. al. en la que se señaló que el 37% de los directores externos provenía tenía o tuvo un cargo directivo en alguna de las 50 principales firmas financieras. Hoy en día, en cambio, según Froud et al A partir de una muestra de 150 directores no ejecutivos, 22% estaban actualmente o habían ocupado un cargo como director en los servicios financieros.

Luego, Froud y su equipo recalcan sobre otro dato (ver figura 9.1): al 2005, la proporción de directores en todas las compañías registradas en el Reino Unido que participaban simultáneamente en dos o más directorios era solamente el 8%. Por otro lado, el 80% de todos los directores solamente estaban afiliados a un directorio (Froud 170).

Considerando el declive de la representación del sector financiero en los directorios de las principales 100 y principales 250 compañías transadas en la Bolsa de Valores de Londres al año 2005 y, además, la baja proporción de directores que participan simultáneamente en dos o más directorios, Froud y sus colegas encuadraron el problema de otra manera. En vez de medir la participación en múltiples directorios de la totalidad de los directores y ejecutivos de las compañías, los sociólogos decidieron observar la cantidad de intercambio de

directores que presentan las compañías FTSE100⁶, FTSE250 y las organizaciones no gubernamentales y de beneficio. Los investigadores, luego del análisis de redes, realizaron una entrevista por muestreo a 150 directores para conocer algunos aspectos de su carrera profesional, encontrando una alta tendencia hacia el “reciclaje” de ejecutivos seniors y/o retirados.

Con respecto a los sociogramas, estos describen que: a) globalmente, el primer sociograma (figura 9.2) demuestra que hay una alta magnitud de intercambio de directores entre las FTSE100 de dos maneras, en primer lugar, que el 60 de las FTSE100 tienen algún director senior o retirado de otra compañía como director no ejecutivo y que, en segundo lugar, 40 de las 100 principales compañías comparten al menos un director no ejecutivo senior en común⁷. B) el segundo sociograma (figura 9.3) expresa la importancia que tienen los vínculos de intercambio entre los directores ejecutivos senior de las FTSE100 y las FTSE250, ya que se observa que al 2005 el 30% de las FTSE250 tenían un ejecutivo en su directorio como director no ejecutivo. En cuanto al tercer sociograma (figura 9.4), se demuestra que entre las principales 100 compañías existe una tendencia a que a mayor número de intercambio de directores, a su vez existe mayor participación de los directores senior (en algunos casos después de haberse retirado) en organización sin fines de lucro y de beneficencia:

Un gran número de gerentes senior de las FTSE ahora están siendo intercambiados antes de retirarse a través de cargos como directores no ejecutivos; así tan importante, la encuesta por muestreo de carreras también muestra como el gobierno ha abierto nuevas opciones para directores no ejecutivos para esos ejecutivos después de jubilarse; de igual modo, el mundo de las FTSE100 no está herméticamente cerrado pues se

⁶ Acrónimo que se pronuncia “footsie” para denominar a las principales compañías que transan en la Bolsa de Valores de Londres. En este sentido, FTSE100 se emplea para denominar a las principales 100 compañías y FTSE250 para referirse a las principales 250.

⁷ Froud et al (2008) primero generan tres sociogramas en que analizan los intercambios de directores externos entre empresas. Vale notar que además, esta medición consideró una muestra de 150 entrevistados.

conecta a través de intercambio de personal con capas medias y organizaciones sin fines de lucro. (Froud et al 171)

Estas redes demuestran que las principales empresas siguen empleando la estrategia de intercambio de altos ejecutivos, principalmente, la captación de ejecutivos retirados que pasan a ocupar el puesto de directores-no-ejecutivos, así se ve que “el trabajo de director-no-ejecutivo es lo que haces entre los 50 y los 70 (años de edad)” (Savage y Williams 2008: 172) De este modo, la figura 9.2 demuestra que existe altos patrones de intercambio entre las grandes compañías y, complementado con la entrevista de carreras que demuestra una alta movilidad ocupacional entre altos directores, se descubre que estos intercambios se realizan antes o después de su retiro, así como también se generan incorporaciones de directores a organizaciones no gubernamentales y a empresas de menor escala.

Posteriormente a los sociogramas, el estudio de Froud et. Al. describe un estudio de caso, en que los investigadores señalan que la implantación de un director externo en los directorios puede lograr que se cumplan determinadas reglas del mercado de acciones, específicamente, que se hagan efectivas las ventas de las empresas cuando se genera una oferta adecuada dentro del mercado de capitales (ley de “todo está a la venta” [*everything for sale*]). Este análisis demuestra que los directores externos pueden lograr que los directorios controlados familiarmente se abran a las ofertas económicas. Esto se debe a que los directores externos introducen una nueva cultura adentro de la organización, aportando con elementos externos.

Volviendo sobre el problema de la financialización, el director externo asiste a la ley de los mercados desregulados, en donde todo está a la venta, es decir, donde todas las empresas que se transan en la bolsa están destinadas a ser compradas y vendidas por medio del juego entre intermediarios financieros y directores externos. Es así como los autores Savage y Williams, W. Carroll y Froud et. al. problematizan a las nuevas elites económicas: ya no las ven como a la vieja elite del poder, establishment conservador fuertemente enraizado entre las finanzas y la industria, sino que como un grupo una “coalición distributiva” de directores

externos y de agentes financieros que se mueven a través de las jerarquías corporativas cambiando seguidamente de trabajo, buscando lograr que las sociedades por acciones jueguen el juego de la compra/venta de acciones – y ganar bonificaciones a partir de ello. Como señalan Froud et. al., en el caso de los directores externos senior o ya retirados, estos actores cumplen el rol de inyectar sobre el gobierno corporativo el ánimo de ceder a las oportunidades de venta de la sociedad.

Intermediarios financieros

Como ya se señaló, el proceso de financialización está caracterizado por una cada vez mayor presencia intermediarios financieros. En un trabajo reciente, Olivier Godechot (2008) indagó sobre la capacidad que tienen los jefes de la sala de negociaciones [Head of dealing rooms] para generar movimientos colectivos al interior de instituciones financieras. Si bien el trabajo de Godechot no constituye expresamente un análisis formal de redes, por medio de una metodología mixta de entrevistas y observaciones logra demostrar como los intermediarios financieros entre firmas logran concentrar una gran cantidad de contactos y una alta habilidad para organizar equipos, en el que el jefe representa un eslabón indispensable.

Para el caso francés, estos actores se encuentran situados entre los profesionales del mundo de las finanzas mejor remunerado, son individuos altamente poderosos y bien pagados. Los movimientos colectivos son una estrategia de presión de un líder que consiste en “abandonar” el barco junto a toda la tripulación cuando las condiciones de la empresa no le resultan favorables. Los jefes de las mesas de negociaciones son actores que operan como “emprendedores internos” [internal entrepreneurs], que innovan coordinando una parte importante de la fuerza de trabajo al interior de áreas específicas de una entidad financiera: sala de negociaciones, departamento de acciones [equities], derivados de renta variable [equity derivatives] y derivados de crédito [credit derivatives] (Godechot 2008:

145). Así, el jefe de la mesa de negociación es un ejecutivo que no necesariamente tiene representación en el directorio, pero que tiene la capacidad de vincular estructuralmente diversas organizaciones operando como un eslabón de gran importancia:

El jefe de la sala de negociación hará conexiones que son tanto fuertes como diversificadas. La organización del trabajo asegurará que la centralidad que descansa al centro del organigrama sea efectiva. Debido a esta centralidad relacional, el jefe de la sala de negociación está mejor ubicado para planear movimientos colectivos. Él se convierte en un intermediario indispensable entre contactos separados por “hoyos estructurales” [Burt, 1992], entre los que él puede competir a su favor. (Godechot 2008: 153)

Por esta razón, los jefes de las sala de negociaciones disponen del capital social necesario como para establecer negociaciones con sus superiores y cultivar una vasta clientela. La construcción de un capital social, en este sentido, es indispensable. No obstante, vale la pena aclarar que:

El trabajo organizacional y de gerencia no es solamente un proceso técnico desplegado en orden de incrementar la productividad material. Es también una estrategia para administrar el capital social e ir construyendo una posición indispensable al interior del grupo. Este proceso es, en cierto grado, similar al aspecto de los agujeros estructurales del capital social descrito por Burt (1992). (Savage y Williams 2008: 152)

En suma, una de las principales actividades de los jefes de la sala de negociación puede resumirse del siguiente modo:

Un jefe de la sala de negociación debe manejar su capital social de un modo tanto estratégico como práctico, un arte que no puede ser reducido a un mero número de principios. No solamente deben su propio capital social de un modo que le permita ingeniar movimientos colectivos sino que además, en su relación con sus jefes deben transformarlo en un capital

simbólico. Ellos deben lograr que sus propios jefes, los máximos ejecutivos bancarios en el sentido tradicional de la palabra, crean que ellos son básicamente los delegados de un fuertemente cohesionado equipo de negociadores que están todos dispuestos a abandonar el buque si sus condiciones no son respetadas: y esa creencia de cohesión es usualmente más efectiva que la real cohesión del equipo (Savage y Williams 2008:158).

Entre algunas de las estrategias empleadas por estos intermediarios financieros, están la preocupación de ir generando una división del trabajo lo suficientemente específica como para que cada trabajador no logre tener una visión global del negocio y, de ese modo, usurpar las cuotas de poder que han sido ganadas por el jefe. Así también, a través de su capital social, los emprendedores internos ganan control de una parte sustantiva de los recursos productivos de una compañía, en la medida que pueden mover esos activos de una compañía a otra, por ejemplo, su know-how y contactos personales con los clientes y socios. Alguna de las consecuencias relevantes de este fenómeno es que pone en entredicho la forma tradicional de control por medio de la mesa de directores, debido a que los emprendedores internos, sin necesariamente tener propiedad de la compañía, logran controlarla cuando tienen el poder de presionar para moverse de una compañía a otra e incluso y/o luego de un movimiento grupal, fundar sus propias compañías de *hedge funds*.

El trabajo de Godechot permite ver que al interior del mundo financiero existen figuras no directamente representadas en los directorios ni en la propiedad directa de las compañías pero que, no obstante, tienen el suficiente capital social y económico como para controlar a las compañías desde adentro. En un sistema de redes, estos individuos pueden ser puntos nodulares aunque, no obstante, carezcan de representación formal en las nóminas de propiedad y control, ya que no son ni directores ni accionistas -son nodos que actúan enlazando "agujeros estructurales". El poder social de estos actores radica en la variedad de sus contactos tanto el interior de la compañía como hacia afuera con otras organizaciones y clientes; a su vez, el poder económico de ellos descansa en su

poder de negociación, traducido en bonificaciones, que se desprenden de su poder social y de la eventual capacidad de dejar la compañía, llevándose a un equipo de negociadores.

IX. Conclusiones a modo de Recapitulación

Las elites constituyen un campo del saber per se. En principio, el concepto ha sido empleado para designar a los “notables” dentro de una nación, considerándolo como líderes sobresalientes que logran influir, primordialmente, a través de diversos canales políticos. Sin embargo, desde un comienzo estaba la sospecha de que actores no propiamente políticos influían sobre la conducción de los estados modernos -por ejemplo, la influencia de los empresarios y los militares sobre decisiones presupuestarias de una nación. En este sentido, los estudios de redes sociales, que también se constituyeron como campo metodológico per se, han tenido la preocupación de analizar las distintas formas de relación que existe entre la elite económica.

Antes de hacer converger a los estudios de elite económica con los métodos de redes sociales, vale la pena aclarar que las elites económicas son distintas de las clases económicamente dominantes; estas últimas generalmente se miden utilizando esquemas de estratificación social como los diseñados por Goldthorpe (Crompton 1994). Por el contrario, en la identificación de las elites económicas es necesario combinar el análisis de las redes de propiedad y las redes de directorio para determinar los niveles de influencia de los actores sobre la economía, para lo cual es útil considerar la disociación entre propiedad y control y, por otro lado, las distintas formas de control estratégico que existen en el contexto de sociedades por acciones con muchos propietarios que están pugnando por imponer su influencia.

De este modo, la convergencia entre los estudios de redes sociales y de elites económicas han tenido distintas entradas. Particularmente, en el presente trabajo se revisaron redes de propiedad entre accionistas y redes de directorios cruzados entre empresas, demostrándose algunos interesantes resultados.

En el campo de directorios cruzados, se señalaron diversos tipos de estudios. Cabe rescatar, por ejemplo, uno en que demuestra cómo el gobierno corporativo se ve afectado por las redes de directores: aquí sobresale el estudio de Davis (1991) sobre la adopción de las píldoras venenosas de parte de los directores de las compañías ante la amenaza de una expropiación violenta – no acordada por los directores.

Las redes de propiedad revisten gran interés dado que sirven para comprender los modos en que los accionistas, por ejemplo a través de las financieras, participan indirectamente en el control estratégico de las economías. Esto implica que sin tener el control directo de las corporaciones, influyen sobre estas últimas en la medida en que sus intereses de control están distribuidos a lo largo de un gran número de corporaciones en una economía – por ejemplo, combinando propiedades de acciones en el mercado de la producción de materias primas, entidades financieras, combustibles y transportes. En este caso, resultad de interés el trabajo de Burt (1980).

Además, es fértil la combinación del estudio de redes de propiedad, de directorio y de parentesco; de este modo es como Zeitlin y Ratcliff (1988) generaron un análisis del núcleo interno de la elite chilena previa a la reforma agraria a la que denominaron “kinecon group”, que se estructura combinando propiedades agrarias, bancarias, industriales; participando en sus directorios y en su administración como gerentes; y formando parte de algunas de las familias tradicionales ya emparentadas desde tiempos de la Independencia. Este análisis es probablemente el único trabajo empírico que se ha realizado con el ánimo de identificar al núcleo interno de la reproducción de la elite económica en Chile.

En el caso de otros estudios de elites dominantes, el trabajo de Burt (1980) abordó la forma en que las empresas reducen su incertidumbre ambiental por medio de la cooptación de actores en diferentes sectores de la economía. Otro antecedente que fue señalado son los trabajos de William K. Carroll (2008) sobre las elites corporativas canadienses, que también fueron estudiadas a partir del análisis de redes de directorios.

Por último, es importante rescatar como el proceso emergente de financialización ha problematizado los estudios tradicionales de vínculos de directorio cruzado en el Reino Unido. Dos antecedentes caben rescatarse: en primer lugar, el descenso de la representación del sector financiero en las redes de directorios cruzados y el segundo, el descenso del total de directores de todas las empresas registradas en el Reino Unido que participan simultáneamente en dos o más directorios. A partir de esto, Froud et al (2008) ofrecieron otra manera de encuadrar el fenómeno de los vínculos de directorio cruzado, observando las redes de directores entre empresas en el Reino Unido y comprobando la incorporación de directores externos senior en el gobierno corporativo para afectar al gobierno corporativo y llevar a las empresas a que jueguen el juego de que “todo está a la venta”. Apoyándose en lo planteado por Savage y Williams (2008), los autores proponen una agenda para conocer cómo las elites económicas se producen y reproducen gracias a la figura de los intermediarios financieros y directores externos, grupos que supuestamente forman parte de una “coalición distributiva” que no necesariamente constituye una clase económica en el sentido más tradicional.

En ese línea, el trabajo de Olivier Godechot (2008) muestra cómo al interior del mundo financiero existen figuras no directamente representadas en los directorios (no son directores ni accionistas) y que, no obstante, tienen el suficiente capital social y económico como para incidir fuertemente sobre el mundo económico conformando una “elite financiera”. Desde el punto de vista de un sistema de redes, probablemente estos individuos sean puntos nodulares aunque, supliendo lo que Burt ha señalado como “agujeros estructurales”. Como se mencionó, el poder de dichos actores radica específicamente en la variedad de sus contactos

tanto el interior de la compañía como hacia afuera con otras organizaciones y clientes, a la vez, o de ellos descansa en su poder de negociación, traducido en bonificaciones, que se desprenden de su poder social y de la eventual capacidad de dejar la compañía, llevándose a un equipo de negociadores.

X. (Algunas) Propuestas para el Proyecto “Cartografía social e histórica de la elite económica en Chile y su contexto político entre 1980 y 2010”

1. Conceptualización de la Elite: Constelación de Intereses

Es necesario rescatar el concepto relacional de elite propuesto por Scott. Según el autor, la elite económica es un entramado interorganizacional de posiciones de propiedad y control que ejerce su influencia por medio de una *constelación de intereses*. Es importante destacar que Scott considera un error el limitar la identificación de la elite a las posiciones de autoridad en las organizaciones, ya que sobre una institución pueden ejercer influencia otros grupos o individuos que no necesariamente estén directamente representados en el directorio – pe los intermediarios financieros. Por esta razón, es una buena solución el ir combinando los análisis de propiedad económica (accionistas), de redes de directores (directores múltiples, directores ejecutivos y directores no ejecutivos) y d intermediarios financieros para generar hipótesis entorno a los individuos y grupos que logran ejercer un mayor grado de influencia sobre el mundo corporativo.

Una propuesta de hipótesis puede ser que la constelación de intereses es la forma en que los grupos económicos ejercen influencia sobre el conjunto del mundo corporativo, propagando redes de propiedad (redes de accionistas directos e indirectos) y de directorio (cruces directos e indirectos). Sin embargo, este análisis debería completarse observando el peso de los intermediarios financieros para conocer la relevancia de las elites financieras en la consolidación del poder

económico en Chile. De este modo, quienes se ubican al centro de la constelación (accionistas, directores e intermediarios financieros) constituirían el núcleo de la elite corporativa chilena.

2. Análisis de Centralidad

Una vez que se tengan las redes de directorio, será posible generar un análisis de centralidad, posicionando al centro de la red a aquellas compañías que tengan una mayor cantidad de intercambio de directores y en la periferia, a las que tengan menos conexiones. Este tipo de análisis puede servir para observar a) tipo de empresa que se ubica al centro de la red (institución financiera, retail, productiva) y b) si existe relación entre rentabilidad y tamaño económico con el número de intercambios de directorio.

La centralidad de una firma (medida como su número de intercambio de directores) puede ser relacionada con el análisis de su centralidad dentro de redes de propiedad (al centro se ubican las empresas que forman parte de un grupo económico, es decir, que comparten un grupo compacto de accionistas). De este modo, se lograría ver si existe relación entre redes de propiedad y de directores en el mundo corporativo chileno.

3. Análisis de Cliques

Por medio del análisis de directorios cruzados y de redes de accionistas, también será posible establecer la existencia de “cliques” o subredes y su desarrollo en el tiempo. Este tipo de dato sirve para identificar a los subgrupos de la elite corporativa en el tiempo y para ir conociendo los modos en que la elite corporativa

ha ido incorporando a nuevos miembros o ha ido estableciendo alianzas. En un primer plano, se pueden conocer los cliques de directores (subgrupos de directores) y, en otro plano, el de los propietarios (subgrupos de accionistas). Esto se puede complementar por medio del análisis de los miembros que vinculan a dos o más “cliques”, de modo que estos actores pueden llenar los *structural holes* sirviendo como hilos conductores entre distintos grupos empresariales. Identificando a estos actores se puede revelar, también, a aquellos miembros que actúan como articuladores entre los distintos órganos principales de la economía chilena.

4. *Comportamiento Político y Redes de Propiedad y Directorio*

Necesariamente, el análisis de redes de propiedad y de directorio deben tener un correlato con el del sistema político, ya que los grupos económicos presionan, de un modo u otro, para que las instituciones favorezcan al funcionamiento correcto de la economía. Mizruchi entrega una estrategia para conocer la manera en que las redes de directorio influyen sobre la similitud en el comportamiento político, entendido como apoyo a las mismas campañas electorales e iniciativas políticas. Para el caso, un análisis de los grupos económicos debe considerar cómo estos grupos incorporan en su directorio a personas que tienen o han tenido participación en diversos cargos políticos (ejecutivos, judiciales o legislativos) y/o participan o han participado en la dirección de algún instituto ideológico (think tanks). Al respecto, se puede generar la hipótesis de que a mayor presencia de capitales extranjeros, mayor es el interés de las compañías de asimilar a los agentes políticos en su directorio para aprovechar su capital social y político. Otro tipo de hipótesis, es que en sectores problemáticos (retail y/o energético), existe una mayor tendencia a incorporar a miembros del mundo político con el fin de obtener legitimidad.

5. *Redes Mixtas de Propiedad y de Directorio*

Un análisis mixto que incluya redes de accionistas y de directores puede ser complementado con un análisis de redes parentales, lo cual sería replicar la estrategia de análisis de Zeitlin y Ratcliff (1988) entorno a la clase dominante chilena. Relacionando los directorios, los vínculos de propiedad y los vínculos familiares se iría reconstruyendo el “kinecon group”, es decir, al núcleo duro de la reproducción de la elite en Chile. *Para este caso, no obstante, se necesitaría disponer de datos genealógicos y del registro civil que sirvieran para conectar parentalmente a los directores y propietarios.*

6. *Intermediarios Financieros y Directores Externos*

El trabajo de Savage y Williams (2008) y de Froud et. Al. (2008) ofrecen una problematización entorno a las elites económicas a la luz del proceso emergente de financialización. Este proceso, según los autores, se basa en que a las elites económicas se integran a un escenario dominado por una nueva clase de actores, entre ellos, el intermediario financiero y el director externo. El intermediario financiero es un agente que está encargado de realizar operaciones al interior de las firmas financieras vinculando a distintas facciones de la elite, pero que que no necesariamente tiene representación en el directorio ya que no son accionistas ni son directores. Estos actores, tienen un gran acervo de capital social y económico, no obstante, no aparecen directamente en la representación formal de jerarquías de la elite financiera, aunque probablemente actúen en directa relación con ella. *Desafortunadamente, en el presente proyecto, este tipo de análisis estará nublado ya que los datos recolectados consisten en nóminas de accionistas y directores de grandes empresas y no contemplan jerarquías intermedias – como las jefaturas de salas de negociación.*

Por otro lado, el director externo, es un actor que ingresa selectivamente en el directorio de una compañía para introducir en ella la posible decisión de vender y, que por tanto, afecta en el gobierno corporativo. Puede ser un ejecutivo ya retirado de otra compañía financiera y que ingresa en el directorio para afectar en el proceso de toma de decisiones. Para el caso chileno, una forma de observar este tipo de dinámica es observando la trayectoria ocupacional de los directores y relacionarla con las decisiones económicas que han tomado las empresas durante y después de su participación en el directorio. Una propuesta de hipótesis es que hay compañías que toman la decisión de venderse, fusionarse con otra o disolverse una vez que ingresa un director externo en ella y, de este modo, es posible conocer también quienes son los directores que tienen mayor influencia sobre el gobierno corporativo de las principales empresas chilenas.

Bibliografía

- Allen, M.P.** 1974 'The structure of interorganizational elite cooptation: interlocking corporate directorates': *American Sociological Review* 39 pp. 393-406.
- Berle, AA y Means, GC** 1932 *The Modern Corporation and Private Property*: Macmillan.
- Bottomore, T** 1993 *Élites and society*: Routledge.
- Burt, R.S.** 1983 *Corporate Profits and Cooptation*: Academic
- Burt, R.** 1980 'Cooptive Corporate Actor Networks: A Reconsideration of Interlocking Directorates Involving American Manufacturing', *Administrative Science Quarterly*, 25(4), pp. 557-82.
- Carroll, W.** 2008 'The corporate elite and the transformation of financial capital: a view from Canada' en *Remembering Elites*, Savage, M y Williams, K eds.: Blackwell Publishing pp 44-63.
- Crompton, R.** 1994 *Clase y estratificación: una introducción a los debates actuales*, Tecnos, Madrid
- Davis, A et al.** 1941 *Deep South* Chicago: University of Chicago Press.
- Davis, G.F.** 1991 'Agents without principles? The spread of poison pill through the intercorporate network'. *Admin. Sci. Q.* 36: 583-613
- Froud, J. et. Al.** 2008 'Everything for sale: how non-executive directors make a difference', en *Remembering Elites*, Savage, M y Williams, K eds.: Blackwell Publishing pp 162-186
- Granovetter, M** 1974 *Getting a Job*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Godechot, O.** 2008 'What do heads of dealing do? The social capital of internal

- entrepreneurs' en *Remembering Elites*, Savage, M y Williams, K eds.: Blackwell Publishing pp 145-161.
- Hilferding, R.** 1981[1910] *Finance Capital*: Routledge
- Mariolis, P.** 1975 'Interlocking directorates and control of corporations: the theory of bank control'. *Soc. Sci. Q.* 56: 425-39
- Mills, C.W.** 2005 *La elite del poder*. Fondo de Cultura Económica
- Mizruchi, M.** 1996, 'What do interlocks do? An analysis, critique, and assessment of research on interlocking directorates': *Annual Review of Sociology*, Vol. 22 (1996) pp. 271-296.
- 1992, *The Structure of Corporate Political Action, Interfirm Relations and Their Consequences*: Harvard University Press
- Orstein, M.D.** 1984 'Interlocking directorates in Canada: intercorporate or class alliance?' *Administrative Science Quarterly* 29: 210-31
- Pennings, J.M.** 1980 'Interlocking Directorates': Jossey-Bass
- Pfeffer J, Salancik G.R.** 1978 *The External Control of Organizations: A Resource Dependence Perspective*: Harper & Row.
- Porter, J** (1965), *The Vertical Mosaic*, Toronto: University of Toronto Press.
- Scott, J** 1997 *Corporate Business and Capitalist Classes*: Oxford University Press
- 2000 *Social Network Analysis*: Sage, London.
- 2008 *Modes of power and the re-conceptualization of elites*, en *Remembering Elites*, Savage, M y Williams, K eds.: Blackwell Publishing pp 27-43
- Mintz, B, Schwartz M.** 1981 'The Structure of Intercorporate Unity in American Business' *Social Problemas*, Vol 29, N 2.
- Thompson JD, McEwen WJ** 1959 'Organizational goals and environment: goal-setting as an interaction process': *American Sociological Review* 23 pp. 23-31
- Undurraga, T.** 2011 *Rearticulación de grupos económicos y renovación ideológica del empresariado en Chile 1980-2010: Antecedentes, preguntas e hipótesis para un estudio de redes*. Documento de trabajo, Universidad Diego Portales.
- Warner, WL. y Lunt, PS** 1941 *The Social life of a Modern Community*, New Haven, CT: Yale University Press
- Zajac E.J.** 1988 'Interlocking directorates as an interorganizational strategy': *Acad. Manage. J.* 31: 428-38.
- Zeitlin M.** 1974 'Corporate ownership and control: the large corporation and the capitalist class'. *American Journal of Sociology* 79: 1073-119.
- Zeitlin M. y Ratcliff RE** 1988 *Landlords & Capitalists: The Dominant Class of Chile*. Princeton University Press.