

# EL PELIGROSO PODER DE LAS GRANDES CORPORACIONES

«...los que poseen el país deberían gobernarlo».

**John Jay**, presidente del Tribunal Supremo de Estados Unidos entre 1789 y 1795.

«Este ya no es un gobierno del pueblo, para el pueblo y constituido por pueblo. Es un gobierno constituido por las corporaciones, de las corporaciones y para las corporaciones».

**Rutherford B. Hayes**, 19.º presidente de los Estados Unidos entre 1877 y 1881.

## 1. INTRODUCCIÓN

En las últimas décadas, en paralelo al crecimiento y consolidación del poder económico y social de las grandes empresas, hemos asistido a un prodigioso plan de marketing global financiado por las mismas tendente a presentarlas, a los ojos de la ciudadanía, con un rostro amable y benéfico. La ofensiva se ha realizado en todos los frentes posibles: promociones culturales, patrocinios deportivos, subvenciones sociales..., incluso se ha coqueteado con causas ecologistas. El lema con el que estas empresas se presentan en la actualidad en sociedad es el de la *responsabilidad social corporativa*, también llamada *responsabilidad social empresarial*, que puede definirse como la contribución activa y voluntaria al mejoramiento social, económico y ambiental por parte de las empresas, generalmente con el objetivo de mejorar su situación competitiva y valorativa, y con ello, su valor añadido.<sup>1</sup>

A esta visión apologética de la gran empresa cabe contraponerle el resultado de las investigaciones críticas de infinidad de científicos sociales, que han puesto de manifiesto las variadas prácticas delictivas o inmorales en que puede incurrir este tipo de empresa: concertación de precios, espionaje industrial, patentes abusivas, obsolescencia programada de los productos, falsedad contable, evasión fiscal, blanqueo de dinero sucio, contaminación de los ecosistemas, esquilmación de los recursos naturales, quiebras fraudulentas, sobornos a políticos, promoción de golpes de Estado..., etcétera. También grupos de activistas sociales han contribuido a desenmascarar los casos de publicidad engañosa, como en el caso de la empresa Nike: el Tribunal Supremo de California dictaminó que Nike podía ser procesada por publicidad fraudulenta, después de que se descubriera que las declaraciones de la empresa en defensa de las condiciones de trabajo en el extranjero eran un mero “discurso comercial”.

No obstante nada de todo ello ha conseguido trastocar, por el momento, la hegemonía cultural que ha venido disfrutando la *big business*<sup>2</sup> hasta el presente en el mundo occidental. Hasta tal punto sus altos directivos son conscientes de esta situación, que uno de ellos, Charles E. Wilson, llegó a realizar una arrogante afirmación que se hizo mundialmente famosa: «*Lo que es bueno para la General Motors es bueno para los Estados Unidos*».

Pero cada vez es más difícil mantener esta ficción. Cuando estalló la actual crisis financiera en 2008, varios Estados se vieron obligados a socorrer económicamente a algunos grandes bancos que

---

<sup>1</sup> <[http://es.wikipedia.org/wiki/Responsabilidad\\_social\\_corporativa](http://es.wikipedia.org/wiki/Responsabilidad_social_corporativa)>

<sup>2</sup> Expresión inglesa que significa ‘gran empresa’.

se encontraban en apuros, poniéndose al descubierto las fabulosas remuneraciones que habían estado percibiendo los altos directivos que los habían llevado a la quiebra; la opinión pública, como era de esperar, se escandalizó sobremanera, allí y también en Europa, pues en nuestro continente se dio el mismo problema.

Por ejemplo, en 2006, Richard S. Fuld, Jr., director general de Lehman Brothers (banco de inversiones cuya quiebra es considerada como la antesala de la crisis) percibió 40,5 millones de dólares, incluida una bonificación en efectivo de 6,25 millones de dólares, 10,9 millones en acciones restringidas<sup>3</sup> y 10,1 millones en opciones.<sup>4</sup> Al final de ese año, su participación global en la compañía tenía un valor aproximado de 930 millones de dólares. Casi lo mismo puede decirse de otros directores generales como James E. Cayne de Bearn Stearns, Lloyd C. Blankfein de Goldman Sachs, Stanley O'Neal de Merrill Lynch, John J. Mack de Morgan Stanley, Charles Prince de Citigroup o Kenneth Lewis de Bank of América, las grandes empresas financieras que fueron protagonistas de la crisis en Estados Unidos.

El escándalo moral que suscitan estos inmensos 'paquetes de incentivos' se agrava si consideramos el contexto social en el que se producen: por poner de nuevo el ejemplo de Estados Unidos, antes de que estallara la crisis de 2008 vivían en ese país casi 40 millones de personas por debajo del nivel de pobreza, y casi 46 millones no tenían seguro de enfermedad.

Además, el dinero no deja de fluir cuando estos rufianes cesan en sus funciones, ya que cada vez más compañías aplican los 'paracaídas de oro': se dice que el consejo de administración de Exxon (y sus accionistas) le ofrecieron al consejero delegado Lee Raymond un regalo de despedida de 357 millones de dólares. Y esto sucede con independencia de los resultados económicos de la compañía, como por ejemplo ocurrió con Bruce Rhode, consejero delegado y presidente del gigante de alimentos envasados ConAgra, que ganó más de 45 millones de dólares durante sus ocho años en la compañía y se llevó a su hogar 20 millones cuando se retiró en 2005: bajo su liderazgo, el precio de las acciones de ConAgra cayó un 28 por ciento, 9.000 empleados fueron despedidos y la compañía cerró 31 plantas. Este es sólo uno de los muchos casos que se podrían citar.

No cabe duda que esta situación también plantea un problema económico que hasta ahora había recibido poca atención entre el gran público: el de la responsabilidad de los altos directivos por su gestión. Si las cosas van bien, el valor de las acciones de la empresa suben, y también el valor de sus opciones sobre acciones; si las cosas van mal, tienen paquetes de 'jubilación' sumamente generosas a los que recurrir, mientras que los accionistas de la empresa, y en circunstancias extremas los contribuyentes, sufren el grueso de las pérdidas. Indudablemente, esto constituye un claro ejemplo de lo que el sociólogo Wright Mills denominó en el pasado, al estudiar el comportamiento de los altos directivos de las empresas americanas, como el triunfo de la *«irresponsabilidad organizada»*.

Así no es de extrañar que tras estrenarse como ministro, Luis de Guindos asegurase que el Gobierno *«va a vigilar muy estrechamente toda situación de exceso»* en las grandes empresas, tanto desde el punto de vista de los márgenes de beneficios como de las remuneraciones de consejeros y

---

<sup>3</sup> Las *acciones restringidas* se conceden condicionadas a objetivos económicos o a la permanencia en el puesto en un plazo.

<sup>4</sup> Una *opción de compra* es un título que otorga a su poseedor el derecho –pero no la obligación– a comprar un activo a un precio especificado en o antes de una fecha de expiración predeterminada. Si las acciones suben de valor, resulta sumamente rentable ejercer este derecho.

altos directivos.<sup>5</sup> Que sea precisamente un político conservador quien haya decidido atajar el problema, revela dos cuestiones fundamentales: 1) que el problema es realmente grave, y 2) que es falso que la economía capitalista sea una ‘meritocracia’, es decir que remunerar a los agentes económicos en función de sus talentos y capacidades. No es sólo que el ‘darwinismo social’ sea moralmente reprochable, es que es una falacia.

Ello dirige el foco de atención no sobre los resultados del funcionamiento de la gran empresa, sino sobre sus administradores. Estos *corporate rich*,<sup>6</sup> considerados como la nueva élite de los negocios, son además los detentadores de la mayor concentración de poder económico privado de la historia, como enseguida tendremos ocasión de demostrar. Pero el gran público sólo conoce de los mismos lo que la literatura o el cine de Hollywood ocasionalmente se digna a ofrecer, o más a menudo las revistas de papel *couché* con motivo de alguna boda o evento social similar. Una persona razonablemente curiosa –y últimamente, indignada- encontraría muy interesante que se pusiese la lupa sobre este grupo humano para entender de dónde extrae su poder y cómo lo gestiona.

Este documento tiene la pretensión de explicar ambas cosas.

## 2. TIPOS DE EMPRESAS

La figura del alto directivo va indisolublemente ligada a la de la sociedad anónima: ella lo dio a luz y de ella extrae su poder. Por tanto se hace necesario explicar antes cuáles son los rasgos distintivos de este tipo de empresa. Veámoslo.

Existen tres tipos de organización de una empresa: empresa individual, asociación y sociedad anónima. Una **empresa individual** es una empresa propiedad de un individuo o una familia, en la cual los activos (inversiones) y pasivos (deudas) de la empresa son los activos y pasivos personales del propietario. Un propietario único tiene *responsabilidad ilimitada* por las deudas y otras obligaciones de la empresa. Esto significa que si la empresa no puede pagar sus deudas, sus acreedores tienen el derecho a embargar los activos personales del propietario para satisfacer sus demandas.

Muchas empresas empiezan como empresas individuales y después, conforme se consolidan y crecen, cambian su forma de organización. Sin embargo, con frecuencia los negocios como restaurantes o talleres pequeños, se mantienen como propiedad única a lo largo de toda su vida.

Una **asociación** es una empresa con dos o más propietarios, llamados socios, que comparten el capital del negocio. Por lo general, el contrato de este tipo de sociedades estipula cómo se tomarán las decisiones y cómo se compartirán los beneficios y las pérdidas. A menos que se indique lo contrario, los socios tienen responsabilidad ilimitada, al igual que en la empresa individual.

Sin embargo, es posible limitar la responsabilidad de algunos socios, llamados *socios con responsabilidad limitada*. Al menos uno de los socios, conocido como socio general, tiene responsabilidad ilimitada para las deudas de la empresa. Por lo general, los socios con responsabilidad limitada no participan en la toma de decisiones cotidianas de la asociación; esto lo hace el socio general.

---

<sup>5</sup> *Público*, 3/IX/2012. Disponible en <<http://www.publico.es/dinero/441698/de-guindos-quiere-vigilar-los-sueldos-de-los-directivos-de-las-grandes-empresas>>

<sup>6</sup> Expresión inglesa que significa ‘ricos corporativos’.

A diferencia de una empresa individual o de una asociación, una **sociedad anónima**<sup>7</sup> es una empresa con entidad legal distinta a la de sus propietarios. Las sociedades anónimas pueden tener propiedades, endeudarse y celebrar contratos. Pueden entablar demandas y ser demandadas. Generalmente se gravan con impuestos con reglas diferentes de las que se aplican a otras formas de organización de empresas.

La característica más destacada de este tipo de empresas reside en el hecho de que la participación social se incorpora en un título: la *acción*. En otras palabras, para convertirse en socio es preciso adquirir una acción; en principio, por el pleno ejercicio de los derechos individuales, basta una sola acción, que representa una fracción autónoma y no divisible del capital de la empresa. Sin embargo, normalmente una persona determinada posee un cierto número de acciones, que cuando es elevado será llamado un paquete de acciones.

Cada acción da derecho a su tenedor a una participación igual en la propiedad de la empresa. En casos típicos, cada acción da derecho al mismo monto de beneficios y un voto en asuntos de control de la empresa. Las acciones ordinarias representan un *derecho residual* sobre los activos de la compañía. Los propietarios de estas acciones tienen derecho a cualquier activo de la compañía que sobre después de hacer frente a todas las obligaciones financieras de la empresa. Al rendimiento ofrecido por las acciones se le denomina *dividendo*. Estos pagos de dividendos no son obligatorios por contrato y, por tanto, no se llaman pagos de intereses. El consejo de administración de la empresa determina a su criterio el pago de estos dividendos, en función del comportamiento económico de la empresa: pueden ser altos, bajos o nulos. Por ello las acciones se conocen también como *renta variable*.

Una ventaja de la sociedad anónima radica en que es posible transferir (comprar o vender) la propiedad de las acciones sin trastornar la empresa. Otra ventaja es la *responsabilidad limitada*, que significa que si la compañía no cumple con el pago de sus deudas, los acreedores pueden embargar los activos de la empresa, pero no pueden hacer lo mismo con los activos personales de los accionistas. En este sentido, una sociedad anónima cumple la misma función que un socio general de una asociación, y sus accionistas participan como socios con responsabilidad limitada.

*Empresas individuales, asociaciones y sociedades anónimas en Estados Unidos (1974)*

	Número		Ingresos de negocios		Beneficio neto	
	Millares	Porcentaje del total	Miles de millones de dólares	Porcentaje del total	Miles de Millones de dólares	Porcentaje del total
<b>Empresas individuales</b>	10.874	78,2	328	9,2	46	22,9
<b>Asociaciones</b>	1.062	7,7	139	3,9	9	4,5
<b>Sociedades anónimas</b>	1.966	14,1	3.090	86,9	146	72,6
Total	13.902	100	3.557	100	201	100

Fuente: **Richard A. Stevenson**, *Fundamentos de finanzas*, México, ed. McGraw-Hill, 1983, p. 21.

Las primeras sociedades anónimas conocidas se formaron en Amsterdam y Londres, en el siglo XVII para el intercambio comercial con las colonias de ultramar, y se llamaron empresas en comandita por acciones y comandita simple. Ese término ha caído en desuso.

<sup>7</sup> En Estados Unidos se las denomina corporaciones (*corporations*).

### 3. *La sociedad anónima como instrumento de centralización del poder económico.*

Fijémonos en la tabla estadística de más arriba. Un vistazo a la misma nos revela un claro mensaje: las sociedades anónimas, que constituían poco más del 14% de las empresas estadounidenses en 1974, acaparaban en ese mismo momento casi el 90% de los ingresos empresariales y más del 72% de los beneficios netos.<sup>8</sup> En consecuencia, podemos afirmar que la sociedad anónima es un formidable instrumento de concentración del capital.

Históricamente la sociedad anónima ha impulsado la utilización de las más modernas y complejas tecnologías dentro del ámbito de la propiedad privada, financiaciones que, por su alto coste, no eran fácilmente accesibles a los otros tipos de empresas. Para entender por qué, es necesario que veamos primero cuáles son las vías de financiación empresarial.

En primer lugar, hay que distinguir entre fuentes de fondos internas y externas. El **financiamiento interno** surge de las operaciones de la empresa, principalmente por la retención de los beneficios obtenidos. El **financiamiento externo** ocurre siempre que los administradores de la compañía tienen que obtener fondos de prestamistas o inversores externos. Si una compañía emite bonos o acciones para financiar la compra de planta y equipos nuevos, esto es financiamiento externo.

Vemos entonces que para las empresas individuales y para las asociaciones, las únicas vías de financiación son la interna y, dentro de la externa, el recurso al endeudamiento, ya sea con los bancos o emitiendo bonos. En el primer caso (la financiación interna), se obtienen muy escasos fondos para la asunción de inversiones ambiciosas. En el segundo caso, el aumento del endeudamiento genera para la empresa unos serios inconvenientes.

En efecto, si la empresa se endeuda con los bancos tendrá que tolerar que estos se inmiscuyan en sus negocios, quienes están en disposición de imponer la política de inversiones a la empresa (no hay nada que un empresario odie más, incluso más que a un sindicalista). Si, en cambio, la empresa emite bonos el índice de endeudamiento (o de apalancamiento) no podrá ir más allá de un determinado umbral de seguridad: un endeudamiento excesivo condenaría a la empresa a la quiebra si su tasa de beneficios resulta por debajo el interés que paga por sus préstamos.

Las sociedades anónimas, además de estas posibilidades de financiación, cuentan con tres importantes ventajas para la obtención de fondos: 1) pueden ampliar su capital mediante la emisión de acciones, 2) por ser sociedades de responsabilidad limitada, los ahorradores que inviertan en ellas sólo podrán perder el dinero empleado en comprar las acciones, y 3) las acciones son fácilmente negociables en Bolsa, por lo que sus titulares pueden recuperar su dinero con facilidad. De esta manera han podido captar el creciente ahorro de las sociedades modernas de una forma inédita en la historia.

Se comprende así el enorme potencial de crecimiento de las sociedades anónimas, y que estas hayan acabado por convertirse en la forma jurídica típica de las grandes empresas capitalistas. Hablar hoy de sociedades anónimas es hablar de grandes empresas, técnicamente avanzadas, y que emplean a un gran número de trabajadores. Se deduce de ello que las posibilidades de expansión de una empresa no se basan sólo en la correcta inversión en las opciones más rentables, sino también en la captación de recursos de financiación más barata y conveniente posible.

---

<sup>8</sup> Los beneficios netos son los ingresos menos los costes totales, los intereses a pagar por las deudas adquiridas y los impuestos.

Estos resultados se mostraron ya en fecha tan temprana como el siglo XIX, cuando un estudioso tan sagaz como Karl Marx llamó la atención de que las sociedades anónimas estaban agudizando, aún más, la contradicción fundamental del sistema económico capitalista: este, por una parte, encuentra su fundamento en el trabajo coordinado de muchos trabajadores despojados de la propiedad de los medios de producción y obligados a trabajar los unos con los otros, siendo los bienes producidos por ellos intercambiados en un mercado que tiende a cubrir la totalidad del planeta; por otra parte, sin embargo, los bienes producidos permanecen como propiedad de los pocos detentadores del capital que se apropia de los frutos del trabajo social.

A partir de la agudización de esta contradicción, generada por el capital en acciones, Marx identifica en la sociedad anónima *«la potencial eliminación de la propiedad del capital», «la supresión del capital como propiedad privada en el contexto del modo de producción capitalista»* y, en consecuencia, *«un momento necesario de transición en la transformación del capital en propiedad de los productores, pero ya no como propiedad privada de productores individuales, sino como propiedad de productores asociados, como propiedad social inmediata»*.

Este proceso de concentración económica no termina ahí. Puesto que las sociedades anónimas son personas jurídicas, ello les permite asumir participaciones de capital del mismo modo como lo puede hacer una persona física, por lo que se abre la posibilidad de formación de **grupos de sociedades** (*holdings*) ligadas entre sí mediante diferentes tipos de vínculos. Hoy día, pues, la figura característica del accionista no es el accionista físico sino el grupo capitalista.

Estos grupos de sociedades son importantes por dos circunstancias. Por una parte, porque constituyen el esqueleto jurídico de las grandes **multinacionales**, de las que se dice que son, con razón, un 'poder supranacional privado'. Por sociedad o empresa multinacional debe entenderse un conjunto de sociedades o establecimientos constituidos de diferentes formas, con personalidad jurídica distinta y autónoma (asociadas) o sin personalidad jurídica autónoma (subsidiarias o filiales), pero siempre gobernadas por una estrategia unitaria y un poder de control centralizado, localizado generalmente dentro de un Estado nacional (Estado de origen). Este tipo de empresas, aunque de orígenes muy remotos, se expande en el siglo XIX y comienzos del XX, cuando se origina un flujo de inversiones directas<sup>9</sup> desde los países industrializados hacia los subdesarrollados (fase colonial del imperialismo moderno), y crece exponencialmente en la segunda mitad del siglo XX, cuando las inversiones se dirigen entre países desarrollados.

Hoy día, las compañías multinacionales surgen en la escena de la historia contemporánea no sólo como protagonistas de un nuevo modo de gobernar el mercado y los factores productivos, o como canales de transmisión de tecnología y filosofías organizativas avanzadas, sino también como portadoras de intereses concretos y de modelos nuevos de control, presión y prevaricación del marco político y económico de los países que las acogen. El dilema que se le plantea a los estudiosos e historiadores es el de comprender cómo y por qué estas empresas han alcanzado unas dimensiones y unas capacidades de penetración tales en los mercados mundiales, como para superar con éxito cualquier obstáculo que se les presente en su camino ascendente.

Además, con el desarrollo de las compañías multinacionales la frontera de las relaciones entre Estado-gobierno y gran empresa tiende a desplazarse a favor de esta última, y con este

---

<sup>9</sup> En economía internacional se distingue entre 'inversiones de cartera', dirigidas a la adquisición de títulos (bonos o acciones) de países extranjeros, e 'inversiones directas' que implican la adquisición, por parte de la empresa que invierte, del control sobre las decisiones de la empresa extranjera, así como la transferencia de recursos de tipo administrativo, tecnológico, organizativo, etc.

desplazamiento, el movimiento obrero, como fuerza sindicalmente organizada, corre el riesgo de verse englobado o superado.

Por último, los grupos de sociedades son también importantes porque han sido el instrumento de penetración y dominio de la **banca** sobre el resto de empresas. Los bancos, efectivamente, mediante la compra de acciones, se han convertido, junto a familias y Estados, en uno de los principales propietarios de las acciones de las grandes sociedades anónimas en todo el mundo.

En 1910, el marxista Rudolf Hilferding escribió sobre esta fusión del capital bancario y el industrial –lo que denominó ‘capital financiero’. En última instancia, según su previsión, unos pocos bancos terminarían por ejercer «*el control sobre toda la producción social*». Sin embargo, esta previsión no se ha cumplido, pues con la excepción de unos pocos países, como Alemania o Bélgica, el sector financiero no es el propietario mayoritario de acciones.

Para hacernos una idea del alcance de todas estas transformaciones, tengamos presente que si en 2007 el PIB<sup>10</sup> mundial se estimó en 47 billones de dólares, ese mismo año las 250 compañías más grandes del mundo tuvieron una cantidad total de ventas que superó los 14,87 billones de dólares, equivalente a casi un tercio del PIB global, y una cifra que supera el PIB de Estados Unidos o de la Unión Europea (13,2 billones y 13,74 billones, respectivamente). Solamente las primeras 100 compañías habían registrado ventas por valor de más de 9,72 billones de dólares, y las ventas sumadas de las primeras cinco compañías (Wal-Mart, ExxonMobil, Royal Dutch Shell, British Petroleum y General Motors) fueron de casi 1,5 billones de dólares, una cifra superior al PIB de todas las naciones con excepción de siete de ellas.

También el poder dentro de la comunidad financiera global está extraordinariamente concentrado. No sólo en mercados como Estados Unidos (que tiene 50 billones de dólares en activos) y Europa (aproximadamente 30 billones de dólares), que controlan 140 billones de dólares de los mercados globales de capital, sino en las instituciones individuales que dominan dentro de esos mercados. De acuerdo con la revista *Forbes*, en 2007 había 21 bancos y otras instituciones financieras que manejaban activos por un valor de al menos un billón de dólares. Las 50 instituciones financieras más importantes del mundo poseían colectivamente 48,5 billones de dólares en activos (más de un tercio de los activos globales totales). Las 100 compañías más grandes poseían más de dos quintos de dichos activos: 60,4 billones de dólares.

Digamos, por último, que este proceso de centralización económica se ha acelerado extraordinariamente en los últimos 30 años, y que además se ha distribuido desigualmente en el espacio: la mayoría de estas megacompañías tienen su base en Estados Unidos y Europa, y en menor medida, en Japón.

#### 4. DISTRIBUCIÓN DEL PODER ENTRE LOS ORGANISMOS DE LA SOCIEDAD ANÓNIMA

Como hemos visto en las sociedades anónimas cada socio dispone de tantos votos como acciones posea. Pero se aplican dos principios básicos para agilizar la gestión de las empresas: en caso de divergencia decide la mayoría y las decisiones comprometen al conjunto de los socios.

Sin embargo se ha establecido, como protección de las minorías, el principio de que las decisiones son adoptadas colectivamente en **asambleas** convocadas específicamente para el efecto, donde todos los accionistas cuentan con el derecho de palabra y de discusión. Pero estas asambleas son

---

<sup>10</sup> El PIB o ‘producto interior bruto’ es el valor monetario de todos los bienes y servicios producidos durante un año.

consideradas válidas aún en los casos en que esté presente sólo una parte de los socios (bastaría la presencia de un socio portador de un número suficiente de títulos); los participantes deciden luego por mayoría. Estos porcentajes (llamados respectivamente *quórum* constitutivo y deliberativo) dependen de las diferentes legislaciones estatutarias y de la importancia del tema en el orden del día (asambleas ordinarias o extraordinarias).

El principio mayoritario contiene el germen de las contradicciones que conducen, sucesivamente, a la gradual expulsión de los accionistas minoritarios de la dirección económica de las sociedades anónimas. La norma, introducida con la intención de asegurar una gestión eficiente, se vuelve, por el contrario, un instrumento de posibles abusos al conducir ineluctablemente a una organización oligárquica de las sociedades.

La atribución del poder de decisión a una cuota parcial del capital permite la formación de un bloque dominante que no se preocupa de las opiniones de los demás, gobierna de un modo autoritario la empresa y acaba utilizando el patrimonio colectivo en favor de sus propios intereses. Por ejemplo, un gran accionista podría obligar a la corporación para hacer negocios con otra empresa, que también controla, en condiciones desventajosas. Este tipo de auto-tratamiento, denominado *tunneling*,<sup>11</sup> es una preocupación generalizada sobre el gobierno corporativo de los accionistas dominantes. O un accionista dominante puede simplemente disfrutar los beneficios, el poder y el prestigio de funcionamiento de la corporación negándose a dar paso a gerentes mejor cualificados - un problema de gobierno corporativo llamado "atrincheramiento". Según La Porta, López de Silanes y Shleifer, el control de las grandes sociedades por parte de los accionistas mayoritarios afecta a los grandes sectores empresariales de prácticamente todos los países, excepto Alemania, Japón, el Reino Unido y los Estados Unidos. Pero en todo el mundo las empresas pequeñas y medianas están sometidas a un control de este tipo.

Pero, además, el hecho de que las asambleas sean válidas aún en los casos en que está presente sólo una minoría de los accionistas, aumenta progresivamente la dispersión de los títulos entre el vasto público y favorece el absentismo de los pequeños inversionistas, quienes son conscientes de su impotencia para tomar decisiones dentro de la sociedad. La deserción de las asambleas facilita el predominio de quienes detentan la mayoría relativa, ya no absoluta, de las acciones. Más aún, cuando el capital está muy fraccionado, es suficiente un paquete de acciones correspondiente a menos del 10% o, incluso, del 5% para garantizar un control seguro de la sociedad, como sucede en las grandes sociedades anónimas.

Durante este proceso, el principio que asigna un voto a cada acción sufre modificaciones en un sentido opuesto al mismo. Comienzan a emitirse acciones con voto diferenciado, reservadas a determinados socios, en las cuales un grupo financiero logra consolidar una mayoría precaria sin necesidad de realizar inversiones de gran monto.

También existen instrumentos legales que pueden ser utilizados para reforzar el control de las posiciones de minoría, frenando preventivamente las escaladas de grupos rivales mediante acaparamiento de acciones. Los poseedores de las participaciones más importantes constituyen a menudo una alianza mutua, reuniendo sus acciones en un sindicato de voto, es decir, ellos se comprometen a reunirse antes de las asambleas para organizar una estrategia. Las acciones serán entonces confiadas a un representante común, encargado de votar y que asume normalmente el papel del presidente del sindicato.

---

<sup>11</sup> La traducción literal sería 'construcción de túneles'.



Los socios reunidos en asambleas eligen a los **administradores** y, si es necesario, los revocan antes del vencimiento del plazo, situación que se produce tan sólo cuando no ha sido posible obtener una honorable dimisión. La distribución del poder entre los dos organismos ha ido cambiando en el curso de la historia, orientándose hacia un progresivo refuerzo de los organismos administrativos; es decir, hacia una situación que permite a los administradores controlar la mayoría en las asambleas aún sin ser accionistas de la empresa.

Los administradores expresan normalmente los intereses de los principales accionistas y, por tanto, de los grupos de poder en las asambleas y en el **Consejo de Administración**. El refuerzo del poder de los organismos administrativos es justificado con la exigencia de una mayor eficiencia: se argumenta que la competencia en el mundo de los negocios exige decisiones rápidas y expeditivas; además, conforme crece el tamaño de la sociedad, se complica el proceso de toma de decisiones, lo que obliga a utilizar los servicios de personas expertas en la administración. Ello da lugar, ulteriormente, a que el poder administrativo se reparta entre un *consejo de vigilancia*, elegido por los socios, y una dirección restringida, elegida entre uno o más miembros del consejo, formada por el presidente, director general y/o consejero delegado, denominada *comité ejecutivo*.<sup>12</sup> El resto de los miembros de la administración se reúnen algunas veces durante el año con el objeto de controlar la situación general de la empresa.

Este asalto al poder de las sociedades por los administradores se ha visto reforzado, por añadidura, por el hecho de que los organismos administrativos, formados por primera vez durante el acto de constitución de la sociedad, tiendan a renovarse mediante el método de la cooptación –es decir, por medio del voto de quienes forman parte de la administración.

En las sociedades anónimas se ha producido, pues, en muchos casos un divorcio entre, por una parte, la figura del empresario y, por otra, la del capitalista. En adelante, el gerente realizará la tarea de empresario –y se le remunerará con un salario- y los socios accionarios, la de capitalista –remunerados con la ganancia o dividendos. Alejado el capitalista de cualquier tarea en el campo de la organización o del progreso técnico, tiende a confirmarse la afirmación de Marx, según la cual para el capitalista *«el proceso de producción aparece tan sólo como una mediación inevitable, como un mal necesario para hacer dinero»*.

En definitiva; los accionistas en las grandes sociedades se reducen a espectadores de las luchas entre los grupos capitalistas rivales o a víctimas de acusadores profesionales que pululan en las asambleas, husmeando irregularidades y chantajeando a los administradores a cambio de jugosas transacciones. Se desvanece, pues, la credibilidad del argumento que sostiene el carácter democrático de las sociedades anónimas.

La eliminación del carácter soberano de la asamblea plantea ahora el problema de la protección de los pequeños accionistas, completamente indefensos dentro de la estructura de decisiones de las sociedades. La tutela de las minorías frente a los grupos de poder surge, entonces, como una cuestión central en el debate en torno al derecho de las sociedades anónimas.

Tienden a imponerse, pues, las soluciones que implican la instauración de órganos de control externos a la empresa: la revisión de la contabilidad por parte de auditores especializados, competentes e independientes. Se someten, además, las sociedades, sobre todo aquéllas presentes en la Bolsa, a la vigilancia de organismos públicos especiales, dotados de poderes represivos. La función de estos organismos va más allá de la protección de las minorías. Su objetivo es en realidad

---

<sup>12</sup> La figura del director general recibe en el mundo anglosajón en nombre de ‘chief executive officer’ (CEO).

salvaguardar el correcto funcionamiento de los mercados financieros, expuestos a las maniobras inescrupulosas de operadores dedicados al expolio de los incautos. El modelo utilizado ha sido el de la SEC estadounidense (*Securities and Exchange Commission*), fundada en 1934 tras la Gran Depresión.<sup>13</sup>

Otro problema, no menor, que plantean las grandes sociedades anónimas es el de determinar quién las gobierna en la práctica. La polémica ha sido suscitada por la escuela de pensamiento de los managerialistas,<sup>14</sup> que tiende a negar la influencia de los socios capitalistas en las decisiones de la gran empresa. Los motivos de esto son la dispersión del capital y la impotencia de los accionistas, o la exigencia de que las decisiones sean tomadas por personas competentes. Según ellos, el control es ahora asumido por los administradores, imbuidos de una *corporate conciousness*<sup>15</sup> que trata de conciliar los intereses de los socios capitalistas con los de los trabajadores, los consumidores y, sobre todo, con los del propio grupo en el poder.

Sin embargo, no es difícil demostrar que los rasgos capitalistas siguen caracterizando al sistema de las grandes sociedades anónimas. No sólo los administradores figuran todavía entre los máximos accionistas, en razón de que reciben además de sus altos sueldos una asignación de títulos de la sociedad; pero, más allá de los casos individuales, este sector entra a formar parte de la clase dominante, constituyendo uno de sus nervios centrales: la cohesión entre sus miembros estará reforzada por una serie de valores y costumbres comunes, difundidas en colegios, clubs y relaciones familiares que generan la conservación de esta especie, aún dentro de los necesarios recambios.

Por otra parte, las reglas de la competencia obligan a los administradores a perseguir siempre los máximos beneficios, al margen de su voluntad; de lo contrario, unos dividendos disminuidos estimulará a los pequeños accionistas a vender sus acciones, deprimiendo su cotización en Bolsa y abriendo la posibilidad de un salto por parte de un grupo rival, mediante una oferta pública de adquisición (OPA).<sup>16</sup>

## 5. EL PROBLEMA AGENTE-PRINCIPAL

Hemos visto que los administradores, en algunos casos, no son más que los accionistas principales de la compañía o bien sus hombres de paja (testaferros), que explotan los recursos de la misma para su beneficio. En los otros casos en los que la distribución de fuerzas dentro del grupo accionario está muy repartida, se recurre a un equipo de técnicos para que hagan de mediadores y árbitros de los conflictos existentes. Por tanto, el ascenso de una jerarquía autoritaria de *managers* no está completamente vinculada con el propósito de mejorar la eficiencia de la empresa –que busca agilizar la toma de decisiones por parte de los más competentes–, sino con la administración del poder en el seno de las grandes sociedades anónimas.

---

<sup>13</sup> En España tenemos la Comisión Nacional del Mercado de Valores.

<sup>14</sup> La expresión procede de la palabra *manager*, que en inglés significa gerente, administrador o director.

<sup>15</sup> Expresión inglesa que significa 'conciencia corporativa'.

<sup>16</sup> Una OPA tiene lugar cuando una persona (*oferente*), pretende adquirir acciones (u otros valores que puedan dar derecho a suscripción o adquisición de éstas) de una sociedad (*sociedad afectada*), cuyo capital esté en todo o en parte admitido a negociación en bolsa de valores, para de esta forma llegar a alcanzar, junto con la que ya se posea, en su caso, una participación significativa en el capital con derecho de voto de la sociedad. Se considera participación significativa la que iguale o supere el 30% del capital de la sociedad afectada. Además, una OPA obliga legalmente a toda persona que quiera hacerse con el control de una sociedad cotizada, a ofrecer a todos los accionistas de la misma la compra de sus acciones a un mismo precio. La idea que subyace a esta obligación es la de respetar el principio de igualdad entre accionistas, y la de evitar los perjuicios que les podría provocar la entrada de un nuevo accionista que cambie las "bases o reglas del juego" que regían la vida social.

Que esto es así, lo ha puesto de manifiesto toda una amplia literatura relativa al comportamiento gerencial de estos altos directivos, los cuales detentan el control de los recursos empresariales y poseen un gran peso en la fijación de los objetivos de la empresa. Estos estudios insisten en el conflicto existente entre la dirección y los accionistas, lo cual implica serias discrepancias que se traducen en costes para la empresa y que pueden contribuir negativamente a la valorización de la empresa en el mercado.

En economía financiera, al individuo u organización que acomete una inversión y asume unos riesgos pero delega o cede la autoridad de la toma de decisiones a otro individuo u organización, se le denomina **principal**, mientras que quienes asumen la autoridad en la toma de decisiones se llaman **agentes**. El problema agente-principal radica en que los agentes pueden no tomar las mismas decisiones que los principales habrían tomado si supieran lo que los agentes saben cuando toman sus decisiones. En casos extremos, los agentes pueden incluso actuar en contra de los intereses de los principales. Cuando esto sucede, se dice que existen '**costes de agencia**' para la empresa.

Podemos identificar seis problemas de agencia en la relación accionista-directivo:

1) *Esfuerzo insuficiente*. Este problema surge por la tendencia natural del directivo a poner menos empeño en su trabajo (por tanto, menor esfuerzo para crear valor) de lo que el accionista espera de él. Se manifiesta en aspectos tales como elusión de responsabilidades, dejación o incumplimiento de funciones, etcétera.

2) *Política de dividendos*. La dirección preferirá acudir a la autofinanciación en lugar de emprender nuevas emisiones de deuda, pues no deseará aumentar las posibilidades de fracaso de la empresa. El accionista, en cambio, preferirá que los beneficios no sean retenidos y le sea reembolsado en forma de dividendos. Por lo tanto, como se observa, el reparto de los beneficios puede enfrentar a la dirección con los propietarios de la empresa y, como consecuencia, dar lugar a un problema de sobreinversión.

3) *La miopía directiva*. El objetivo de los propietarios es maximizar el valor de la empresa a largo plazo en el mercado. Para cumplirlo, el accionista concibe la empresa y su generación futura de beneficios desde una perspectiva temporal amplia. Sin embargo, la actuación de los directivos en ocasiones es miope. Es decir, las decisiones de la gerencia no vienen determinadas por el largo plazo, sino que ésta tiene muy en cuenta el plazo temporal que va a permanecer en la empresa y las compensaciones que obtendrá. De ahí que el directivo prefiera emprender proyectos cuyo coste sea reducido y cuyos beneficios se realicen lo antes posible (preferencia por la resolución), frente a las inversiones más costosas y beneficiosas en un largo plazo (preferencia de los propietarios). Y de ahí también que tal diferencia de intereses se incremente cuando el retiro del directivo en la empresa esté próximo.

4) *El riesgo*. Los beneficios que obtiene la gerencia de la empresa (el sueldo, su empleo actual y futuro, las acciones u opciones que posee...) dependen fundamentalmente del éxito que alcance la misma. Por lo tanto, el riesgo que asume el directivo es elevado.

Este problema es más grave en el sector financiero que en otros sectores, donde muchas de sus inversiones tienen un claro componente especulativo. Por ejemplo, supongamos un banco de inversiones al que se le ofrece la oportunidad de participar en un proyecto que tiene una probabilidad muy elevada, del orden del 99/100, de generar un beneficio de 100 millones de euros, y una probabilidad muy reducida de 1/100 de generar una pérdida de 10.000 millones de euros. (El

dilema podría surgir, por ejemplo, a la hora de valorar la compra de títulos financieros tales como las hipotecas *subprime*, que precipitaron la crisis actual). En este caso, el valor previsto de la actividad empresarial es una pérdida de 1 millón de euros y el banco debería rechazarlo.<sup>17</sup> Pero ¿hará eso su director general? Supongamos que a él se le pagan 2 millones de euros al año, más una bonificación equivalente al 2% de los beneficios de la empresa. Si acepta la inversión, la posibilidad de que merezca la pena es del 99%; él ganará 4 millones de dólares (su salario más una bonificación de 2 millones de dólares). Si acepta la inversión y ocurre lo improbable, el banco tendrá que dar por perdidos 10.000 millones de euros, pero el director general seguirá embolsándose 2 millones. Desde luego, en determinadas circunstancias, un director astuto estará dispuesto literalmente a apostar el banco.

5) *La seguridad en el empleo*. La gerencia puede invertir en actividades específicas, estrechamente ligadas a sus habilidades y conocimientos, de manera que ésta sea una forma de presión para conseguir mayores compensaciones, o simplemente, mayor discrecionalidad en sus decisiones y seguridad en el empleo. Además, en muchas ocasiones y, ante el temor de ser sustituido, el directivo sigue un comportamiento en ‘manada’ de manera que toma las decisiones que la mayoría de los directivos están llevando a cabo, en lugar de tomar las decisiones óptimas para la empresa con base en la información privada que posee.

Por todo ello, la tasa de rotación de los directores generales suelen ser reducidas y dichos cambios directivos parecen estar relacionados con una gestión previa mediocre.

6) *Intereses privados*. Otro punto de divergencia entre la dirección y la propiedad es el distinto uso de los activos que hacen ambos agentes empresariales. De hecho, la dirección puede emplear inadecuadamente los activos de la empresa, por ejemplo, consumiendo *perquisites*<sup>18</sup> y, por tanto, gastando más de lo que el accionista le gustaría. Se entiende por *perquisites* aquellos consumos extraordinarios con carácter discrecional y normalmente no pecuniarios en los que se utilizan recursos superiores a los deseados por los accionistas, tales como el empleo de los coches de la empresa, la pertenencia a un club, el incremento del tamaño empresarial por encima del óptimo para obtener mayor prestigio profesional, la posesión de un *staff*<sup>19</sup> sobredimensionado, etcétera.

Así, mientras la dirección sólo consume parte de estos costes por su participación en el capital, se beneficia de la totalidad de las actividades que emprende.

Los problemas que hemos identificado en la relación accionista-directivo originan unos costes de agencia que, en última instancia, los soporta el accionista. Entre los instrumentos al alcance de los accionistas para reducir o anular estos costes, se encuentra la política de compensaciones al directivo, que persigue incentivar a la gerencia hacia la creación de valor empresarial, de forma que se consiga o retener al directivo que sea eficiente o atraer a otros cuyo nivel de eficiencia sea superior. Ello ha arrojado por resultado la formación de unas fortunas corporativas fabulosas.

Entre las políticas de compensación podemos destacar los pagos aparte del salario normal (*bonus*),<sup>20</sup> los incentivos a largo plazo (en función de los resultados en muchas ocasiones) y las

---

<sup>17</sup> Un poco de aritmética sencilla demuestra que la pérdida es de 1 millón:  $(99/100 \times 100.000.000) - (1/100 \times 10.000.000.000)$ . En efecto, el valor esperado de una sucesión  $e(1), e(2), e(3)...$  de eventos que tienen una probabilidad  $p(1), p(2), p(3)...$  de ocurrir, es igual a  $e(1) \times p(1) + e(2) \times p(2) + e(3) \times p(3) + \dots$ , como saben los que han estudiado estadística.

<sup>18</sup> Palabra inglesa que significa ‘gratificaciones’.

<sup>19</sup> Palabra inglesa que significa ‘personal’.

<sup>20</sup> Palabra inglesa que significa ‘prima’.

compensaciones basadas en acciones u opciones sobre acciones. Esto último es problemático, porque a medida que aumenta la propiedad accionarial de los directores, aumenta también su poder en el interior de la empresa y con esto, el fenómeno del ‘atrincheramiento’ de la dirección. Además, un directivo con una alta participación accionarial tendrá muchos incentivos para falsear los estados contables de la empresa, inflando los beneficios reales para conseguir una subida artificial del valor de las acciones; esto fue lo que ocurrió en Estados Unidos con escándalos sonados protagonizados por directivos de empresas tales como Enron, WorldCom y Adelphia, algunos de los cuales acabaron en la cárcel.

## 6. LA ÉLITE DE LOS NEGOCIOS Y LA ÉLITE DEL PODER

El ascenso de los altos directivos a posiciones de control de las grandes sociedades anónimas representa uno de las principales transformaciones del mundo de los negocios desde finales del siglo XIX y la primera mitad del XX. La senda de este cambio no fue uniforme, tomando lugar más pronto en Estados Unidos que en Europa o Japón. Resulta por ello comprensible que hayan sido precisamente científicos americanos los principales estudiosos del fenómeno, y que sea el inglés el idioma que haya provisto el vocabulario básico para su estudio e interpretación.

El hecho es que el mundo de las grandes empresas aparece ahora dominado por un puñado de hombres que representan una auténtica ‘élite de los negocios’. Es normal, pues, que los científicos sociales hayan considerado la necesidad de estudiar la historia social de esta élite como ingrediente necesario para comprender el desempeño económico de las empresas comandadas por ellos. Así, se ha estudiado sus orígenes culturales y sociales; su unidad y diversidad; y su integración en la llamada ‘élite del poder’.

El concepto de ‘élite del poder’ cobró celebridad a partir de un brillante estudio realizado por el sociólogo estadounidense Wright Mills, en el que analizaba al grupo minoritario de personas que, a su juicio, detentaban un enorme poder y dirigían los destinos del pueblo americano en la década de los 50 del siglo pasado. En ella incluyó a la ‘élite de los negocios’ formada por los altos directivos de las grandes sociedades anónimas, los ‘señores de la guerra’ —es decir, el alto mando de generales y almirantes responsables del ejército— y el ‘directorio político’ —el reducido núcleo de políticos que forman el poder ejecutivo de la nación. Pero este concepto hace referencia también a la creciente coincidencia de intereses entre las organizaciones económicas, políticas y militares; en la similitud del origen social y de visión de dichas jerarquías dominantes; en el contacto social y personal entre las mismas; y en el intercambio de miembros entre los tres grandes sectores.

Si Mills hubiera escrito su obra hoy, habría desviado su atención de la élite nacional estadounidense hacia un fenómeno nuevo y más importante: el surgimiento de una élite de poder global, un grupo humano que desempeña un papel similar en la jerarquía de la era global al papel que cumplió la élite del poder de Estados Unidos en los primeros diez años de esta nación como una superpotencia.

Según David Rothkopf, de las 6.000 millones de personas que habitaban el planeta a finales del siglo XX, había aproximadamente 6.000 que eran miembros de la élite del poder global. Y lo mismo que ocurría con la élite nacional estudiada por Mills, también esta heterogénea comunidad de liderazgo está conectada por una serie de ‘puertas giratorias’ que permiten entrar y salir por el mundo de las empresas, la política y el complejo militar-industrial.

Uno de los rasgos distintivos de esta élite del poder global —a la vez fascinante y perturbador— es su elevado grado de cohesión, y que difícilmente se observa entre los no privilegiados (habitualmente divididos en múltiples y chillonas sectas). Sus miembros gustan de reunirse en foros formales e

informales para establecer redes de contactos (*networking*), para cultivar relaciones y para compartir puntos de vista. Los más significados son el Foro de Davos, Bilderberg, la Comisión Trilateral, el Foro Bao de Asia, las reuniones de Padres e Hijos de Carlos Slim en América Latina, la Reunión Conjunta del FMI y el Banco Mundial, la Conferencia sobre Política de Seguridad en Munich, el Club de Madrid, las cumbres de Bohemian Grove, y las reuniones del Fortune Brainstorm en Aspen y de Allen & Company en Sun Valley. El carácter generalmente internacional de estas reuniones demuestra a las claras que el radio de acción de los intereses de esta élite no es nacional, sino planetario.

Pero ningún grupo ha experimentado la globalización en mayor medida y más rápidamente que el de los altos directivos de las grandes empresas. En muchos aspectos, estas élites han llegado a dominar y definir la élite del poder global –y los éxitos y desafíos asociados a ella. Impresiona saber que hay un grupo de poco más de 1.000 personas de la élite empresarial que controla 100 billones de dólares, dos tercios de los activos totales del mundo. En consecuencia, este grupo puede decidir en gran medida a qué proyectos asignar recursos, qué ideas financiar y quién tendrá la posibilidad de obtener grandes réditos en el futuro.

## 7. EL PODER DE LAS GRANDES SOCIEDADES ANÓNIMAS

La mayoría de los estudiosos reconocen en el crecimiento de la gran empresa un fenómeno histórico irreversible, aunque para algunos (los ‘administradores apologeticos’) se trata fundamentalmente de un factor de progreso y de cooperación, mientras que otros (los ‘críticos’) no dudan en calificarlo de proceso que comporta una serie de peligros económicos, sociales y políticos que debe mantenerse bajo control.

Se puede afirmar que la literatura apologetica contemporánea es la más abundante; ella, en su vértice más extremo, considera a la empresa, hoy multinacional, como el elemento de unificación económica, social y política del mundo, bajo las banderas de la abundancia y el progreso. Es después de la Segunda Guerra Mundial cuando se multiplica una literatura que celebra esta ‘responsabilidad social’ del gerente y que propone una institucionalización de dicho rol. Los escritos de los ‘apologetas’, hijos sobre todo de la posguerra, son el producto de un clima de desarrollo y de crecimiento acelerado de las economías occidentales. En estas elaboraciones se llega a delinear un sistema de empresa capaz de eliminar las contradicciones implícitas en su conducta y en su desarrollo.

Hay una segunda tendencia teórica que analiza de una manera más crítica la reciente evolución de la gran empresa, observando con preocupación el hecho de que la función empresarial haya sido asumida hoy por unos pocos *managers*, quienes de hecho, ante el tamaño de las grandes empresas, poseen un poder enorme e incontrolado, ya sea en el interior de la empresa, ya ante la sociedad; poder que nunca antes había sido ejercido por grupo económico alguno.

También algunos marxistas concuerdan sobre la estructura ‘managerial’ del poder en las grandes sociedades anónimas, aunque algunos de ellos ponen el énfasis en una estructura oligárquica cuyo poder es detentado por los *corporate rich*, un grupo social compuesto por grandes gerentes y los accionistas más importantes; estos, junto a la élite política y la militar, forman lo que se ha denominado la ‘élite del poder’.

Para los ‘críticos’ no posee mucha credibilidad la teoría de los ‘poderes compensadores’ (Galbraith), según la cual a las grandes empresas se contrapondrían otros dos poderes capaces de

contrarrestarlo: el Estado y las organizaciones sindicales. Este poder oligárquico funciona desequilibradamente no solamente en el mercado, sino también en términos sociales y políticos.

Son estos 'críticos' quienes han puesto sobre el tapete la cuestión de una posible reforma de los mecanismos institucionales que regulan el fenómeno de la gran empresa, ya sea en lo que respecta a las relaciones de poder en la empresa, como en lo que concierne a las relaciones entre empresas y sociedad, y en particular entre empresas y Estado.

En lo que se refiere a la reforma interna de la empresa, se apuesta por el funcionamiento de una 'democracia de empresa' ampliada a todos los participantes de la propia empresa (trabajadores, clientes, proveedores, etc.), en la que fundamentalmente los gerentes deberían ser responsables no ante los accionistas, sino ante los 'estados generales' de la empresa de la que forman parte los grupos sociales mencionados.

También en lo que respecta a la relación empresa-sociedad, se trata de poner en funcionamiento mecanismos que limiten el poder de mando y orienten las alternativas de la empresa en el sentido más adecuado a los objetivos de la comunidad nacional.

Muchos estudios parten del supuesto de que este nuevo orden tendría que surgir desde el reconocimiento de la importancia pública de la gran empresa y de la hegemonía de los objetivos generales de desarrollo de la comunidad nacional, por encima de los particulares de la empresa. De ahí la exigencia de una conducción consciente de la economía, de un plan nacional cuyas alternativas sean el resultado de un proceso democrático y que sea obligatorio para las empresas. El plan de la colectividad prevalecerá sobre el de la empresa, aunque no tendrá que tratarse de un plan rígidamente descriptivo sino limitado a las alternativas centrales, flexible y producto de procedimientos de negociación eficaces entre las partes sociales.

Pero nos parece que no es posible aceptar estos cambios sin cuestionar al mismo tiempo el papel central jugado por el personaje del alto directivo; este sería, en efecto, un elemento enteramente prescindible en el marco de una gestión democrática de la gran empresa. En primer lugar, porque como hemos visto al hablar de los costes de agencia, los accionistas necesitan del soborno pródigo y permanente para conseguir su lealtad y su pleno rendimiento. En segundo lugar, porque sus funciones son asumidas cada vez más por comités de especialistas responsables de los departamentos que integran la gran empresa. Y en tercer lugar, porque en vista de que el reclutamiento de la mayoría de los altos directivos se realiza por promoción interna dentro de la compañía, los méritos que parecen decisivos a la hora de decidir su éxito no son otros que los que caracterizan a todo arribista: su conformismo con respecto a la élite ya establecida y su habilidad para intrigar contra otros aspirantes al puesto; también, en cultivar las 'relaciones públicas', es decir en sonreír con frecuencia, escuchar a los otros, hablar de lo que interesa al interlocutor y hacerle sentir su importancia. El juicio del sociólogo Wright Mills a la figura del alto directivo no deja lugar a la simpatía: este realiza un sistemático *«sacrificio del yo en el mercado de la personalidad, con la única meta del éxito individual en el modo de vida corporativo»*.

La mayoría de los hombres se ven inducidos a suponer que, en general, los más poderosos y los más ricos son también los que más saben o, como suelen decir, 'los más listos'. En realidad, el saber y el poder no están necesariamente unidos dentro de los círculos directivos; y, cuando los hombres de saber entran en contacto con estos hombres poderosos, no lo hacen como iguales sino como asalariados. En la vida de un alto directivo todo conspira para hacer de él, en muchos casos, una personalidad mediocre: una enseñanza universitaria especializada y acrítica, el adoctrinamiento permanente desde que entra en la compañía, y un trabajo rutinario que le obliga prestar sólo oídos a

ideas resumidas y vulgarizadas, predigeridas y parciales. Son jefes en la era de la llamada telefónica, del *memorandum*<sup>21</sup> y el resumen.

El liderazgo corporativo no es, entonces, el que se construye sobre las cualidades morales e intelectuales del individuo, sino sobre aquellas otras que resultan más primarias y personales: el entusiasmo, el carácter dominante, la confianza en sí mismo..., etc. Estas cualidades, sin embargo, son ambiguas en sus resultados: convienen tanto para la construcción de una ‘personalidad eficaz’ de consejeros delegados honrados como de un *gángster* económico.<sup>22</sup>

## 8. EPÍLOGO

La actual crisis financiera, la más grave desde la Gran Depresión de los años 30 del siglo XX, al arrojar a los bancos de los países desarrollados en brazos del Estado, en demanda de préstamos para salir de su insolvencia, ha puesto de moda la cuestión de las nacionalizaciones de las grandes sociedades anónimas. Esto no es nuevo, pues ha ocurrido repetidamente en el pasado cada vez que se producía una crisis bancaria de gran magnitud. Pero la ideología liberal dominante siempre ha juzgado necesario volver a privatizar los bancos cuando las condiciones lo permitiesen: ello ha dado lugar a un ciclo constante de nacionalizaciones, privatizaciones y nuevas nacionalizaciones.

Para las fuerzas de izquierda, sin embargo, esto supone una nueva oportunidad para la nacionalización *permanente* del sistema del crédito y, además, influir en los consejos de administración de las empresas participadas por los bancos.

Para unos (los keynesianos) se trataría de recuperar uno de los rostros del Estado interventor: la del Estado empresario. Para esta escuela de pensamiento el Estado interventor en general, y el Estado empresario en particular, aparecen como depositarios de una doble tarea: factores de sostén, coordinación y racionalización del desarrollo productivo; y tutela de los intereses ‘sociales’.

Para otros (los marxistas) la nacionalización sería un primer paso, muy importante desde el punto de vista histórico, pero aún insuficiente, hacia la completa socialización de la actividad económica, gestionada por unos productores asociados que trabajarían cooperativamente sin la intervención de la competencia como mecanismo regulador de la actividad económica.

## BIBLOGRAFÍA

**Akerlof, George A. y Romer, Paul M.:** “Looting: the economic underworld of bankruptcy for profit”, en *Brookings Papers on Economic Activity*, vol. 1993, nº 2 (1993). Disponible en < <http://www.signallake.com/innovation/Looting1993.pdf>>

**Amat, Oriol:** *Contabilidad y finanzas para no financieros*, Barcelona, ed. Deusto, 2008.

**Bodie, Zvi y Merton, Robert C.:** *Finanzas*, México, ed. Pearson Education, 2003.

---

<sup>21</sup> Un *memorandum* o memorando es un informe en que se expone algo que debe tenerse en cuenta para una acción o en determinado asunto.

<sup>22</sup> En el año 2004, John Perkins escribió un libro autobiográfico (*Confesiones de un gángster económico*) en que denuncia la explotación y neo-colonización de países del tercer mundo por la *corporatocracia* (conformada por corporaciones internacionales, bancos y el propio gobierno de los Estados Unidos), cuyos directivos no dudan para lograr sus fines en utilizar dictámenes financieros fraudulentos, elecciones amañadas, sobornos, extorsiones, trampas sexuales e, incluso, asesinatos. Este libro estuvo en la lista de los libros más vendidos del *New York Times* durante siete semanas.



- Cassidy, John:** *Por qué quiebran los mercados. La lógica de los desastres financieros*, Barcelona, ed. RBA, 2010.
- Cassis, Youssef:** "Introduction", en **Youssef Cassis:** *Business elites*, Aldershot (UK), ed. Edward Elgar, 1994.
- Comito, Vincenzo:** *La empresa*, Barcelona, ed. Oikos-Tau, 1989.
- Dietrich, Michael y Sharma, Abhijit:** "The corrupt corporation: a Galbraith inspired análisis", en *J. K. Galbraith International Symposium: The Spirit of Innovation*, Institut de Gestion Sociale, Paris (Septiembre, 2004). Disponible en < [http://siteresources.worldbank.org/EXTABOUTUS/Resources/dietrich\\_2004\\_firm\\_corruption.pdf](http://siteresources.worldbank.org/EXTABOUTUS/Resources/dietrich_2004_firm_corruption.pdf)>
- Edwards, Mark A.:** "Nationalization, de-nationalization, re-nationalization: some historical and comparative perspective", en *Pace Law Review*, vol. 30 (Enero, 2009). Disponible en < [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=1512928](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1512928)>
- Hilferding, Rudolf:** *El capital financiero*, Madrid, ed. Tecnos, 1985.
- Kapp, K. William:** *Los costes sociales de la empresa privada*, Barcelona, ed. Oikos-Tau, 1966.
- La Porta, Rafael, López-de-Siles, Florencio y Shleifer, Andrei:** "Corporate ownership around the world", en *The Journal of Finance*, vol. LIV, nº 2 (Abril, 1999). Disponible en < <http://ws1.ad.economics.harvard.edu/faculty/shleifer/files/CorporateOwnership.pdf>>
- Lozano García, M<sup>a</sup> Belén, Miguel Hidalgo, Alberto de y Pindado García, Julio:** "El conflicto accionista-directivo: problemas y propuestas de solución", en *Información Comercial Española*, nº 813 (Febrero, 2004). Disponible en < [http://www.ehu.es/miguelangel.pena/DFI/Temas/Elconflictoaccionistadirectivo\\_problemasypropuestas.pdf](http://www.ehu.es/miguelangel.pena/DFI/Temas/Elconflictoaccionistadirectivo_problemasypropuestas.pdf)>
- McChesney, Robert:** *Desconexión digital. Cómo el capitalismo está poniendo a Internet en contra de la democracia*, Barcelona, ed. El Viejo Topo, 2015.
- Morck, Randall:** "Corporations", en **Steven N. Durlauf y Lawrence E. Blume (ed.):** *The New Palgrave Dictionary of Economics Online*, Palgrave Macmillan. 27 Agosto 2012. Disponible en <[http://www.dictionaryofeconomics.com/article?id=pde2008\\_C000379](http://www.dictionaryofeconomics.com/article?id=pde2008_C000379)> doi:10.1057/9780230226203.0325>
- Perkins, John:** *Confesiones de un gángster económico*, Barcelona, ed. Urano, 2009.
- Perkins, John:** *Manipulados*, Barcelona, ed. Tendencias, 2010.
- Piazza, Sergio:** *Multinacionales*, Barcelona, ed. Oikos-Tau, 1992.
- Rothkopf, David:** *El club de los elegidos. Cómo la élite del poder global gobierna el mundo*, Barcelona, ed. Urano, 2008.
- Stevenson, Richard A.:** *Fundamentos de finanzas*, México, ed. McGraw-Hill, 1983.
- Weigmann, Roberto:** *Sociedades por acciones*, Barcelona, ed. Oikos-Tau, 1990.
- Wright Mills, Charles:** *La élite del poder*, México, ed. Fondo de Cultura Económica, 1963.
- Zeitlin, Maurice:** *Propiedad y control: la gran corporación y la clase capitalista*, Barcelona, ed. Anagrama, 1976.

## CARLOS JAVIER BUGALLO SALOMÓN

Licenciado en Geografía e Historia

Diplomado en Estudios Avanzados en Economía