

FAUSTO SING YU (1961 I. Lic. en Economía del Comercio Exterior.

Investigador del Departamento de América del Norte en el CEA.

El control de las corporaciones: una bibliografía

El control de las corporaciones y conglomerados se caracteriza en la actualidad por el papel preponderante de los bancos y otras instituciones financieras

El siguiente estudio forma parte de una investigación mayor sobre las relaciones entre los grupos financieros del Este y el Oeste de los Estados Unidos, que sirviera a su autor para obtener la licenciatura en Economía durante el pasado curso académico. A partir de la bibliografía disponible sobre el tema, se ha tratado de abordar la propia naturaleza interna y multifacética de las corporaciones y conglomerados, considerando los aspectos más importantes que inciden en su comportamiento y evolución. Para lograr este objetivo central, se han empleado distintos enfoques en aras de disponer de una suerte de “fotografía tridimensional” que refleje lo más fielmente posible la compleja red de relaciones, intervenciones e influencias que caracterizan esencialmente a las grandes empresas capitalistas.

Esta sumaria revisión bibliográfica no pretende, desde luego, ser exhaustiva, pero nos permitirá conocer cómo los grandes monopolios logran dominar las corporaciones, los métodos que utilizan, las formas de control que pueden distinguirse y los mecanismos de que disponen para ejercer su influencia.

PROBLEMAS GENERALES DEL PODER, LA PROPIEDAD Y EL CONTROL

Un primer dato ilustrativo que sustenta la necesidad del estudio que nos ocupa lo brinda el investigador soviético N. Inozémtzev en su obra *El capitalismo de hoy: nuevos fenómenos y contradicciones*, cuando señala: “las grandes corporaciones de Estados Unidos (1,6% de las empresas del sector transformativo) acaparan más del 55% de la producción. Con el 69% de los activos obtienen más del 80% de los beneficios netos”.¹

Se confirma plenamente que las agrupaciones monopolísticas contemporáneas, y en especial un reducido número de gigantescas corporaciones, poseen el grueso del capital fijo, de la producción y de las ventas del sector industrial. Generalmente se considera la propiedad tanto un mecanismo de control como el lugar del control, pero en varios e importantes casos se ha evidenciado que

¹ N. Inozemtzev: *El capitalismo de hoy: nuevos fenómenos y contradicciones*. Ed. Progreso, Moscú. 1979. p. 64.

la concentración de la propiedad por una minoría no incide directamente en estos dos aspectos relacionados pero diferentes de control.

Como un mecanismo por medio del cual el control se alcanza y mantiene, un 5 ó 6% de tenencia de las acciones puede ser o no relevante en dependencia de las circunstancias concretas: magnitud total de las acciones, dimensión de las compañías, inversionistas de instituciones financieras.

Los escasos resultados que se han logrado en la distinción entre cómo el control se mantiene y quién lo ejerce se derivan probablemente de una sobrevaloración de la propiedad como mecanismo de control, aunque también pueden estar causados por una subvaloración de la importancia del interés de los grupos de control en la propiedad y de la misma como factor de coerción.² Puede afirmarse categóricamente que el problema de la propiedad está subordinado al problema del control. Sólo después de resuelto este, pueden abordarse las formas de propiedad que mejor garantizan el tipo de gobierno deseado. Si bien una forma específica de propiedad no es suficiente para determinar la forma de dirección de una empresa, sí constituye una condición necesaria para ciertas formas de gobierno.

Actualmente la propiedad es un complejo sistema de derechos, privilegios y obligaciones que pueden ser combinados en una gran variedad de formas en función de lo cual los dos tipos tradicionales (propiedad privada y propiedad pública) ya no constituyen la única alternativa existente. Un ejemplo elocuente es que una corporación puede ser controlada teniendo incluso menos del 10% de las acciones.

El poder de la propiedad se ejerce a través de una variedad de canales. El más directo de estos es disponer sobre los votos en la selección de las juntas directivas con las consiguientes ventajas que desde todos los puntos de vista ello proporciona. Sin embargo, en determinadas circunstancias se precisa la utilización de vías encubiertas y un canal menos directo es la adquisición y venta de capital, que repercute automáticamente sobre los precios de las acciones y en consecuencia provoca un impacto en la solidez financiera de la compañía afectando la seguridad de la administración en funciones.

La conclusión que se deriva de las ideas anteriores es que la solidez del poder de la propiedad depende claramente en parte de la importancia cuantitativa del beneficio que la misma produzca, no importa que sea utilizada independiente o coordinadamente. (Una mayor referencia sobre este tema puede encontrarse en la obra de Edward S. Herman que se analiza en el trabajo).

² Cfr. Edward S. Herman: Corporate Control, Corporate Power. Cambridge University Press, New York, 1981, p. 24.

Evidentemente, la gran dimensión de las mayores corporaciones les concede un poder considerable y una influencia capaz de incidir de manera abrumadora sobre el resto de las empresas más pequeñas.³ Pero el argumento de que ese considerable tamaño es necesario para aprovechar las ventajas de la economía de escala carece de suficiente solidez. La información disponible demuestra que muchas industrias tienen entidades que exceden ampliamente por su dimensión lo que sería indispensable para garantizar los mencionados beneficios de la economía de escala.

La realidad es que el gigantismo incrementa el poder relativo y la influencia de estas empresas, dándoles acceso a enormes e inimaginables recursos, todo lo cual les otorga mejores posibilidades de subsistir durante las crisis y derrotar a sus enemigos, aunque no en función de su eficiencia sino de los colosales medios con que cuentan. Ello explica que las corporaciones desarrollen políticas fuertemente expansivas cuyo incentivo no es, por supuesto, el bienestar de la sociedad en general.

Al respecto Edward S. Herman, en su obra *Corporate Control, Corporate Power* señala: “La gran dimensión de la corporación es claramente un factor importante en la estabilización del control (...) En virtud de lo anterior, las grandes corporaciones están casi fuera del alcance del proceso de absorciones, el cual puede requerir enormes recursos y el vencimiento de considerables fuerzas de resistencia”.⁴

Realmente, los hechos en los últimos años en la economía norteamericana evidencian con claridad la inconsistencia de este planteamiento y brindan la posibilidad de refutarlo tajantemente. Las fusiones monopolistas mediante transacciones multimillonarias que se han producido en este período demuestran que la tendencia actual no sólo incluye a las corporaciones gigantes, sino que son estas, precisamente, el objetivo prioritario.

Ello no resulta casual. En última instancia hay que encontrar su causa en la aceleración del proceso de concentración y centralización de la producción y el capital en la etapa imperialista, que presupone necesariamente la fusión entre supermonopolios y la formación de entidades supergigantes que funcionan como el sistema nervioso central de la amorfa y desproporcionada economía capitalista.

Por otro lado, la dimensión está estrechamente asociada con el número de accionistas. Las firmas capaces de mantener su posición entre las mayores

³ Cfr. Ralph Nader y Mark S. Green: *Corporate Power in America*. Grossman Publishers, New York, 1973, p. 23.

⁴ Edward S. Herman: op. cit., p. 50.

corporaciones tienen generalmente un crecimiento considerable en su dimensión y un incremento sustancial en la cantidad de accionistas.⁵ Aunque existe una correlación inversa significativa entre el número de accionistas y la concentración de las tenencias de los accionistas en el tiempo, esta relación es imperfecta.

De esta forma, el gran incremento en el total de accionistas refleja casi certeramente una desconcentración notable de las tenencias de acciones individuales, pero el incremento de los grandes *holdings* institucionales hace difícil generalizar los cambios en la concentración total de los accionistas. Las grandes empresas han incrementado evidentemente su dimensión general. Pero su predominio no se extiende a todos los sectores de la economía norteamericana. En 1975, “las grandes corporaciones (con depósitos de 250 millones de dólares o más) controlaban menos de un tercio de los depósitos en los cuatro sectores más grandes: agricultura, construcción, comercio y servicios. En otros cuatro tenían más de la mitad de los activos: minería, manufactura, transporte y banca y finanzas, así como en otros sectores no financieros tomados en conjunto”,⁶ Estos elementos demuestran que este proceso no se ha difundido en igual proporción y con la misma intensidad en toda la economía norteamericana.

EL PODER POLÍTICO DE LAS CORPORACIONES Y SUS RELACIONES CON EL GOBIERNO

Hasta ahora se han visto aspectos esenciales del funcionamiento de las grandes corporaciones, pero lógicamente su actividad se enmarca en un espacio delimitado donde existen diferentes instituciones de la superestructura que pueden resumirse en el estado y el gobierno de un país.

Al respecto resulta provechoso recordar algunos rasgos que caracterizan a los instrumentos institucionales de la sociedad en el imperialismo,

El rasgo diferencial más importante del capitalismo es el predominio de los monopolios y la gran intervención estatal en la vida económica, de cuya simbiosis resulta el mejor exponente el Capitalismo Monopolista de Estado. Pese a los esfuerzos de los ideólogos y apologistas que tratan de proclamar lo contrario, la verdad es que las tendencias monopólicas estatales se han intensificado considerablemente, aunque han variado sus manifestaciones, métodos e instrumentos en consonancia con la cambiante realidad socioeconómica.

⁵ Cfr. Ibid. p. 70.

⁶ Ibid. pp. 188-190.

Asimismo, se refuerzan los procesos de ordenación y dirección monopólico-estatal de la economía como consecuencia de factores de distinta índole y simultáneamente se incrementan las contradicciones monopolios-Estado en virtud de que el propio mecanismo del Capitalismo Monopolista de Estado descansa sobre bases contradictorias.

Luego de estas ideas generales, se podría preguntar: ¿quién gobierna realmente las corporaciones? Y la mejor respuesta en pocas palabras es que “el capital monopolista es quien las dirige, incluyendo no sólo las entidades industriales y de servicios públicos, sino también los bancos y otras instituciones financieras altamente lucrativas”.⁷

El hecho de que el capital monopolista dirija las corporaciones significa no sólo que sea una categoría económica personificada por los individuos que toman asiento en las suites ejecutivas y los locales directivos de las grandes corporaciones, sino también toda una red de relaciones e influencias que se concretan en los mecanismos del control y que no se reducen únicamente a las juntas directivas.

Es, en definitiva, un mecanismo burocráticamente organizado que garantiza el ejercicio del control más allá de las voluntades o las decisiones que coyunturalmente toman las juntas directivas de las corporaciones.

El poder político de estos monstruos modernos se manifiesta en los asuntos más disímiles que pueden incluso no estar relacionados entre sí directamente. Este poder no es sólo económico (la habilidad para establecer precios sin considerar las presiones del mercado o manipulando la demanda de los consumidores) sino también político (la habilidad para usar el gobierno central en función de obtener ventajas económicas particulares).

De igual forma, los factores externos afectan la toma de decisiones importantes de la corporación, tanto por la vía de los contratos sindicales como de las acciones gubernamentales o de sus diferentes órganos, incidiendo en asuntos básicos como la inversión en actividades y/o localidades determinadas, su dimensión, establecimiento de precios, etcétera.

En general, el poder de las corporaciones se expresa en la capacidad de los grandes monopolios de luchar para ampliar su esfera de influencia haciendo uso de sus relaciones y vínculos de naturaleza muy variada con el gobierno. Hay una tendencia que se ha reforzado en los últimos tiempos: los grupos de intereses son políticamente poderosos y en cualquier lugar en que se hayan concentrado los intereses financieros, estos pueden obtener tratamiento preferencial del gobierno.⁸

⁷ Ibid. p. 141.

⁸ Cfr. Ralph Nader y Mark S. Green: op. cit. p. 26.

El poder político de las corporaciones no depende exclusivamente de los sobornos y de las tácticas de presión ilegales. Es el resultado también del uso de instrumentos legales —de acuerdo al *status burgués*— únicamente disponibles mediante la concentración del poder financiero. De ahí la estrecha interrelación de ambos aspectos, que impide muchas veces delimitar las fronteras entre uno y otro.

Se señalan algunas vías que pueden restringir el poder político de las corporaciones, entre ellas: proscribir la publicidad política por las corporaciones, no aprobar las deducciones impositivas sobre las actividades publicitarias que no estén relacionadas con la distribución de mercancías y servicios específicos, reducir la concentración económica mediante la división de los monopolios y, sobre todo, politizar las decisiones de las compañías luchando porque salgan de los marcos privados de sus oficinas y sean cada vez más conocidas por la opinión pública. (Una referencia más detallada puede verse en el texto de Ralph Nader y Mark J. Green citado con anterioridad).

Obviamente, la efectividad real de estas medidas es muy variable y está asociada en gran medida al tipo de política económica que propugne la administración de turno, pero en términos generales los resultados logrados son pobres y limitados.

Con respecto a las maniobras que realizan las corporaciones en pro de sus objetivos a través del gobierno, resultan ilustrativas dos situaciones concretas: la depreciación y la tecnología.

Por un lado, y en la práctica, la depreciación es utilizada para financiar la expansión de las corporaciones. Dado que su magnitud real no es conocida por el público y las autoridades fiscales —que pudieran hacerlo— trabajan en función de los intereses de los capitalistas, una parte (no insignificante) de lo que debiera clasificarse como ganancias y en consecuencia objeto de impuestos, se incluye en el acápito de depreciación soslayando por esta vía la imposición de contribuciones.⁹

En el segundo caso, aunque las corporaciones realizan sus programas de desarrollo para la fabricación de nuevos productos y técnicas, la tendencia es disminuir la parte de su presupuesto interno destinada a las investigaciones básicas, pues los contratos de desarrollo gubernamentales financian las más

⁹ Cfr. Paul M. Sweezy y Harry Magdoff: *The Dynamic of US Capitalism*. Monthly Review Press. New York, 1972. p. 124.

importantes investigaciones y estudios que ellos acometen, siendo evidentes las numerosas ventajas que reciben a un costo prácticamente irrisorio.¹⁰ El papel del gobierno con respecto a estas entidades ha sido variable y complejo. Así, en el sector agrícola se han seguido políticas contradictorias que tienen como común denominador beneficiar a las grandes compañías aumentando su poder. De otro lado, la política *antitrust* aplicada fundamentalmente al sector de la banca ha constituido una restricción gubernamental importante a la centralización del capital y la producción, aunque ha tenido un efecto variable: en algunos períodos apenas ha interferido el proceso de fusiones, pero en general ha ejercido una restricción neta sobre la concentración (cabe puntualizar que en la actualidad esta política se aplica cada vez menos).

La legislación antitrust ha sido compatible con la mayoría de las adquisiciones por grandes firmas de otras compañías de sus principales competidores, sobre todo cuando son firmas que operan en otras líneas productivas. El resultado ha sido el dominio continuo y casi absoluto del campo de las grandes fusiones por las 200 mayores corporaciones que recibieron un beneficio neto de las mismas. Han tendido a penetrar en áreas donde su posición era pequeña o donde la competencia interproductiva estaba ya presente y crecía.

Los comités consultivos siempre han sido un apéndice de las estructuras del gobierno federal y su número es elevado.¹¹ Estos son generalmente inaccesibles al público y complementan el trabajo de los grupos de planeamiento de políticas mediante la inspección de la burocracia, que es quien implementa dichas políticas. Sus ventajas son notables para los capitalistas, pues no sólo obtienen un acceso privilegiado al gobierno, sino que constituyen un vehículo a través del cual los hombres de negocios pueden alcanzar juntos una base estable que excluye por supuesto al público ordinario.

LA EXPANSIÓN MULTINACIONAL

Dado que “los monopolios impiden por definición el libre flujo de capitales hacia los bastiones protegidos de las industrias con altas ganancias, no sólo es posible, sino perfectamente probable, que el capital se mueva en direcciones opuestas a las indicadas por la teoría económica tradicional.”¹² En virtud de ello, las grandes corporaciones han alcanzado la fase monopolista y están en el proceso de difusión dentro de nuevas industrias y áreas geográficas.

¹⁰ Cfr. Editors of Fortune: *The Conglomerate Commotion*. The Viking Press. New York, 1970. p. 26.

¹¹ Cfr. Edward S. Herman: op. cit., p. 215.

¹² Paul M. Sweezy y Harry Magdoff: op. cit., p. 101.

Esta es la situación actual de la mayoría de los supergigantes que dominan la economía de los Estados Unidos. Se conforma así una situación donde, por un lado, están las industrias altamente monopolizadas y lucrativas y, por otro, las grandes corporaciones que las dominan, las que realizan continuas y cuantiosas inversiones en otras ramas y en el extranjero.

La inversión en otros países por las firmas monopolistas no sólo es estimulada por las presiones que emanan de la búsqueda de alternativas de inversión para los capitales excedentes, ya que estos podrían moverse hacia áreas dentro del propio estado con bajos salarios y otras ventajas en los costos.

En la práctica, las grandes buscan su parte “propia” del mercado local en otros países donde las barreras tarifarias, derechos de patentes y otras condiciones específicas crean las premisas para que estas alcancen un efectivo control del mercado de esos países mediante las inversiones —directas o en cartera— en lugar del simple mecanismo del comercio exterior.

Una de las características más sobresalientes de las grandes corporaciones es que disponen de los medios para tratar de controlar el mercado de una gran parte del mundo, y por su propia seguridad y beneficio se esfuerzan continuamente por lograrlo.

Profundizando el tema, puede plantearse que una corporación es multinacional —comprendiendo su naturaleza precisa y los límites del término— en el sentido de que “opera en un número de países con el objetivo de maximizar las ganancias, pero no de forma individual sobre la base de cada país por separado, sino a nivel del conjunto y en forma global”.¹³

A partir de esta característica se derivan algunas de las más importantes consecuencias de la corporación multinacional. Puede decirse que esta es una razón válida para usar el mencionado término. Con relación a otras razones decisivas, las corporaciones mantienen su carácter nacional: en particular, la propiedad y el control se localizan en un solo país (el de la matriz) y no dispersos a través del sistema corporativo.

Una vez establecida y consolidada, la nueva subsidiaria comienza a generar ganancias en proporción superior a las que ella puede invertir con seguridad, y el flujo excedente se dirige hacia el *pool* central de capital controlado por la compañía principal.

De esta forma, la subsidiaria (que comenzó siendo una salida para el capital “excedente” se convierte de hecho en una fuente de capital excedente adicional y en consecuencia es un estímulo para que la corporación encuentre nuevas áreas donde extenderse y se torne todavía más conglomerizada y multinacional.

¹³ Ibid, p. 90.

Las ventajas fundamentales de la entidad matriz (con respecto a sus subsidiarias) radican esencialmente en su producción propia. Entre las principales están las siguientes:

- abundancia de capital para invertir y acceso casi ilimitado a créditos en términos favorables tanto en los mercados de dinero local como internacional;
- un *pool* de talentos de dirección experimentados el cual puede ser desplazado en cualquier parte del imperio corporativo de acuerdo a las necesidades;
- un aparato de ventas extenso y efectivo que similarmente está disponible para todas las unidades de la multinacional;
- la investigación y las instalaciones de los programas de desarrollo pueden ser empleados para solucionar todos los tipos de problemas tecnológicos, de mercado, etcétera.¹⁴

El proceso de difusión de los monopolios en el extranjero puede presentarse de dos formas: la corporación iniciadora establece una nueva empresa en la industria o país donde penetra o compra una empresa ya existente.

Generalmente se opta por la última variante, ya que el lograr una posición prominente en una nueva esfera de acción o en un nuevo lugar puede ser costoso y requiere tiempo, mientras que adquirir una empresa es relativamente fácil y rápido.

Aquí tiene poca importancia si la firma es buena o no, porque usualmente la corporación matriz planea reorganizar su nueva subsidiaria conformándola de acuerdo a su propio estilo y de forma que puedan obtenerse la mayoría de las ventajas que le confiere sobre aquella su superior dimensión y poderío.

La expansión de la actividad multinacional y la interpenetración de las economías nacionales durante las últimas décadas han originado una nueva y diversificada red de vínculos internacionales.¹⁵ Los entrelazamientos directos de juntas entre multinacionales rivales de diferentes países son también de importancia creciente, aunque tienen aún un significado secundario para las instituciones matrices, mientras que parecen ser de mayor relevancia entre las subsidiarias.

Resumiendo, la internacionalización de la producción y el capital han tendido a disminuir la centralización en un sentido, ha hecho los mercados más abiertos y globales y ha adicionado elementos externos al establecimiento de suministradores relevantes. De otro modo, la internacionalización ha aumentado el poder de las grandes corporaciones multinacionales en los

¹⁴ Ibid, pp. 102-103.

¹⁵ Cfr. Edward Herman: op. cit., p. 234.

distintos estados donde operan y en algunos casos han llegado a ser verdaderos apéndices de las primeras.

Otra relación concluyente es la tendencia de la corporación actual a ser más fuerte con vista a diversificarse industrial y geográficamente, o en otros términos, la tendencia a convertirse por un lado en un conglomerado y por otro en una corporación multinacional. Resultan ilustrativos los planteamientos de Sweezy y Magdoff, cuando sostienen que “¹⁶ inmensa mayoría de las 200 más grandes corporaciones no financieras de los Estados Unidos (representan la mitad de la actividad industrial del país) han arribado a la etapa de conglomeración y multinacionalidad”

Como consecuencia de la actividad de las corporaciones multinacionales se producen profundos conflictos de intereses entre ellas y los países en los que operan. Algunas de las principales reservas que sienten esos países por la actividad de las corporaciones son el temor de que sus recursos nacionales sean dominados por las corporaciones internacionales, que esas entidades alcancen un control monopolista de su mercado interno, que las subsidiarias locales se utilicen como instrumento político y de intromisión en sus asuntos internos. Estos conflictos están ligados íntimamente con la característica fundamental de la corporación multinacional:

las estrategias para todas las unidades del imperio corporativo las formula una dirección central con una visión de beneficios para la entidad en su conjunto y no para las partes separadas, cuyos intereses específicos muchas veces no son tomados en consideración.

Los conflictos de intereses entre las corporaciones multinacionales y los países en los que operan generan una multitud de luchas políticas, particularmente en los países subdesarrollados, donde el peso relativo de las multinacionales es muy elevado. La burguesía local es generalmente proimperialista, reaccionaria y tiene el apoyo de las principales potencias capitalistas. Como oposición real o potencial a ella y a sus promotores imperialistas, se encuentran clases y estratos sociales como los campesinos y trabajadores, la pequeña burguesía, los estudiantes e intelectuales y algunos sectores del ejército.

Las compañías que han alcanzado las posiciones más importantes en los imperios corporativos multinacionales —incluyendo las compañías de holding puras— constituyen entidades financieras en ascenso que anualmente reciben y disponen de miles de millones de dólares y toman sus decisiones en términos financieros. Ellas establecen las más estrechas relaciones con bancos, compañías de seguro y otras instituciones financieras, para las cuales son los más importantes clientes y socios comerciales.

¹⁶ Paul M. Sweezy y Harry Magdoff: op. cit., p. 29.

En forma concisa, la corporación multinacional es “a institución clave del capital financiero en la segunda mitad del siglo XX”¹⁷ Y ello se corresponde plenamente con la caracterización que hizo Lenin del imperialismo en 1917.

OTROS ASPECTOS DEL CONTROL. SU RELACIÓN CON LA POSICIÓN ESTRATÉGICA

Las grandes corporaciones sólo pueden operar como monopolios ejerciendo un control tan elevado como el que sean capaces de reunir con el fin de extraer para sí la mayor parte posible del excedente social. Con el objetivo de lograr el necesario autocontrol que requieren, estas entidades deben operar en una amplia gama de áreas, y a través de muchos canales, tanto en los mercados de capital y dinero como en los mercados industriales.

Esto es lo que les proporciona la base para el tipo de fusión de la industria y la finanza que caracterizan esencialmente al capital monopolista contemporáneo. Con respecto al control, usualmente se distingue entre el gobierno interno de la corporación y el control externo sobre esta.

El control externo se ejerce a través de los mercados y la competencia.

Tiene una influencia significativa sobre las decisiones que toman las empresas, mientras que el gobierno interno tiene las siguientes alternativas: control por los accionistas o democracia de los accionistas (es la variante más utilizada), control por los empleados o control de los obreros, representación de los grupos de intereses y dirección interna formada conjuntamente por los representantes de los trabajadores y de los accionistas o codeterminación.¹⁸

En estas variantes son cuestionables sus ventajas y desventajas, cuáles son las formas más constitucionales y cuál es la más apropiada a los efectos de maximizar el logro de los objetivos individuales y/o de la sociedad (para una profundización sobre esta temática, ver obras de Nader y Green y de Herman citadas en el trabajo).

Entre los métodos legales tradicionales de persuasión que reportan mayor efectividad a las corporaciones y que reflejan su poder político, están las contribuciones a las campañas políticas, la publicidad, el *lobbismo* y los intercambios de puestos entre el gobierno y las compañías. Todos estos métodos son legales pero normalmente contrarios al interés público.

Cuando estos mecanismos no surten el efecto deseado se emplean otros no tan legales como los sobornos.

Usualmente los ejecutivos de las grandes corporaciones proporcionan el grueso de los fondos para las campañas con el fin de elegir políticos proclives

¹⁷ Ibid. p. 130.

¹⁸ Cfr. Ralph Nader y Mark Green: op. cit., pp. 12-15

al gran business, y pueden usar sus canales regulares de comunicación —por ejemplo la publicidad— para transformar su poder económico en político. En no pocas ocasiones las compañías utilizan la parte de su presupuesto destinada a la publicidad con fines políticos. En este sentido, la legislación de impuestos es muy favorable, pues las corporaciones pueden realizar deducciones de los impuestos por concepto de propaganda cargándolas al acápite de “gastos ordinarios de la entidad, que de no ser así elevarían considerablemente sus costos individuales.

El *lobbismo* directo con miembros del Congreso y comisiones industriales. es otra técnica legal muy empleada. Las tácticas de lobbismo industrial también incluyen los medios más formales y tradicionales para tratar de influir en función de sus intereses sobre la opinión de la Cámara y el Senado.

La identificación de los grupos de control, esto es, “los casos donde los bloques separados de acciones pueden ser considerados de forma unificada desde el punto de vista de su impacto en el control, no resulta fácil” ¹⁹

Por una parte, los pequeños propietarios de acciones ordinarias tienen un interés común, pero la reducida (tanto absoluta como relativa) dimensión de sus acciones, su relación impersonal y distante de la dirección, el alto costo para obtener un conocimiento detallado de la compañía y la escasa comunicación entre ellos, normalmente limitan la cohesión y el poder de los mencionados accionistas.

En el otro extremo, un reducido grupo de propietarios —cada uno de los cuales posee miles de acciones, aunque habitualmente no más del 5% del total— tienen amplios conocimientos de la compañía, se encuentran en estrecha comunicación unos con otros y están interesados en los asuntos de la corporación, dada la dimensión de sus acciones y su implicación activa, presentando en consecuencia una unidad efectiva y potencial.

Cuando los holdings familiares son considerables, las ventajas del control pueden contrarrestar los aspectos negativos de los activos familiares no diversificados. Una importancia decreciente del objeto de control induce a los miembros de una familia a disminuir su participación en el mismo con fines de diversificación. Esta reducción de la propiedad se explica por uno o varios de estos factores: necesidad de dinero para otros objetivos.

un pronóstico pesimista del futuro de la compañía, obligaciones impositivas sobre las propiedades y/o utilización del capital para “donaciones caritativas”.

En las grandes corporaciones modernas es característico una reducción gradual de la propiedad familiar por la continuidad de las fusiones en un período extenso de tiempo con adquisiciones realizadas con frecuencia

¹⁹ Edward S. Harman: op. cit., p. 21.

mediante un intercambio de capital. Estas reducciones son en muchos casos superiores al 75%, considerando los años 30 como período base.

En el caso de las familias plutócratas, el capital ha dejado de ser importante como mecanismo de control familiar, dada su participación decreciente con respecto al total de los patrimonios y el rápido crecimiento de las corporaciones, por lo que si este persiste, se basa esencialmente en la posición estratégica.

El proceso de desconcentración de la propiedad es también evidente en un examen de la tenencia de acciones por los principales grupos familiares, que habían dominado totalmente muchas de las mayores corporaciones en varias décadas. Ello apunta claramente al marcado declinamiento del control familiar en función de la difusión de la propiedad familiar entre un número elevado de individuos y del predominio actual de otras formas de propiedad y control. Asimismo, la gran dispersión de los bloques familiares de acciones tiende a debilitar su influencia y poder.

Las principales formas de control en las mayores corporaciones no financieras son:

- control de la administración: designa los casos donde el poder sobre las decisiones fundamentales pertenece a un grupo interno con un interés relativamente pequeño en la propiedad, que no tiene afiliaciones externas fundamentales y domina a través de la posición estratégica. Este poder puede determinarse por los datos de la estructura básica como la concentración de la propiedad y la composición de la junta y la evidencia de participación de los grandes propietarios y acreedores. Estos últimos pueden tener mayor o menor influencia y participación llegando a ejercer incluso el poder de veto en determinadas áreas. El control de la administración es frecuentemente un poder restringido;
- control de la propiedad mayoritaria: incluye los casos de propiedad por individuos, familias o pequeños grupos que excedan el 50% de las acciones con derecho al voto. No incluye los casos donde una corporación posee cerca del 50% de otra como la firma controlada no se considere una entidad separada e incluida en otra mayor con el nombre de la matriz;
- control intercorporativo: se utiliza en los casos de control por medio de una participación minoritaria de la corporación (se entiende no mayor del 50%). Incluye dos variantes:
 - control inmediato (directo): es el control a través de la propiedad;

—control final: es cualquiera de las formas de control que realmente caracterizan a la compañía controlada.

- control de la propiedad minoritaria: comprende los casos donde los grupos de control poseen un 5% o más de las acciones con votos, con independencia de la importancia de la tenencia de acciones como vehículo de control. La norma del 5% para esta forma de control brinda una base plausible para asumir un interés apreciable del grupo de control en la inversión y una tenencia de acciones con un significado potencial como factor de poder (menos del 5% corresponde al control de la administración);
- control financiero: es el control por los banqueros comerciales o de inversión, otros acreedores o especuladores financieros;
- control gubernamental: es obvio por su denominación.²⁰

Si un grupo de control posee un 6% de las acciones de una compañía y logra un fácil control de la misma por su posición estratégica, entonces ese 6% de las acciones no constituye el instrumento de control. Por lo tanto, se puede plantear —sobre todo en el caso de las grandes corporaciones— que sin una posición estratégica inicial las pequeñas tenencias de acciones tienen muy poco impacto en el control; cuando más, fortalecen la posición estratégica. Típicamente, ello se ha logrado por una de las siguientes vías:

- posición inicial de dominio de una parte considerable del capital o una adquisición mayor de capital;
- un papel importante en la organización y promoción de la entidad (a veces asociada con la adquisición significativa de paquetes de acciones);
- cambios administrativos o extensas reorganizaciones después de serias dificultades financieras;
- gradual acrecentamiento de poder desde dentro de la organización.

Ahora bien: ¿qué es realmente la posición estratégica? Por posición estratégica puede entenderse “el papel y la posición relativa en una organización —usualmente asociada con una alta oficina ejecutiva, un directorio y las altas posiciones en un comité oficial de la estructura burocrática— que permitan a sus poseedores participar en la adopción de las decisiones fundamentales.”²¹

²⁰ Ibid, pp. 55-63.

²¹ Ibid. p. 17.

Puede agregarse que la propiedad ha sido y continúa siendo un elemento importante para obtener una posición estratégica. Proporciona consistencia a la base del poder y es de gran utilidad a los agentes financieros y banqueros en el supuesto de que estos retengan una influencia proporcionalmente elevada. La base del poder y el control en la gran corporación es la posición estratégica, que descansa en la autoridad cotidiana y directa de la administración sobre el personal y los recursos, en el conocimiento detallado de la organización y en las relaciones estructurales y sociales que se desarrollan en la base del poder, según ha demostrado Edward S. Herman. El poder basado en el capital y la posición estratégica se refuerzan mutuamente. Pero el rápido crecimiento en la dimensión de la corporación, las salidas de nuevos productos en el mercado público y la disminución de las acciones en manos de los antiguos propietarios dominantes, conllevan a que la retención del control por ese grupo de propietarios dependa en grado considerable de la posición estratégica en lugar de la propiedad. La estabilidad del control mediante la posición estratégica puede incluso ser socavada por traumas en la corporación que no están relacionados con una trayectoria declinante. Revelaciones de actos ilegales, conflictos serios de intereses que salgan a la luz y mayores acciones *antitrusts*, reducen el prestigio de la administración, la amenazan con acciones legales y publicidad negativa y afectan adversamente su unidad organizativa y moral. Estos son recursos que sus oponentes pueden emplear para fraguar ataques contra ellas. En sentido general, en la típica gran corporación existe la tendencia a un alto grado de estabilidad del control, dado su tamaño, la diversificación de sus vínculos, la rareza de pérdidas sostenidas y amenazas al control y la posición estratégica de la administración. Asimismo, una coalición de la alta dirección interna normalmente realiza el proceso de sucesión de tales compañías con un mínimo de afectaciones o necesidad de cualquier intervención de un director externo, por lo que la inestabilidad es la excepción, incluso asociada con conflictos financieros inusuales o el fin del dominio de un individuo determinado.

INFLUENCIA FINANCIERA SOBRE LA CORPORACIÓN

Una característica importante del presente siglo ha sido la declinación del dominio bancario mediante las acciones sobre la gran corporación. “Si en 1900 el 25% de las 200 mayores compañías estaban controladas por los bancos a través de la propiedad, en 1975 la cifra era de sólo 1 del mismo total”.²² Es por tanto sintomática la decadencia (en términos absolutos) del

²² Ibid, p. 115.

dominio directo mediante la propiedad de las instituciones financieras (lo cual no significa ni mucho menos que estas se hayan debilitado o disminuido su papel) siendo más bien poco frecuente y apreciable solo en algunas de las compañías más grandes.

El poder financiero en los años 70 parece constituir una fuerza conservativa de peso, acomodando y sirviendo en forma multifacética a los elementos no financieros más importantes de la sociedad. El mismo no domina la gran corporación según el clásico mecanismo de las acciones (como se ha señalado), pero tiende a presionarla hacia acciones que mejoren su reputación y el crecimiento lucrativo (objetivo esencial).

La pasividad relativa de dichas instituciones en su conducta de votación tiende a reforzar el control de la administración en la corporación moderna y el apoyo que brindan a las estrategias de fusión de sus clientes parece reforzar las tendencias hacia la concentración, aunque como un proceso de adaptación a las nuevas condiciones imperantes en la anárquica economía imperialista. El control financiero incluye como uno de sus aspectos esenciales el poder de tomar las decisiones fundamentales por individuos, grupos u organizaciones cuyo objetivo primario es el cumplimiento de funciones financieras externas: incremento y suministro de fondos, compra y venta de obligaciones o ambos. Esta forma de control en muchos casos no es fácil de identificar y tampoco de diferenciar del control de los *managers*.

Por otra parte, puede abarcar desde el poder para conceder o negar créditos hasta imponer condiciones en la extensión del crédito y hacer cumplir los términos de los acuerdos de préstamos. Esta es la base del poder de las instituciones financieras —especialmente bancos comerciales y compañías de seguro— sobre las empresas que no radican en su sector en la actualidad. Es por ello que la representación de las mencionadas instituciones en las juntas directivas se asocia más comúnmente a la extensión del crédito que a la propiedad de las acciones o a la función de aseguramiento.

La preocupación por el control financiero ha estado sustentada en parte por el temor de la agregación superlativa de poder que podría seguir a la unificación de los intereses bancarios e industriales. La tradición y factores específicos en los Estados Unidos han limitado el dominio de los bancos a través de la propiedad y se ha creado un sistema de relaciones banca-industria menos fuerte en comparación con otros países como, por ejemplo, la RFA y Japón.

Los banqueros (y particularmente los funcionarios de los *truts-departments*) explican de forma muy simple la ausencia de evidencia de dominio a través de las acciones sobre las corporaciones: su negocio es invertir dinero para el

provecho de los beneficiarios del *trust*, una función para la cual están preparados de forma adecuada.²³

Ellos no sólo no tienen el dominio mediante la propiedad de las corporaciones, sino que incluso no quieren ninguna responsabilidad de ese tipo que les podría ocasionar dificultades y hasta daños incalculables que repercutirían negativamente en sus beneficiarios a causa de acciones “impropias” por los depositarios. (Tener presente que las leyes capitalistas definen las responsabilidades de los depositarios hacia los beneficiarios en un sentido muy estricto, dado que los últimos forman la capa aristocrática de la sociedad que defiende a ultranza sus derechos y privilegios).

Desde otro ángulo, el comportamiento más generalizado de los banqueros no contradice la posibilidad de una intervención financiera decisiva en los casos donde la dirección de la corporación se esté desempeñando “mal”.

Entonces es posible la intervención para asegurar una dirección que garantice la obtención de ganancias considerables y la expansión de la base general de la compañía. Lo anterior constituye una conducta capitalista típica y muestra el carácter histórico singular del capitalismo en el proceso de reproducción del valor.

Generalmente —aunque no hay una fórmula simple que abarque todas las alternativas— el interés principal de los bancos con respecto a los dividendos (parte de la ganancia de la corporación que se paga a los accionistas) es limitarlos o reducirlos y no a la inversa, por cuanto su objetivo es asegurarse que esas entidades tengan fondos suficientes para atender las obligaciones que se derivan de los préstamos otorgados.

Existe una estrecha relación entre la dimensión de los activos de una entidad y la tasa de dividendos que se paga: mientras más grande es la compañía, mayor es la tasa de dividendos. De aquí se infiere claramente que el poder del capital financiero es correlativo proporcionalmente con la dimensión de la corporación.²⁴

Por otra parte, las estadísticas muestran que en todas las categorías de empresas, según los activos, se presentó un descenso continuo en la tasa de dividendos que se pagaron durante la década del 60, precisamente en un período donde el capital financiero alcanzó triunfos sin precedentes. Es por tanto inconsistente el planteamiento de que las instituciones financieras están interesadas en incrementar la proporción del pago de dividendos.

Más importante aún que la expansión como tal, lo es la disponibilidad de efectivo para una compañía cuya carencia la hace dependiente de los bancos y

²³ Cfr. Ibid. p. 151.

²⁴ Cfr. Ibid, p. 69,

en última instancia puede conllevar a su quiebra. Al respecto, un dólar por depreciación tiene exactamente el mismo significado que un dólar por ganancias después de los impuestos. Por ello, desde el punto de vista de la dirección de la corporación el concepto esencial no es la depreciación o las ganancias retenidas, sino el flujo de efectivo.²⁵

Así, una compañía con una fuerte posición en su flujo de efectivo no es forzada en términos generales a someterse a los bancos, y podrá seleccionar entre los posibles prestamistas para sus necesidades de capital a aquel o aquellos a los cuales podrá imponer finalmente sus propios términos.

Tal es la situación de las grandes corporaciones que actualmente dominan la economía de los Estados Unidos. Lógicamente, esto podría tomarse como un índice del control corporativo sobre los bancos y otras instituciones financieras lo cual por supuesto no es —al menos por el momento—, la norma general.

En resumen, es preciso delimitar bien los términos control y dominio a través de la propiedad con respecto a los bancos y otras entidades de esta índole. Si bien las instituciones financieras tienen un bajo nivel de dominio de las corporaciones a través de la posesión de acciones, sus mecanismos de control se han incrementado y fortalecido —el control a través de las deudas es muy elocuente—, por lo cual sería erróneo pensar que el papel de los bancos es ahora secundario e insignificante.

UNIONES, ABSORCIONES Y ADQUISICIONES

Como se ha señalado, aunque el crecimiento interno es la principal vía para el desarrollo de las grandes corporaciones en los Estados Unidos, no constituye ni mucho menos la única alternativa y no se puede en consecuencia subvalorar la creciente importancia de las fusiones y absorciones de empresas, que constituye hoy día una necesidad insoslayable en la evolución de las fuerzas productivas del capitalismo monopolista.

“El movimiento de fusión de los conglomerados que se desarrolló en los años 60 fue, sin lugar a dudas, de una magnitud impresionante y se diferenció de los anteriores por su mayor duración y dimensión.”²⁶

La mayor dificultad para medir los efectos del movimiento de fusión de empresas en el sistema económico de las gigantes corporaciones radica en que las fusiones (o centralización del capital) no son el único factor que allí opera. También está la concentración del capital, y ambas fuerzas actúan en forma simultánea y se refuerzan mutuamente.

²⁵ Cfr. Paul Sweezy y Harry Magdoff: op. cit. p. 128.

²⁶ Ibid, p. 128.

Las fusiones han sido extremadamente importantes en el crecimiento de muchas de las grandes corporaciones y han tenido efectos significativos en la distribución de la propiedad del capital. Estas tienden a un incremento del mercado y de la concentración agregada del capital, pero a la vez tienden a reducir la concentración de la propiedad, aunque en algunos casos puede tener exactamente el efecto opuesto.

En general, se distinguen dos tipos de absorciones: una en la cual el punto de vista del adquirido es voluntario y otra en la cual no lo es. En este sentido, una compañía puede querer ser absorbida por otra debido a muchas razones.

Cuando una compañía hace una transacción de liquidación de este tipo, la misma es libre de impuestos; puede tener acceso a bancos y al mercado de dinero que le proporcionen el capital necesario para su programa de expansión; dos compañías fusionadas pueden formar una empresa mayor con más prestigio y menos vulnerabilidad a las fluctuaciones de los mercados especulativos.

Con independencia de las razones apuntadas, las absorciones de forma “voluntaria” simplifican notablemente el proceso analizado. Este tipo de fusiones ha figurado de forma prominente en el crecimiento de todos los conglomerados —tanto los nuevos como los más antiguos— y sin dudas continuará así en el futuro cercano.

En resumen, la licitación de absorciones de corporaciones se ha convertido en el mecanismo más importante de transferencia de la propiedad, reflejando el auge de entidades de poder nuevas y más independientes en el mercado, la expansión continua y la diversificación de las grandes compañías, los cambios organizativos que han facilitado la absorción de nuevas entidades y las condiciones inflacionarias y los precios deprimidos de las acciones que caracterizaron los años 70.²⁷

La experiencia de las recientes absorciones permite establecer como las características más significativas “de este proceso: la vulnerabilidad casi absoluta de las pequeñas empresas; el dominio de las grandes compañías como adquirientes (y también como entidades adquiridas) y la falta de evidencia de un aumento sustancial de las ganancias como consecuencia de las fusiones.

En muchos casos las adquisiciones de los conglomerados se concentran en un sector determinado, lo que les permite solidificar sus posiciones y competir en mejores condiciones. Por ello las adquisiciones en ramas que no son dominadas por esos conglomerados no producen los mayores beneficios e incluso ocasionan pérdidas

²⁷ Cfr. Edward S. Herman: op. cit., pp. 99-100.

Dada la fuerte competencia que reina en la economía de los Estados Unidos, los conglomerados no pueden limitarse simplemente a realizar nuevas incursiones en otras áreas. Es muy importante en igual medida protegerse de las acciones de sus rivales. Una compañía que desarrolle una política agresiva de expansión podría obtener el paquete de control de las acciones de otra compañía competidora empleando diferentes medios (generalmente con el 10% es suficiente). De no lograrlo, comenzaría una campaña de descrédito con el objetivo de crearle dificultades mayores a la entidad blanco de sus actividades.²⁸

Además se utilizan el espionaje telefónico e industrial, la compilación de los expedientes de los managers y el soborno directo o encubierto de la mayor cantidad posible de funcionarios, entre los cuales se busca a los que estén más descontentos dentro de la compañía que va a ser “invadida” con el fin de debilitarla progresivamente hasta lograr el objetivo propuesto.

Por su parte, la compañía que se pretende absorber puede implementar varias medidas con el objetivo de impedirlo. Entre estas se incluye la elevación del precio de sus acciones para hacer al menos más difícil la obtención de su control por una entidad foránea, cambios en los estatutos, de tal forma que la junta no puede ser designada sin que estén representados dos tercios de los accionistas y tener cuidado para no elevar el por ciento de los votos de los accionistas necesarios para ratificar una fusión preventiva. Otras tácticas defensivas abarcan pasos obvios, aunque muchas veces omitidos, como el empleo de abogados y expertos en relaciones públicas.

Un aspecto que no debe soslayarse en este análisis, por la connotación y las implicaciones que tiene es el referente a las relaciones que se establecen entre las grandes corporaciones y las pequeñas empresas.

En primer lugar, es totalmente falso plantear que el fortalecimiento de las grandes corporaciones conlleva al debilitamiento y la desaparición de las pequeñas empresas. Estas —por supuesto— se dedican principalmente a las ventas al por menor o a los servicios comerciales, pero también algunas se establecen en ramas de la manufactura. Lejos de afectar los intereses de las grandes compañías, la proliferación de las pequeñas entidades sirve a sus propósitos de muchas formas.

Tres vías específicas mediante las cuales las gigantes se benefician con la existencia de las pequeñas empresas, son:

1. cualquier gran corporación compra miles de artículos que incluyen desde enormes y sofisticados equipos hasta pisapapeles. Muchos de estos son suministrados por otras grandes corporaciones,

²⁸ Cfr. Editors of Fortune: op. cit., p. 142.

pero una cantidad apreciable ofrece pocas perspectivas de ganancias para interesar a las grandes corporaciones, convirtiéndose en dominio de las pequeñas empresas. Este es el caso que las grandes corporaciones prefieren naturalmente, pues al tener un amplio número de proveedores compitiendo entre sí, pueden asegurar bajos precios y buena calidad;

2. los mercados para los productos de las grandes corporaciones experimentan generalmente variaciones estacionales y/o cíclicas. Se emplean varias estrategias para resolver este problema dependiendo de la naturaleza del producto y del mercado, pero en muchos casos al menos un elemento de la estrategia adoptada es permitir a un número de pequeñas compañías participar en la industria y ocupar una parte de la demanda fluctuante;

Beneficiándose con la sombra de precios monopolísticos, las pequeñas compañías pueden obtener buenos resultados cuando la demanda es alta. La alternativa es que esas propias empresas pueden ser golpeadas o incluso destruidas cuando la demanda se debilita. No obstante, en cualquier caso ellas actúan como un estabilizador o regulador para las grandes corporaciones;

3. gran parte de la función innovadora dentro del capitalismo monopolista se ejecuta no por las grandes corporaciones sino por las pequeñas firmas, las cuales incluso están organizadas específicamente para producir un nuevo producto o implantar un método más avanzado de producción o distribución.

Lejos de perjudicar a las grandes corporaciones, esto las beneficia porque las inversiones son riesgosas y estas actividades de las pequeñas empresas les sirven al propósito extremadamente útil de mostrar cuáles líneas de innovación son prácticas y ventajosas con todos los riesgos asumidos por los demás. Posteriormente pueden comprar las pequeñas firmas que han logrado esos éxitos o imitar esas innovaciones con una versión propia.²⁹

En síntesis, la importancia relativa de las grandes corporaciones aumenta, pero la expansión anárquica e irracional del sistema capitalista en su estadio superior no sólo no impide. sino que requiere en la actualidad de la amplia proliferación de las pequeñas empresas.

²⁹ Paul M. Sweezy y Harry Magdoff: op. cit. pp. 71-72.

JUNTAS DIRECTIVAS. VINCULOS ENTRE CORPORACIONES

La amplia mayoría de las grandes corporaciones es dirigida por individuos cuya idea primaria es la maximización de las ganancias de las compañías a las cuales ellos están ligados. Lo anterior asegura que la política que adoptarán —descontando los errores y desaciertos— esté encaminada a incrementar el total de la plusvalía, la cual constituye precisamente el interés común que nuclea a los capitalistas en una clase dirigente básicamente unida a pesar de sus conflictos y diferencias.

El papel de las juntas directivas no es estático o uniforme. Cambios en la distribución de la propiedad y el poder, en la dimensión de la corporación y su diversificación, unido a los problemas externos encarados por la corporación, hacen posible esperar que se produzcan variaciones en el carácter y función de las juntas y una considerable variedad de las mismas.³⁰

Los bancos y otras instituciones financieras están muy bien representadas en las juntas e importantes comités de corporaciones no financieras.

El significado de la extensa presencia financiera en las juntas y comités ejecutivos de corporaciones no financieras es variado y debe analizarse desde varios ángulos. La presencia o ausencia en las juntas es un indicador limitado y potencialmente distorsionador del poder bancario, pues las decisiones centrales de las corporaciones no se toman en las reuniones de las juntas directivas, por lo cual debe apreciarse con cuidado y como parte en última instancia de un círculo más amplio de poder.

Un factor que incide en el papel de la junta en el control de la corporación es su dimensión. La junta grande tiende a ser débil, siendo incompatible con la profundidad en la discusión, la amplia participación de sus miembros y el tipo de interacción y división de funciones características de la llamada “junta de trabajo”.

El tamaño de la junta directiva es directamente proporcional a la dimensión de la compañía, particularmente en la industria. En 1975, por ejemplo, “la junta directiva promedio entre las cien mayores compañías industriales era de 14 miembros, teniendo 15 ó más el 44% de dichas entidades. Por su parte, en las 50 más grandes corporaciones financieras la cifra promedio de directores era de 21,5 y un 26% de las mismas tenía 25 más miembros”.³¹

El proceso de selección de la junta tradicionalmente ha estado —y aún está— dominado por los managers internos en la vasta mayoría de las firmas controladas por directivas. Se ha señalado que para todos los fines prácticos la junta directiva es una creación de la dirección ejecutiva de la corporación.

³⁰ Cfr. Edward S. Herman: op. cit. p. 30.

³¹ Ibid, p. 34.

En muchos casos una gran parte de los candidatos para integrar las juntas y las realineaciones de funcionarios proyectadas es propuesta en principio por las propias administraciones. En otros casos los directores externos pueden presentar proposiciones, pero la dirección ejecutiva se reserva el derecho de aceptar o no tales propuestas.

Las opciones en la selección de las juntas han conducido a una reducción de los directores externos hasta un 25% del total,³² lo cual se fundamenta en parte en la tendencia a elegir y asociarse con individuos que son bien conocidos y con los cuales hay complacencia. Ello es casi ciertamente un resultado del interés del centro de poder de las corporaciones en establecer y consolidar su control, que requiere directores externos que no sean muy independientes de la compañía, con personalidades prominentes y líneas de influencia.

En cuanto a la corporación multinacional, su dirección está integrada por dos tipos de ejecutivos:

- la junta de directores y altos gerentes de la compañía matriz que forman el nivel superior y está integrada casi sin excepción por ciudadanos del país sede de la corporación;
- los ejecutivos de las filiales que constituyen la avanzada extranjera y el nivel inferior, no obstante lo cual sería erróneo subvalorar su importancia. Estas personas forman una sección significativa de la burguesía nativa en cualquier país en que opere una multinacional y sus intereses (ocupación, salarios, promociones) concuerdan con los de la compañía matriz siempre que les sirvan bien y fielmente. Sin embargo, cuando esto no se cumple así y las contradicciones se agudizan, las acciones de represalia contra la “rebelde” burguesía no se hacen esperar y conducen finalmente a su debilitamiento y sometimiento a las demandas y presiones de los países imperialistas dominantes.

Lo expresado con anterioridad sobre el predominio de los directores internos se manifiesta en que “en 1975 casi un tercio de las cien más grandes corporaciones industriales tenían una mayoría de directores internos en sus juntas y alrededor de dos tercios de las mismas tenían juntas en las que los internos constituían el 34% o más del número total”³³

Dado que los directores internos normalmente votan como un bloque sólido y unificado bajo la orientación de la administración ejecutiva, la cifra que alcanzan los hacen un factor esencial en establecer el predominio de la

³² Cfr. Ibid, p. 45.

³³ Ibid, p. 35.

administración en los asuntos de la junta. Su poder es fortalecido en gran medida por el hecho de que los internos trabajan todo el tiempo en las actividades de la corporación y tienen un profundo conocimiento de la organización, tecnología, y debilidades en los negocios.

El poder de los directores externos depende de una variedad de factores: número relativo, homogeneidad, conocimiento, base del poder en relación a la corporación y vínculos con los internos. Los grandes propietarios y acreedores financieros que laboran como directores externos en las juntas directivas tienen claramente una base de poder independiente y un peso potencial aún más significativo. Pero para la gran mayoría, es común que no desempeñen un papel sustancial en la corporación; en algunos casos tienen algún tipo de dependencia o vínculo de reciprocidad hacia la entidad y su administración. Debe tenerse en cuenta hasta qué punto resulta preciso el empleo del término “externo”, porque en no pocas oportunidades el examen de tales directores externos muestra una impresionante red de vínculos con la administración interna que indican la limitación de dicho término, es decir, la separación exacta entre ambos conceptos no existe y es solamente relativa y convencional en muchos casos.

A pesar de los cambios en la composición de las juntas, los ejecutivos empresariales aún constituyen el grueso de los directores externos. Así, la mayoría de estos en los años 70 eran ejecutivos corporativos en activo: tienen un peso inferior los funcionarios retirados, los empleados de más antigüedad y los consultantes y abogados que suministran esencialmente servicios especializados muy personales a esas compañías.³⁴

En resumen, el poder de un director externo es típicamente latente y se activa principalmente como respuesta a los serios reveses económicos o políticos de una compañía por la ineptitud de su administración, que amenaza la integridad financiera y la supervivencia de la corporación. Además, constituye una de las muchas compulsiones, ideológicas y materiales, directas o indirectas que influyen en gran medida sobre los fines y conducta de las administraciones ejecutivas.

También están los directores profesionales, quienes en función de su capacidad y múltiples vínculos, participan al mismo tiempo en varias juntas directivas. Estos directores venden sus servicios a diversas entidades, entre las cuales figuran en no pocas ocasiones las administraciones de las grandes corporaciones. En este lucrativo mercado los directores profesionales reciben una compensación promedio considerable, la cual se eleva regularmente y en

³⁴ Cfr. Ibid, p. 43.

virtud de ello tienen un interés sustancial en estimular la demanda para sus servicios.

La aparición generalizada de los medios y técnicas computarizados más avanzados, junto con la organización de planes a largo plazo, ha incidido considerablemente en la aparición de sistemas sofisticados de tomas de decisiones en los conglomerados donde ya no se tienen solamente en cuenta los intereses convencionales que abarcaban el radio de acción tradicional de la compañía, sino que incluyen aspectos mucho más amplios con una óptica global.

Su principal objetivo es maximizar el regreso de su capital y, con ello, elevar el valor de las acciones considerando inexorablemente las inversiones alternas que puedan rendirle resultados superiores a los que logran en las esferas y actividades tradicionales. Por lo tanto, la implementación de este sofisticado sistema de toma de decisiones es un factor adicional que estimula el desarrollo de los conglomerados.

En las mayores compañías el escalón superior del liderazgo con frecuencia otorga considerables facultades administrativas y operacionales a sus distintas unidades. No obstante, la cúpula de la dirección casi siempre retiene y normalmente ejerce la autoridad final sobre el planeamiento estratégico a largo plazo: “las asignaciones de capital entre las distintas actividades corporativas, los principales movimientos geográficos y de la producción y las decisiones claves sobre el personal ejecutivo con relación a su contratación, desplazamientos y promociones”.³⁵

El poder de la corporación no sólo depende de los recursos y del control del mercado por las compañías individuales, sino también del rango en que las compañías coordinan sus políticas y actividades. La acción colectiva puede resultar de vínculos estructurales entre firmas que unifican sus intereses y facilitan la coordinación entre ellas o puede elevarse a partir de un interés común reconocido o una interdependencia en los negocios. Entre estos extremos hay lógicamente una amplia red de vínculos: directorios entrelazados, membresía común en asociaciones de diferente índole, grupos de asuntos públicos y otras bases sociales de contacto. Las grandes corporaciones están con menor frecuencia vinculadas mutuamente y en forma tan estrecha como en el pasado, pero la comunicación entre ellas es más eficiente, extendida y con un gran número de vínculos, puntos de contacto y conexiones recíprocas que apuntan a grados variables en su comunidad de intereses. Estas entidades, del mismo modo, interactúan en forma extensa con otras firmas comerciales y financieras que les prestan dinero, venden sus

³⁵ Ibid, p. 19.

obligaciones, compran sus mercancías, les suministran materias primas y colaboran juntas o con sus funcionarios en actividades políticas y sociales. Los canales a través de los cuales los vínculos supracorporativos pueden influir en la conducta de la corporación pueden ser clasificados como:

- comunidad: la coordinación por esta vía se basa en la autoridad común. Ejemplo: interés de la propiedad familiar común sobre varias compañías en grado suficiente para dominarlas;
- comunicación: virtualmente todos los vínculos intercorporativos incluyen la comunicación entre las compañías. La misma puede desarrollarse sin vínculos formales y en principio puede ocurrir incluso sin contactos personales;
- comunidad de intereses: una estrecha comunidad de intereses significa el sentimiento entre los líderes de la corporación de una mutualidad e interdependencia de las necesidades en los negocios y de las obligaciones, así como un sentido de metas compartidas. La comunidad de intereses es fortalecida por la comunicación y las relaciones personales, y en consecuencia por la membresía conjunta en entidades benéficas y juntas consultivas.

Al respecto, cabe señalar que las *joint-ventures* se han convertido en un vehículo extremadamente importante para la acción colectiva en un número clave de industrias, fundamentales. Es la forma de organización empresarial más extendida en el petróleo y gas, hierro y acero, minería y química. De esta manera, se vinculan entre sí a una cantidad considerable de competidores. Entre otras ventajas, está la variable naturaleza y extensión de su organización interna, y en la práctica son casi fusiones en las cuales hay beneficios para todas las partes.

Las *joint-ventures* tienen un uso bastante frecuente por las pequeñas compañías (incapaces de autoasegurarse por la diversificación). Pero su cantidad se eleva invariablemente con la dimensión y los principales usuarios son las grandes corporaciones.³⁶

Asimismo, resulta interesante el establecimiento de vínculos de reciprocidad entre las mayores entidades que incluye fundamentalmente las compras y ventas recíprocas de sus productos y servicios. Estas relaciones de clientes y lo suministradores existen cuando sus intereses no se enfrentan y las convierten en rivales en la competencia monopolista.

Aunque en no pocas oportunidades esos acuerdos se adoptan entre corporaciones con vínculos bancarios comunes, ello depende de las

³⁶ Cfr. Ibid. p. 211.

circunstancias específicas, las que es posible que incluyan o no la consideración anterior, Son varios los ejemplos en los cuales una corporación ha encontrado más ventajoso o lucrativo hacer un trato con otra entidad con independencia de que las instituciones financieras que les sirven sean diferentes.