

Teoría y praxis de los *interlocking directorates*: fundamentos históricos y elementos de cambio en los análisis de redes corporativas

Luis Chiroso Cañavate¹
Universidad de Granada

Juan Antonio Rubio Mondéjar
Universidad de Granada

Josean Garrués Irurzun
Universidad de Granada

RESUMEN

La investigación que parte del análisis de *interlocking directorates* para comprender aspectos de la realidad socioeconómica de los países ha generado una amplia literatura a lo largo del último siglo. En perspectiva histórica, este fenómeno de las relaciones empresariales se erige como indicador clave de la evolución de los sistemas de gobernanza y de las formas de organización económica, social y empresarial. Su análisis se ha ido abordando desde distintas disciplinas y enfoques, enriqueciendo teórica y metodológicamente sus posibilidades de estudio, y confiriéndole un estatus propio dentro de la investigación. Sin embargo, tal diversidad ha dado como resultado una literatura plural en interpretaciones y vías analíticas que en ocasiones puede parecer fragmentada e inconexa. El texto integra conceptualmente sus fundamentos históricos en tres niveles con el propósito de ofrecer una visión de conjunto. Este marco conceptual se aplica a la red corporativa española de los años 1960 y 2020 mostrando algunos de los cambios que ha experimentado. La confrontación de las bases teóricas con las dos estructuras reticulares ayudará a reflexionar sobre la relevancia analítica de ciertos aspectos de los *interlocks*, como el género de sus integrantes o la paulatina disolución de las redes corporativas.

Palabras clave: *Análisis de Redes Sociales – Interlocking Directorates – Élite Corporativa – Redes Corporativas.*

ABSTRACT

The research stemming from the analysis of interlocking directorates to understand aspects of a country's socioeconomic reality has generated a vast body of literature over the past century. From a historical perspective, this phenomenon of corporate relationships stands as a key indicator of the evolution of governance systems and the forms of economic, social, and corporate organization within countries. Its analysis has been approached from various disciplines and perspectives, enriching its theoretical and methodological possibilities, thus granting it a distinct status in research. However, such diversity has resulted in a plural literature of interpretations and analytical pathways that can sometimes appear fragmented and disconnected. This text conceptually integrates its historical foundations at three levels to provide an overview. This conceptual framework is applied to the Spanish corporate network of the years 1960 and 2020, illustrating some of the changes it has undergone. The confrontation of theoretical foundations with the two network structures will aid in evaluating the analytical relevance of certain aspects of interlocks, such as the gender of its members or the gradual dissolution of corporate network.

Key words: *Social Network Analysis – Interlocking Directorates – Corporate Elite – Corporate Networks.*

¹Contacto con los autores: Luis Chiroso Cañavate (lchc@correo.ugr.es)

INTRODUCCIÓN

Se utiliza la expresión *interlocking directorate* para referir la presencia simultánea de un mismo individuo en los consejos de administración de dos o más compañías jurídicamente distintas. Práctica habitual de las relaciones empresariales en multitud de países a lo largo del último siglo, los *interlocking directorates* constituyen un fenómeno complejo porque comprenden la acción de empresas e individuos, ambos insertos en la realidad social, económica, política y cultural de su tiempo. Existen evidencias de su práctica desde el siglo XIX (Bunting, 1983); y se ha constatado su existencia en más de 40 países del mundo (Anexo 1).

Las redes que conforman consejeros y compañías son expresión de la estructura corporativa de los países en que operan, y por tanto, indicador fundamental de sus formas de organización socioeconómica y sus sistemas de gobernanza empresarial. El análisis de los vínculos mediante consejeros comunes se ha ido abordando desde distintas disciplinas —como la economía, la sociología o la organización de empresas—, enriqueciéndolo teórica y metodológicamente, ensanchando su campo de estudio, y confiriéndole un estatus propio dentro de la investigación. Sin embargo, tal diversidad ha resultado en una amplia literatura, plural en interpretaciones y vías analíticas, que puede parecer fragmentada e inconexa.

El trabajo realiza una integración conceptual en tres niveles cuyo objetivo es captar su complejidad, recogiendo la pluralidad interpretativa dentro de un modelo de análisis coherente. Con el fin de señalar las capacidades y limitaciones de su potencial aplicación a estudios sobre redes corporativas encuadrados en el medio y largo plazo, se exponen dos ejemplos prácticos de redes —tanto de empresas como de consejeros— de las 200 mayores compañías españolas para los años 1960 y 2020. El propósito es confrontar la teoría clásica, construida principalmente en torno a trabajos de historia empresarial, con las nuevas realidades empresariales. El artículo se organiza como sigue. Tras esta introducción, la segunda sección desarrolla la estructura conceptual. Las secciones tercera, cuarta y quinta, corresponden a los análisis sobre *interlocking directorates* a nivel *micro* —individuos—, *meso* —compañías— y *macro* —entorno institucional respectivamente. Se cierra el texto con la discusión del último apartado.

ESTRUCTURA CONCEPTUAL

Consejeros y corporaciones son los dos agentes activos en la constitución de un *interlocking*

directorate. De su acción dependerá la formación del vínculo que enlace a dos empresas mediante un mismo individuo. Para un determinado momento, el conjunto de vínculos conforma una red corporativa que puede ser considerada, bien como una red empresarial, enlazando empresas a través de consejeros comunes; o bien como una red de consejeros relacionados a través de las corporaciones que representan (Breiger, 1974). Hasta aquí se contempla una práctica dual, determinada por la interacción de dos agentes.

Las conductas relacionales de ambos, siguiendo el concepto de *embeddedness*, no vendrán determinadas únicamente desde la independencia y autonomía de los agentes, en una toma de decisión de racionalidad económica clásica (Granovetter, 1985). En cambio, debido a su naturaleza social, serán condicionadas por la estructura en las que están insertadas. La propia acción económica o empresarial de los agentes se desarrolla en un entorno institucional que comprende aspectos cognitivos, culturales, históricos y políticos (Zukin y DiMaggio, 1990; Granovetter, 1992). Por último, la proximidad física, facilitadora de los contactos debido a la cercanía lingüística, social y cultural de las personas, permite afirmar que los *interlocking directorates* tienen también carácter espacial —con atributos espaciales y determinantes espaciales (Kono et al., 1998).

Con la inclusión de estas realidades a los determinantes de la práctica, se transita de una concepción *dual* a una concepción *compleja*; y es su repetición espacial y temporal la que confiere a la práctica la consideración de *fenómeno*.

Se establece aquí la división del fenómeno en tres niveles de estudio de acuerdo a las corrientes de la literatura: nivel micro, que examina los atributos distintivos de la población de directores/as; nivel meso, analizando las características organizacionales y las dinámicas de las empresas; y nivel macro, que abarca actores globales por encima de los anteriores dominios (Gráfico 1).

Este modelo es coherente con las premisas mínimas sobre las que se construirán las hipótesis interpretativas. A nivel micro, la premisa es que para formar un *interlock* se necesita la voluntad afirmativa del individuo; a nivel meso, lo es la voluntad de las corporaciones; a nivel macro, un marco legal que permita la formación de vínculos entre consejos de administración. Son tres condiciones sine quibus non se formará un *interlock*, pues la negación de una negaría la mayor.

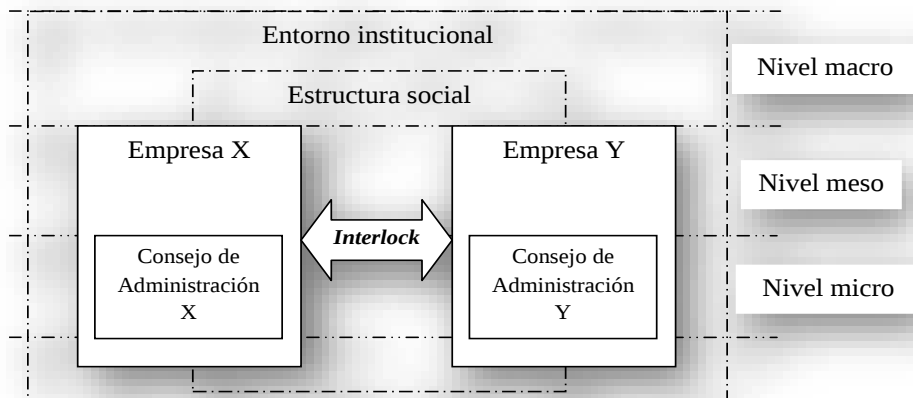


Gráfico 1. Enfoques para el análisis de *interlocking directorates*. Elaboración propia.

NIVEL MICRO

El conjunto de individuos que ostentan posiciones de decisión dentro de las grandes empresas de un determinado país conforma el núcleo social de su élite corporativa. Su relevancia dentro de la cúspide empresarial hace que se ponga el foco sobre ellos, tratando de averiguar quiénes son, los motivos detrás de su presencia o el papel que desempeñan. Los propios decesos e incorporaciones de las personas harán inevitable que la composición de la elite varíe con los años. Por ello, su estudio en perspectiva histórica permitirá señalar si las características que presentan sus integrantes experimentan estabilidad o cambio en su evolución.

Entre las causas que determinan la inclusión de los individuos al grupo de seleccionables para formar un *interlock* se han argüido tanto motivos organizacionales como motivos de clase. Dentro de los primeros, desde la teoría de la dependencia de recursos, se argumenta que las empresas buscarán captar la información, recursos, legitimidad o consejo que les ayuden a gestionar las interdependencias con su entorno y asegurar su supervivencia (Pfeffer y Salancik, 1978). La cooptación de consejeros/as de otras compañías cumpliría con esta finalidad. Los individuos, que bajo esta perspectiva son instrumentos al servicio de los intereses de las empresas, progresarían en su carrera profesional, viendo aumentadas sus remuneraciones, su agenda de contactos y su prestigio (Horton, Millo y Serafeim, 2012).

Entre las necesidades de las organizaciones se considera la dependencia financiera como la principal a la hora de establecer relaciones con su entorno. La teoría de control bancario enfatiza el poder que la necesidad de capital confiere a grandes bancos comerciales e instituciones financieras, que colocarían a sus consejeros/as

en firmas industriales con el propósito de controlar su toma de decisiones y monitorear sus inversiones (Mintz y Schwartz, 1987). Esta función puede ser considerada como bidireccional, fruto de la interdependencia entre banca e industria, y sitúa a un grupo de capitalistas financieros como miembros articuladores de la red empresarial. Las compañías industriales con consejeros bancarios aumentarían a su vez las posibilidades de acceso a capital y darían una imagen de mayor solvencia ante los mercados (Mizruchi y Domhoff, 1982). El reclutamiento con el fin de gestionar interdependencias organizacionales resulta en un grupo relativamente reducido de individuos seleccionables debido a un proceso de retroalimentación: la formación de un *interlock* irá en aumento de las posibilidades de formación de un nuevo *interlock* (Mace et al., 1971); y cuantos más consejeros conformen el vínculo, más facilidad para formar uno nuevo (Conyon y Muldoon, 2006). En este sentido, la relación personal previa con individuos de la red, ya sean altos directivos (Westphal y Stern, 2006); propietarios (Windolf, 2002, 2009); o familiares y conocidos (Zeitlin, 1974), aumentaría sus posibilidades de ser seleccionados. De hecho, como instrumento para manejar su dependencia de recursos, los lazos de amistad —lazos informales— pueden proporcionar ventajas similares a las de la cooptación de los consejos —lazos formales—, evitando los costos de la pérdida de autonomía organizacional. Desde la corriente institucionalista, que incluye motivos cognitivos y culturales detrás de las decisiones de las entidades, se propone que las empresas buscarán mejorar la percepción que se tiene de ellas contando con representantes de prestigio (DiMaggio y Powell, 1991; Higgins y Gulati, 2003). En este sentido, ante un eventual escrutinio público desde el lado de la demanda, las firmas tratarían de dar una imagen acorde a las normas y valores del momento.

Tomando a la persona como unidad de análisis, el historial de los consejeros ha advertido atributos similares entre ellos, tales como su nivel educativo y centros de estudios (Scott, 1991); su riqueza, parentesco y clase social (Whitley, 1973) o su afiliación a clubes privados y organizaciones de planificación política y económica (Barnes, 2015). La afinidad por género constituye también un atributo crucial tanto en el acceso como en el posicionamiento en las redes corporativas (Ibarra, 1992). En definitiva, todas estas similitudes dotan al conjunto de una homogeneidad sugerente de ser considerada, pues refiere a distintas características de su capital social, al margen de su desempeño profesional (Bourdieu, 1985; Burt, 1993). Además, sería el contacto personal tanto a través de las juntas, como en ámbitos externos a la empresa, el factor determinante de la perdurabilidad del grupo (Yue, 2012). En concreto, la teoría de redes sociales indica que la red de *interlocks* constituye un sistema de comunicación estructuralmente eficaz para la propagación de información y estrategias (Davis, Yoo, y Baker, 2003).

Desde una perspectiva grupal siguiendo la obra clásica de C. Wright Mills (1956) *The Power Elite*, la teoría de cohesión de clase interpreta los *interlocks* como un mecanismo unificador de los intereses, conductas y opiniones de la clase dominante, conformando una red de la élite en el campo empresarial que cumple funciones de cohesión e influencia económica, política y social (Useem, 1984; Burris, 2005). Esta perspectiva plantea un debate sobre el papel que juegan las compañías en el sistema socioeconómico, pues son interpretadas como unidades de un aparato de apropiación en las que los miembros de la élite desarrollan perspectivas comunes a través de la red social que las vincula (Domhoff, 1971; Soref y Zeitlin, 1987). En esta red destaca el papel de los *big linkers*, esto es, aquellos individuos que ocupando tres o más puestos de decisión en empresas líderes, articulan socialmente los grupos de interés elitista (Windolf, 2002). Es frecuente que las posiciones mejor conectadas correspondan a un conjunto de capitalistas financieros que, representando los intereses del capital en general, utilizarían las firmas como vehículos para ejercer el control, expresión de la hegemonía financiera sobre el sistema empresarial (Carroll y Alexander, 1999).

Las normas y conductas internas del grupo no vendrían expresadas a través de contratos

explícitos, sino mediante un *saber hacer* tácito, propio del círculo social, generando una conciencia común, o capital moral, que condiciona el comportamiento de sus integrantes (Windolf, 2009; Kogut, 2012). La cosmovisión compartida contempla desde orientaciones políticas similares (Mizruchi y Koenig, 1986; Bond, 2007); a la adopción de estrategias empresariales comunes (Stevenson y Radin, 2009). Por otro lado, disintiendo de estas teorías, otros autores defendieron en cambio que no existe cohesión, y sí competencia interna y pluralidad de intereses entre los individuos de la élite (Dahl, 1961; Rose, 1967).

Red de *interlocks* en la élite corporativa española (1960 – 2020)

Se ejemplifica empíricamente el nivel micro aplicando el Análisis de Redes Sociales (ARS) a los consejos de administración de las 200 mayores empresas españolas para los años 1960 y 2020. Los rankings de las empresas se construyen en función de sus activos netos, siguiendo el criterio de Carreras y Tafunell (1993). Los datos relativos a la composición de los consejos de administración de estas empresas provienen de los Anuarios Financieros para el año 1960, y de los registros en la base de datos de INFORMA D&B para el año 2020. La visualización y análisis de datos de las redes se sirve del software Gephi 0.10.

Lejos de pretender un estudio pormenorizado de las redes corporativas, sobre las que existe una extensa literatura en la historiografía española, el objetivo de ambos ejemplos no es otro que el de confrontar las tesis interpretativas clásicas con dos redes corporativas temporalmente distantes, al mismo tiempo que se confrontan ambas entre sí.¹

Los primeros resultados reflejan que, del total de 1,592 consejeros de la muestra, 439 (27.7%) se sentaron simultáneamente en dos o más consejos de administración. El gráfico 2 muestra la densa red de un único componente que tejieron los *interlocks*. De estos, 221 (50.3%) eran *interlocks bancarios* (nodos azules). A su vez, estos 221 individuos constituían el 63.7% del total de 347 consejeros de banca de la muestra de 200 empresas, reflejando lo habitual de esta práctica empresarial durante el periodo. Estos miembros aglutinaron el mayor número de conexiones, según diámetro y *betweenness* en el gráfico 2.

¹ Los estudios de Muñoz Linares (1952), De la Sierra (1953), Tamames (1961), Velarde (1967) y Muñoz (1970) profundizaron en las estrategias entre las

grandes empresas a través de consejeros, resaltando el control económico nacional ejercido por un sector bancario con incidencia sobre las decisiones políticas.

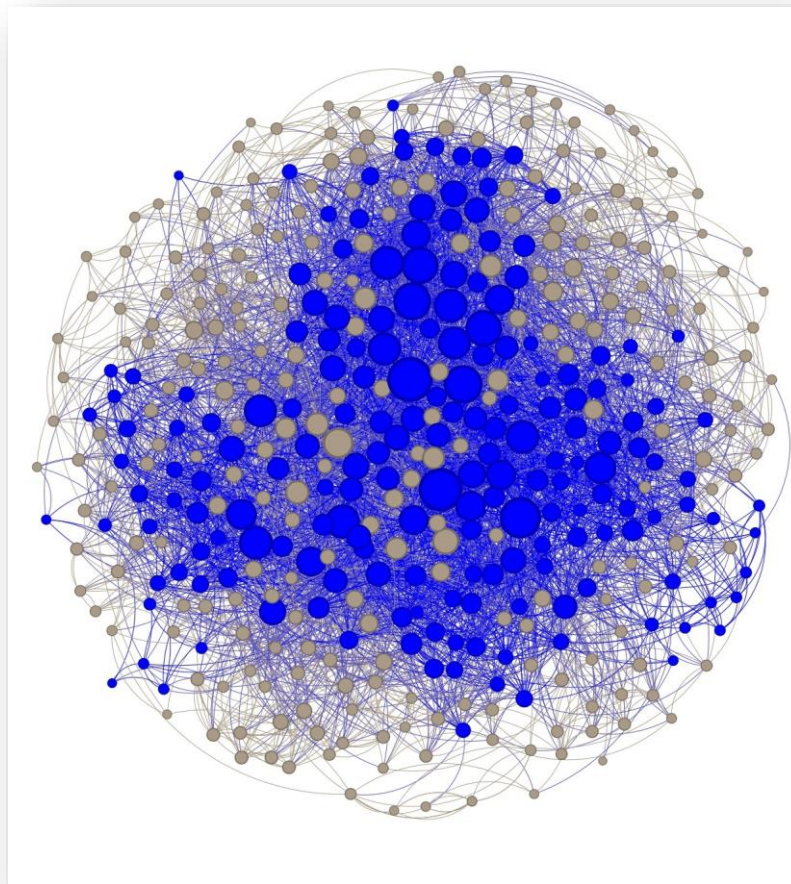


Gráfico 2. Red de *interlocks* entre las 200 mayores empresas del año 1960. Elaboración propia.
*otras medidas de la red en Anexo 2.

A modo de breve ejemplo, podrían destacarse los casos de los tres nodos de mayor tamaño (grado) del centro de la red. En primer lugar, Víctor de Urrutia Usaola, financiero vasco que, además de consejero del Banco de Crédito Industrial y del Banco de Vizcaya, simultaneaba hasta 13 asientos en empresas de la cúspide repartidas entre el sector eléctrico, el energético y el industrial; en segundo lugar, Pedro de Careaga y Basabe, Conde del Cadagua, banquero vizcaíno que, al igual que el anterior, representaba a 13 firmas; y Juan Antonio Gamazo Abarca, Conde de Gamazo, político y gobernador del Banco de España que, en la muestra de 1960, simultaneaba la vicepresidencia del Banco de Crédito Industrial con otras once compañías.

Estos tres casos no eran extraños en una red que contaba con hasta 219 (49.9%) *big linkers*.

Entre los atributos que daban homogeneidad a esta élite se aprecian ciertas características

comunes, como la clase social, algunos títulos nobiliarios, la vinculación política, o la afiliación sectorial. Subrayamos, sin embargo, el género masculino de todos los participantes como el atributo de mayor prevalencia entre los miembros de la red de mitad del siglo XX. Los resultados empíricos, que reflejan la preponderancia de los *interlocks* bancarios dentro del sistema empresarial, estarían en línea con la mayoría de las tesis interpretativas expuestas en el apartado anterior.

En contraste con la densa y cohesionada red de *interlocks* del año 1960, la red del año 2020, fragmentada en hasta siete componentes, exhibió notorias diferencias en su composición (gráfico 3). De los 77 nodos de la red, pasaban a ser 13 (16.9%) los *interlocks bancarios* (nodos azules), de los cuales, la mayoría (9) eran consejeras (nodos rojos).

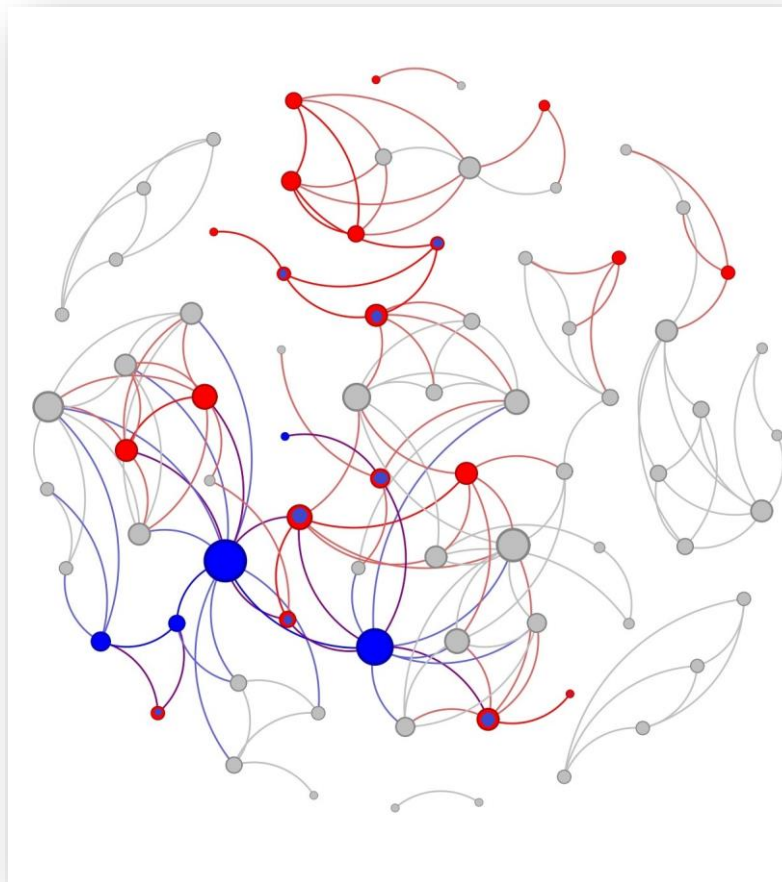


Gráfico 3. Red de *interlocks* entre las 200 mayores empresas del año 2020. Elaboración propia.

De hecho, de los 1,330 consejeros/as de la muestra, 312 (23.5%) eran mujeres, 19 de las cuales formaban parte de la red de *interlocks*. Esto, aunque aún lejos del equilibrio numérico, vendría a confirmar la tesis según la cual la decohesión de las “*old boys networks*” de los países propiciaría una mayor llegada de mujeres a la cúpula empresarial, siendo su presencia en las redes de *interlocks* un factor determinante (Ginalski et al., 2023).

Junto al menor tamaño medio de los consejos de administración, otro factor explicativo del cambio entre ambas redes fue el menor número de *big linkers*, que descendía hasta los 17 en el año 2020. Los *clusters* de componentes aislados que se aprecian en el gráfico estaban además conformados, en su mayoría, por redes entre consejos de filiales de una misma firma matriz.

NIVEL MESO

La mayoría de los estudios que abordan las relaciones entre empresas interconectadas suelen centrarse en las de mayor tamaño dentro de un ámbito geográfico.² El papel protagonista de las grandes compañías en el escenario económico, político y social proviene de su capacidad para influir y condicionar el funcionamiento de mercados financieros, comerciales y laborales; intervenir en la confección de políticas regulatorias; y liderar el desarrollo económico. El poder económico que concentran y las posiciones que ocupan en sectores estratégicos, confiere una especial relevancia al estudio de las relaciones que establecen entre sí. Analizar la red empresarial permite identificar compañías líderes y comunidades empresariales, los motivos detrás

² Aunque los lazos entre consejos de administración pueden presentarse en empresas más pequeñas, los

interlocking directorates son notablemente prevalentes en grandes compañías (Allen, 1974).

de su vinculación, o qué consecuencias tiene su interconexión sobre su desempeño y sobre el funcionamiento del sistema en su conjunto. Se ha demostrado que los vínculos corporativos determinan el poder de la empresa dentro del sistema (Mariolis, 1975); las acciones empresariales que seguirá (Palmer et al., 1995) e incluso su orientación política (Bond, 2007).

Como se indicó, las empresas no son entidades autárquicas, sino que operan en entornos inciertos de los que son interdependientes (Selznick, 1949). En general, las interpretaciones que se acercan a las redes empresariales desde la óptica organizacional pueden considerarse, en distintos grados, extensión de la teoría de la dependencia de recursos (Pfeffer y Salancik, 1978). Las incertidumbres a las que se enfrentan las firmas comprometen su supervivencia, por lo que utilizarían la vinculación mediante consejeros con el fin de captar recursos —tanto físicos como financieros—, ganar legitimidad, o en el más ambicioso de los casos, moderar la competencia de sus mercados. Esta última funcionalidad fue la primera que se atribuyó a las redes de *interlocks*, consideradas una vía potencial entre las empresas para alcanzar acuerdos de restricción de la competencia (Dooley, 1969). Así se observó en el informe de la Comisión Pujo (1913), que los consideraba responsables de generar una situación monopolística en los mercados estadounidenses de comienzos del siglo XX (Fennema y Schijf, 1978).

Hubo estudios que trataron de dar consistencia empírica a estas hipótesis, relacionando *interlocks* con variables como la concentración industrial y los beneficios empresariales. Sin embargo, los resultados de estos esfuerzos arrojaron resultados mixtos debido a la dificultad para evaluar el impacto preciso de un *interlock* sobre la rentabilidad empresarial (Cronin et al., 2005). Por su parte y desde otro enfoque metodológico, Baker y Faulkner (1993), utilizando la teoría de ARS, señalaron qué tipos de red serían estructuralmente eficaces en el establecimiento de estrategias colusivas. Ante la falta de evidencias de acuerdos explícitos en pro de estrategias coordinadas, esta hipótesis, aunque viva de forma latente, fue siendo abandonada en la literatura.

Se ha demostrado que los *interlocks* tienden a producirse más en aquellas industrias con una alta dependencia de recursos. Como ya se ha indicado, el caso más escrutado por la literatura en esta línea ha sido el de la dependencia financiera, situando mayoritariamente a grandes bancos en el centro de las redes empresariales (Bearden et al., 1975). Las primeras investigaciones se apoyaron en el concepto de capital financiero que, controlado por la banca y necesario para el desarrollo industrial, confluía en grupos de interés articulados por grandes instituciones financieras (Mintz y Schwartz, 1981). La actitud prestataria de los bancos estaría estrechamente ligada a su posición de centralidad dentro de la estructura empresarial (Ratcliff, 1980). Por un lado, las firmas menos solventes y aquellas con mayor demanda de capital, serían más propensas a reclutar representantes bancarios con el fin de facilitar su acceso a financiación (Mizruchi y Stearns, 1988). Por otro lado, la institución financiera podría requerir que sus representantes formaran parte del consejo de la firma industrial con el fin de supervisarlas o monitorearlas (Eisenhardt, 1989). Así, sus intereses estratégicos se alinearían eficazmente a través del intercambio de información, aviso y supervisión, pudiendo constituir un mecanismo de control desde las empresas en posesión de los recursos (Hillman, Withers, y Collins, 2009). Una consecuencia posible a todo esto sería que las firmas tenderían a perder autonomía en su toma de decisiones (Van Overfelt, et al., 2009).

Red de empresas en la élite corporativa española (1960 – 2020)

La red conformada por las 200 mayores empresas españolas en el año 1960 volvía a concordar con lo visto teóricamente. Hasta el 91% (182) del total de compañías de la muestra se agrupaba en un componente principal donde especialmente tres entidades bancarias (nodos azul oscuro) dominaban por posición (*betweenness*) y tamaño (grado) el centro de la red (gráfico 4).

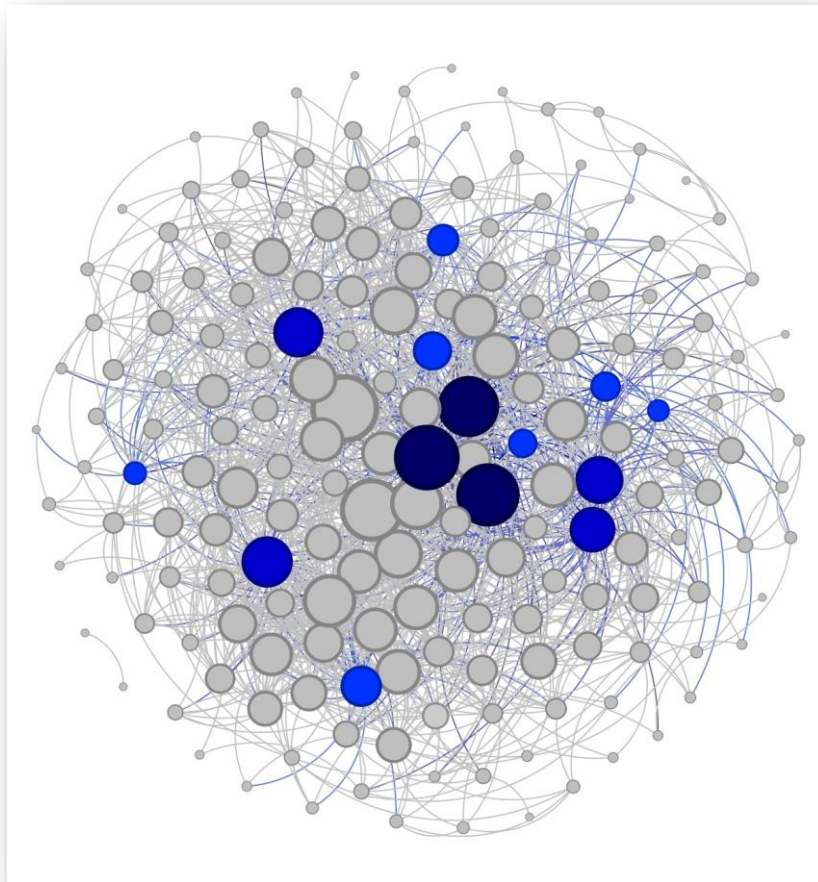


Gráfico 4. Red de las 200 mayores empresas españolas en el año 1960. Elaboración propia. *otras medidas de la red en Anexo 2.

Se trataba del Banco de Crédito Industrial, el Banco Español de Crédito y el Banco de España —precisamente las entidades donde figuraban los tres *big linkers* vistos a nivel micro. Analizar la red de empresas (meso) a la luz de la red de consejeros (micro) permite comprender que las 14 entidades bancarias del gráfico (7% del total de empresas) representaban a más de la mitad de los *interlocks*. Por otro lado, en posiciones centrales y con un grado de conexiones similar, se encontraban representados los sectores eléctricos—con Sevillana e Iberduero—, petrolífero —Campsa— o la Sociedad Española de Construcción Naval.

Se trata de una de las redes con mayor número de *interlocking directorates* en la historia de España, como ya señalara la historiografía especializada (Rubio-Mondéjar & Garrués-Irurzun, 2016). Sin embargo, las décadas finales del siglo XX verían su progresiva fragmentación y declive, al igual que sucediera en otros países occidentales (Davis y Mizruchi, 1999; Rinaldi y Vasta, 2012).

Reflejo de esto, y como ya se observó a nivel micro, la red de empresas del año 2020 arrojó resultados muy distintos (gráfico 5). Conformada por 93 empresas (46.5% del total), la red aparecía fragmentada en hasta 16 componentes diferentes. Todas las entidades bancarias (nodos azules) de este grafo se posicionaban insertas en el componente principal conformado por 47 empresas, si bien ahora con menor influencia reticular. El Banco de Sabadell, el banco de mayor grado y en posición de centralidad, se enlazaba directamente con Acerinox, el nodo de mayor grado en la red.

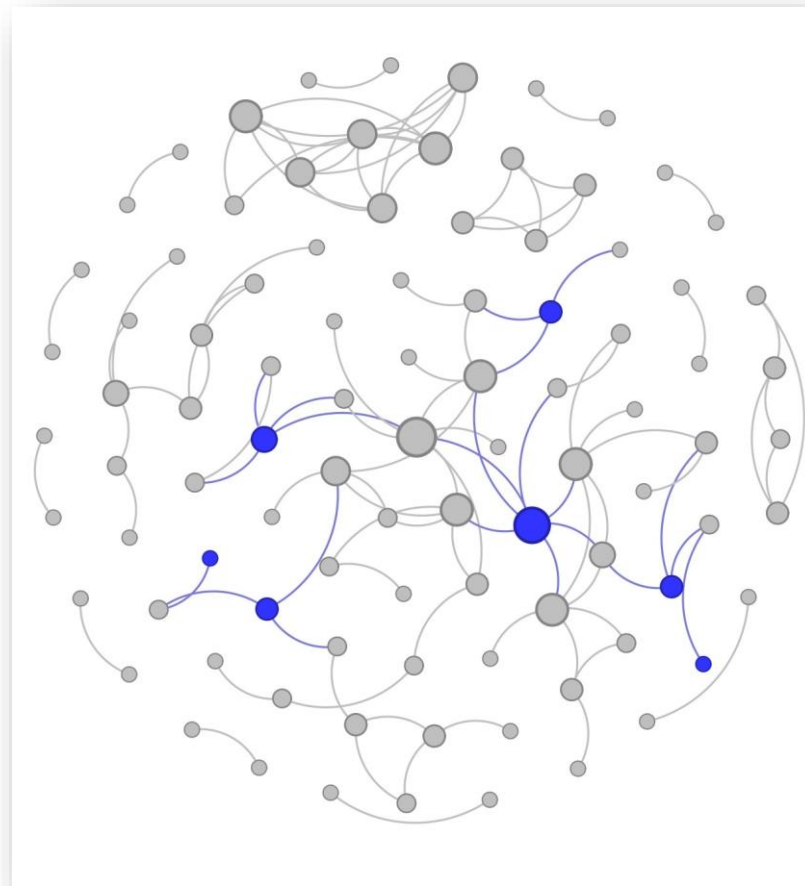


Gráfico 5. Red de las 200 mayores empresas españolas en el año 2020. Elaboración propia.

Mención especial merecen los componentes aislados que, como se observa en el gráfico, tendían a presentarse en grupos de sólo dos empresas. La mayoría de estos *clusters* de pares venían constituidos por empresas de una misma entidad matriz, mostrando diádas atendiendo a la lógica de gobernanza coordinada mediante consejeros compartidos. Por ejemplo, BP Energía España aparecía vinculada únicamente a BP Gas & Power Iberia o, FCC junto a FCC Construcción. Destaca en esta tipología, la sub-red apreciable en la parte superior del gráfico, formada por 7 empresas del grupo INDITEX —Zara, Bershka, Pull & Bear, Tempe, Fashion Logistics Forwarders, Grupo Massimo Dutti y Stradivarius. Este tipo de red empresarial, mediante consejeros comunes enlazando un conglomerado de filiales de la misma entidad matriz, plantea

nuevos interrogantes sobre las funcionalidades de las redes de *interlocks*, especialmente ante la cada vez más frecuente presencia de empresas filiales de multinacionales o grandes corporaciones en las listas de mayores empresas españolas.

NIVEL MACRO

De las primeras investigaciones sobre *interlocking directorates* ya se desprendía la importancia de consideraciones macroeconómicas y políticas.³ Sin embargo, a pesar de que la mayor parte de trabajos contextualizaran en estos aspectos, fue con el desarrollo de la corriente institucionalista, la introducción de las teorías de análisis de redes sociales, y el uso de herramientas informáticas

³ Los estudios pioneros en Alemania y en el Senado estadounidense resaltaron su importancia. Jeidels (1905) mostró la conexión entre el sistema el financiero berlinés y la creciente industria alemana. Mientras en EE. UU. la Ley Clayton (1914) prohibió

los *interlocks* entre empresas del mismo sector, en Alemania se les dio legitimidad (Windolf, 2009).

que permitían estudios comparativos, cuando se comenzaron a relacionar las macro estructuras de los países con diferentes tipologías de red (Cárdenas, 2014). Esto permitió, por un lado, caracterizar las redes, estableciendo modelos para definir las de forma descriptiva; y por otro, relacionar su tipología estructural a factores institucionales, en trabajos más analíticos.

El marco legal, el papel del Estado, la estructura de propiedad y financiera, la cultura de negocios o el estadio de desarrollo y el grado de internacionalización económica de los países, son interdependientes de la estructura corporativa conformada por las redes de *interlocks* (Aguilera y Jackson, 2003; Cárdenas, 2014).

En un trabajo comparativo de referencia, Stokman, et al., (1985) encontraron diferencias significativas entre las redes corporativas de diez países, señalando que estas podían deberse a distintas configuraciones nacionales. Así, Scott (1991) indicó al respecto que, una "herencia cultural común y una uniformidad de prácticas legales", reflejaría "patrones similares en el desarrollo de los negocios", estableciendo una división entre tres tipos de marco institucional: angloamericano, europeo continental, y asiático. Habría que considerar por tanto los distintos patrones de desarrollo de los países, pues en ellos se encontrarían respuestas a las diferencias estructurales de sus redes.

A su vez, las redes de *interlocks* proporcionan un marco para la coordinación de los procesos y competencias del mercado, por lo que juegan un papel determinante en la configuración de los propios sistemas capitalistas (Windolf, 2009). Abordando los niveles de análisis micro, meso y macro, también el trabajo de David y Westerhuis (2014) realizó una comparativa histórica de la evolución de indicadores de redes corporativas en catorce países. En el mismo, destacaron cómo, influenciadas por sus particulares configuraciones institucionales, las redes reaccionaron de manera distinta ante cambios estructurales.

Siguiendo esta visión, la investigación comparativa puede apoyarse en la literatura sobre variedades de capitalismo (VoC), que explica cómo diferentes funcionamientos socioeconómicos y políticos de las sociedades desembocan en distintas organizaciones económicas. Se ha llegado a establecer una división dicotómica entre aquellos países cuyas economías están orientadas al libre mercado (LME), y aquellos cuyas economías se basan en mercados coordinados (CME) (Hall y Soskice, 2001). La clasificación de los países en estos modelos ha servido a trabajos sobre

interlocking directorates para, utilizando la teoría de redes sociales, asociar diferentes estructuras corporativas a determinadas formas de capitalismo.

Rinaldi y Vasta (2012), por ejemplo, incorporaron el contexto italiano resaltando que este país se situaría en una posición entre CMEs y LMEs. Van Veen y Kratzer (2011), para una muestra de quince países europeos, encontraron una fuerte correlación entre la densidad de las redes y su papel en el desarrollo de las variedades de capitalismo, afirmando que la densidad de la red puede ser utilizada como un nuevo indicador de las diferencias institucionales. Por su parte, Cárdenas (2014) utiliza el análisis cualitativo comparativo mediante *fuzzy set* (fsQCA), para explicar cómo diferentes configuraciones institucionales resultaron en dos estructuras corporativas ideales y opuestas: elitista o pluralista. La red elitista, cohesionada y facilitadora de la comunicación entre sus integrantes, favorecería la coordinación y se centraliza en torno a pocos actores. Esta red se daría en países como Italia, España, Alemania, Francia o Canadá. La red pluralista por su parte, con baja cohesión y centralización, refleja dispersión en los intereses de los actores, primando su autonomía, no integra el poder en sí misma, y es conformada por razones de información antes que de control. Dentro de esta tipología estarían las redes de Australia, Japón, EE. UU., Reino Unido, Países Bajos, Suecia o Suiza.

Ambas estructuras —financiera y corporativa— irán, además, ligadas a la estructura legal que emana de la acción reguladora y legislativa del Estado, con capacidad para, por un lado, limitar o restringir la acción empresarial conjunta mediante consejeros compartidos, y por otro, orientar el desarrollo de sus economías, bien hacia la acción coordinada en sus mercados, bien hacia la competencia en el seno de los mismos (Westphal y Stern, 2006). Los marcos jurídicos de los países contemplarán distintos grados de protección de los inversores, influenciando el desarrollo de los mercados de capitales, y por extensión, de la estructura de propiedad, la concentración industrial, y las redes empresariales (La Porta et al., 1997).

En este caso, el origen de las diferencias se ha localizado en los distintos sistemas legales instaurados por cada país en las etapas de desarrollo asociadas al surgimiento de la gran empresa (Chandler, 1990). La red alemana, de mayor densidad, mostró una fuerte vinculación a la estructura de propiedad, así como signos de concentración industrial, fruto de las medidas regulatorias que, hacia finales del siglo XIX, propiciaron la coordinación en el país germano (Windolf y Beyer, 1996). Por su parte,

la red británica, menos densa, presentó una relación débil con la estructura de propiedad, así como bajos niveles de concentración industrial, resultado de las políticas limitadoras de la coordinación.

En un trabajo posterior, Windolf (2002) amplió la muestra y comparó los parámetros estructurales de Alemania, Francia, Países Bajos, Suiza, Reino Unido y Estados Unidos, para concluir confirmando la destacada incidencia que las distintas orientaciones legislativas tuvieron sobre la configuración de las redes. Se puso de manifiesto, además, la relación existente entre las redes y la estructura de propiedad de las empresas, discutiendo el histórico dilema sobre la separación entre propiedad y control debido a la dispersión del accionariado en las grandes compañías (Berle y Means, 1932). En este sentido, la estructura de propiedad de la gran empresa, en la que fueron ganando peso las instituciones financieras en sustitución de propietarios individuales, ha resultado ser determinante en la conformación de vínculos empresariales mediante consejeros compartidos (Bohman, 2012).

Inicialmente locales y regionales, los círculos empresariales del siglo XX crecieron hasta conformar redes corporativas nacionales en grandes núcleos urbanos (Kono et al., 1998; Heemskerk et al., 2016). Y si bien las fronteras estatales continúan siendo el espacio geográfico determinante, a partir de los años setenta comenzó a ganar relevancia una élite a escala global (Anderson, 2008; Heemskerk, Fennema, y Carroll, 2016). Fenómenos como la globalización, la integración económica europea —con el establecimiento de regulaciones supranacionales—, la llegada de capital extranjero o el crecimiento de los grandes fondos de inversión, habrían propiciado una composición más internacional de las grandes compañías, reforzando la teoría de capitalismo global. Esta expone cómo las distintas identidades nacionales de las élites corporativas serían rediseñadas en una identidad transnacional común (Robinson, 2004; Sklair, 2016). Así, Heemskerk y Fennema (2009) señalaron una progresiva fragmentación de la "antigua élite" aristocrática holandesa durante las tres últimas décadas del siglo XX. El capital social de la élite, como aspecto cohesionador del grupo en torno a su homogeneidad y antecedentes sociales, habría ido desapareciendo en favor de una red que se iba dispersando en actores individuales. Respecto al progresivo debilitamiento de las redes corporativas nacionales, Mizruchi (2007) en cambio afirmó que el descenso de la élite estadounidense no se debería a la

globalización, en tanto que este fenómeno fue posterior.

Comparativa temporal: *interlocking directorates* en España 1960 – 2020

El declive del número de *interlocks*, ubicado por la literatura desde los años setenta, se hace evidente confrontando los indicadores de las dos redes de *interlocking* en las que se apoya el texto (tabla1). Las empresas integrantes de la red, que en el año 1960 constituían el 91% del total, en el año 2020 redujeron su proporción a prácticamente la mitad (46.5%). Además, las empresas en red pasaron de conformar prácticamente un único componente, a fragmentarse en 16 componentes menores. El grado medio de interconexión de las compañías pasó de 16.8 a 2.3, incidiendo en una reducción de hasta un 73.1% en la densidad. Como se ha visto, la caída en la densidad de la red puede usarse como un indicador de las diferencias institucionales. En este caso, las diferencias observadas pueden explicarse, bien poniendo el foco sobre la red altamente centralizada del año 1960; o bien atendiendo a la red fragmentada del año 2020. Respecto a la primera, el nacionalismo económico, aún tras la época autárquica del franquismo, agrupaba a esa "antigua élite" al mando de un grupo de empresas de aspiración nacional. Muchas de ellas llevaban la denominación *Empresa Nacional (EN)* o *español/a* acompañando a su actividad en su nombre. Además, algunas estaban ligadas al *holding* industrial del Instituto Nacional de Industria (INI), centralizando aún más su potencial reticular.

Si se pone el foco sobre la red de 2020, su fragmentación atendería a motivos ya observados tanto en la teoría como en los ejemplos a nivel micro y meso. Junto al cada vez mayor número de filiales de un mismo grupo empresarial, la llegada de empresas extranjeras al ranking de las 200 mayores empresas favoreció el reclutamiento de miembros extranjeros y por tanto, distintos a los provenientes de la *antigua* red española. Además, la reducción del tamaño de los consejos, así como el aumento del número de compañías con *administrador único* como forma de gobierno, mermó el número de nodos potenciales un 44%. Los procesos privatizadores de empresas públicas y de liberalización de la economía del último cuarto de siglo XX, unidos al nuevo marco supranacional tras la integración en la Comunidad Económica Europea dibujaron un escenario institucional propicio a la disolución de la red corporativa.

Tabla 1*Indicadores de red de interlocking directorates en España (1960 y 2020)*

	1960	2020	Variación (%)
Total asientos	2,558	1,444	(▼44%)
Total consejeros/as	1592	1330	(▼16%)
<i>Interlocks (%)</i>	439 (27.7%)	77 (5.9%)	(▼82%)
<i>Interlocks bancarios (%)</i>	221 (50.3%)	13 (16.9%)	(▼94%)
<i>Mujeres interlocks (%)</i>	-	19 (24.7%)	▲19
<i>Big linkers (%)</i>	219 (49.9%)	17 (22.1%)	(▼92%)
Total empresas	200	200	=
<i>Tamaño medio consejos</i>	12.8	7.2	(▼44%)
<i>Empresas interlocks (%)</i>	182 (91%)	93 (46.5%)	(▼49%)
<i>Componentes de la red</i>	2	16	(▲700%)
<i>Grado medio</i>	16.8	2.3	(▼86%)
<i>Densidad(dicotomizada) x100</i>	9.3	2.5	(▼73%)

Fuente: Elaboración propia.

DISCUSIÓN

El análisis exhaustivo de la literatura clásica sobre el fenómeno de los *interlocking directorates* desde los niveles de análisis micro, meso y macro, junto con el examen empírico mediante ARS de la red corporativa de las 200 mayores empresas españolas en los años 1960 y 2020, proporciona una visión integral para evaluar la pertinencia y aplicabilidad de la literatura clásica en ambos contextos temporales.

A nivel micro, y en línea con otras redes europeas, se observa la desintegración de la "old boys network" española, donde un grupo cohesionado articulaba la red corporativa nacional. Entonces, la homofilia del grupo se evidenciaba en atributos como el género masculino de todos sus miembros, la prominencia de los *interlocks bancarios*, y ocasionalmente, en su posición social, incluyendo ascendencias nobiliarias. Todas ellas, caracterizaciones coherentes con la literatura previa sobre *interlocks*.

En contraste, el año 2020 evidenció una mucho más fragmentada red corporativa, donde se constataba, aunque lejos del equilibrio numérico, la llegada de consejeras a la cima, así como una menor presencia de *interlocks bancarios* articuladores. Los antaño *big linkers*, aquellos que simultaneaban tres o más asientos en empresas líderes, apenas destacaban sesenta años después en consejos que, a su vez, reducían considerablemente su composición hasta cerca de la mitad.

Por su parte, desde la perspectiva de las empresas, la red se comportó de forma análoga. En 1960 destacaba su fuerte cohesión, con la mayor parte de empresas formando red en torno a grandes bancos como principales articuladores. El cariz nacional de buena parte de las grandes empresas españolas se fue diluyendo tras los posteriores

procesos de liberalización de la economía y la reconversión industrial hacia final de siglo. La menor densidad de la red de empresas del año 2020 reflejó el paso de un único componente integrador a una fragmentación en hasta 16 componentes reticulares.

Desde un plano comparativo, se puede comprobar que estos indicadores de declive en las redes de *interlocks* fueron parte de proceso no exclusivamente circunscrito ni al ámbito español, ni a las primeras décadas del siglo XXI. Muy al contrario, se trató de una tendencia observada a lo largo del siglo XX en otros países occidentales. Así, por ejemplo, se identificó en el caso de Italia, donde la red corporativa comenzó a mostrar signos de debilitamiento vinculados con cambios en la estrategia bancaria y la desconexión entre empresas públicas y privadas en el último tercio de siglo; Países Bajos, donde se postergó algo el debilitamiento de la red hasta el siglo XXI, debido a la sólida posición de los directivos empresariales frente a los accionistas, en parte influenciada por el poder significativo de los bancos; o Alemania, donde las políticas liberales las consideraron responsables de la situación económica adversa del momento, llevando a legislar sobre ellas (David y Westerhuis, 2014).

Como primera reflexión del estudio puede afirmarse que, si bien los estudios clásicos sobre *interlocking directorates* explicaban las distintas funcionalidades económicas, empresariales o sociológicas de contextos pasados, en escenarios actuales no parecen replicar exactamente tales patrones, lo cual abre la puerta a nuevos desafíos y áreas de investigación. Siguiendo la lógica de análisis en tres niveles, localizamos algunas.

A nivel micro, se abren posibilidades como la búsqueda de patrones homofílicos entre los integrantes de la red en función de sus

atributos, como podría ser el caso expuesto del género; la comprensión de los motivos que configuran ciertos *clústeres* y componentes; o la formación de redes informales a través de instituciones externas a las empresas, como centros de estudios o clubes privados. Por otro lado, se debería atender a la posible configuración de una élite global o transnacional, ante la cada vez mayor participación extranjera en el accionariado de las compañías.

A nivel meso, se sugieren trabajos que consideren si la inclusión de conglomerados de filiales —debido a su creciente presencia en el selectivo de cabeza—, distorsiona los análisis de la red. Asimismo, debe atenderse a los cambios estructurales de la economía del país, prestando atención a cambios sectoriales que aclaren las dependencias empresariales de cada momento.

Por último, a nivel macro, puede resultar de gran interés evaluar el impacto directo o indirecto de la integración en espacios supranacionales en la práctica de los *interlocks*. Por ejemplo, en las directrices dadas por el Parlamento Europeo sobre la composición de los consejos; o en la supervisión que establece sobre los mismos. Además, se debería prestar atención a los acuerdos vinculantes y recomendaciones de aquellos organismos responsables de regular la competencia y gobernanza a nivel nacional, tales como la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) o la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC).

Por último, se cierra el artículo señalando algunas de sus limitaciones, las cuales requerirían de investigaciones específicas más profundas. Estas limitaciones están principalmente relacionadas con la falta de discriminación entre las diferentes estructuras de poder dentro de las propias compañías. Específicamente, a nivel micro, el estudio agrupó bajo un mismo paraguas a diversas figuras corporativas con diferentes grados de responsabilidad en los consejos de administración. Como resultado, ofrece un análisis indistinto de CEOs (presidentes y consejeros delegados) junto a miembros de menor influencia directiva. En el ámbito meso, como ya se mencionó, no se consiguió aportar un examen de la evolución de la propiedad de las empresas españolas. Esto podría arrojar luz sobre posibles problemas de agencia y, por extensión, contribuir a explicar las razones subyacentes al declive de la red de *interlocks* a lo largo del tiempo, especialmente en contextos de accionariados internacionales y progresiva financiarización de la economía. A nivel macro, el estudio no cuestionó la vigencia (o no) de las funciones históricamente atribuidas a las redes

de *interlocks* y, en caso afirmativo, por qué vías se llevan a cabo en la actualidad estas relaciones empresariales, una vez constatado el declive de la red mediante consejeros compartidos.

REFERENCIAS

- Aguilera, R. V., & Jackson, G. (2003).** The cross-national diversity of corporate governance: Dimensions and determinants. *Academy of management Review*, 28(3), 447-465. doi: <https://doi.org/10.5465/amr.2003.10196772>
- Allen, M. P. (1974).** The structure of interorganizational elite cooptation: Interlocking corporate directorates. *American Sociological Review*, 393-406. Doi: <https://doi.org/10.2307/2094297>
- Anderson, S. (2008).** *Top 200: The rise of corporate global power*. Diane Publishing.
- Baker, W. E., & Faulkner, R. R. (1993).** The social organization of conspiracy: Illegal networks in the heavy electrical equipment industry. *American sociological review*, 837-860. doi: <https://doi.org/10.2307/2095954>
- Barnes, R. C. (2017).** Structural redundancy and multiplicity within networks of US corporate directors. *Critical Sociology*, 43(1), 37-57. doi: <https://doi.org/10.1177/0896920515580177>
- Bearden, J., Atwood, W., Freitag, P., Hendricks, C., Mintz, B., & Schwartz, M. (1975).** The nature and extent of bank centrality in corporate networks.
- Berle, A. & Means, G. (1932)** The modern corporate and private property. *McMillan, New York, NY*.
- Bohman, L. (2012).** Bringing the owners back in: An analysis of a 3-mode interlock network. *Social Networks*, 34(2), 275-287. <https://doi.org/10.1016/j.socnet.2012.01.005>
- Bond, M. (2007).** Elite social relations and corporate political donations in Britain. *Political Studies*, 55(1), 59-85. doi: <https://doi.org/10.1111/j.1467-9248.2007.00622.x>
- Bourdieu, P. (1985).** The social space and the genesis of groups. *Social Science Information*, 24(2), 195-220. doi: <https://doi.org/10.1177/053901885024002001>
- Breiger, R. L. (1974).** The duality of persons and groups. *Social forces*, 53(2), 181-190. doi: <https://doi.org/10.1093/sf/53.2.181>

Bunting, D. (1983). Origins of the American corporate network. *Social Science History*, 7(2), 129-142.

Burris, V. (2005). Interlocking directorates and political cohesion among corporate elites. *American journal of sociology*, 111(1), 249-283. doi: <https://doi.org/10.1086/428817>

Burt, R. S. (1993). The social structure of competition explorations in economic. *Sociology*, 65, 103.

Cárdenas, J. (2014). *El poder económico mundial: Análisis de redes de "interlocking directorates" y variedades de capitalismo* (Vol. 280). CIS-Centro de Investigaciones Sociológicas.

Carreras, A., & Tafunell, X. (1993). La gran empresa en España (1917-1974). Una primera aproximación. *Revista de historia industrial*, 127-175.

Carroll, W. K., & Alexander, M. (1999). Finance capital and capitalist class integration in the 1990s: Networks of interlocking directorships in Canada and Australia. *Canadian Review of Sociology*, 36(3), 331-354. doi: <https://doi.org/10.1111/j.1755-618X.1999.tb00578.x>

Carroll, W. K., & Fennema, M. (2002). Is there a transnational business community?. *International sociology*, 17(3), 393-419. doi: <https://doi.org/10.1177/026858090201700303>

Chandler A.D. (1990). Scale and scope: The dynamics of industrial competition. *Cambridge, MA, Harvard Business School*.

Canyon, M. J., & Muldoon, M. R. (2006). The small world of corporate boards. *Journal of Business Finance & Accounting*, 33(9-10), 1321-1343. doi: <https://doi.org/10.1111/j.1468-5957.2006.00634.x>

Cronin, B., & Popov, V. (2005). Director networks and UK corporate performance. *International Journal of Knowledge, Culture and Change Management*, 4, 1195-1205.

Dahl, R. A. (1961). The behavioral approach in political science: Epitaph for a monument to a successful protest. *American Political Science Review*, 55(4), 763-772. doi: <https://doi.org/10.2307/1952525>

David, T., & Westerhuis, G. (Eds.). (2014). *The power of corporate networks: A comparative and historical perspective*. Routledge.

Davis, G. F., & Mizruchi, M. S. (1999). The money center cannot hold: Commercial banks in the US system of corporate governance. *Administrative Science Quarterly*, 44(2), 215-239. doi: <https://doi.org/10.2307/2666995>

Davis, G. F., Yoo, M., & Baker, W. E. (2003). The small world of the American corporate elite, 1982-2001. *Strategic organization*, 1(3), 301-326. doi: <https://doi.org/10.1177/14761270030013002>

de la Sierra Andrés, F. (1953). *La concentración económica en las industrias básicas españolas*. Instituto de estudios políticos.

DiMaggio, P. J., & Powell, W. W. (2012). The iron cage revisited: institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields [1983]. *Contemporary sociological theory*, 175.

Domhoff, G. W. (1971). The higher circles: The governing class in America.

Dooley, P. C. (1969). The Interlocking Directorate. *The American Economic Review*, 59(3), 314-323. <http://www.jstor.org/stable/1808960>

Eisenhardt, K. M. (1989). Agency theory: An assessment and review. *Academy of management review*, 14(1), 57-74. doi: <https://doi.org/10.5465/amr.1989.4279003>

Fennema, M., & Schijf, H. (1978). Analysing interlocking directorates: theory and methods. *Social Networks*, 1(4), 297-332.

Ginalski, S., Salvaj, E., Pak, S., & Taksa, L. (2023). Women in corporate networks: An introduction. *Business History*, 1-22. doi: <https://doi.org/10.1080/00076791.2023.2228700>

Granovetter, M. (2018). Economic action and social structure: The problem of embeddedness. In *The sociology of economic life* (pp. 22-45). Routledge.

Granovetter, M. (1992). Economic institutions as social constructions: a framework for analysis. *Acta sociologica*, 35(1), 3-11. doi: <https://doi.org/10.1177/000169939203500101>

Hall, P. A., & Soskice, D. (Eds.). (2001). *Varieties of capitalism: The institutional foundations of comparative advantage*. OUP Oxford.

Heemskerk, E., & Fennema, M. (2009). Network dynamics of the Dutch business elite. *international Sociology*, 24(6), 807-832.

doi:

<https://doi.org/10.1177/0268580909343496>

Heemskerk, E. M., Fennema, M., & Carroll, W. K. (2016). The global corporate elite after the financial crisis: evidence from the transnational network of interlocking directorates. *Global Networks*, 16(1), 68-88. Doi: <https://doi.org/10.1111/glob.12098>

Higgins, M. C., & Gulati, R. (2003). Getting off to a good start: The effects of upper echelon affiliations on underwriter prestige. *Organization science*, 14(3), 244-263. doi: <https://doi.org/10.1287/orsc.14.2.244.15160>

Hillman, A. J., Withers, M. C., & Collins, B. J. (2009). Resource dependence theory: A review. *Journal of management*, 35(6), 1404-1427. doi: <https://doi.org/10.1177/0149206309343469>

Horton, J., Millo, Y., & Serafeim, G. (2012). Resources or power? Implications of social networks on compensation and firm performance. *Journal of Business Finance & Accounting*, 39(3-4), 399-426. doi: <https://doi.org/10.1111/j.1468-5957.2011.02276.x>

Ibarra, H. (1992). Homophily and differential returns: Sex differences in network structure and access in an advertising firm. *Administrative science quarterly*, 422-447. doi: <https://doi.org/10.2307/2393451>

Jeidels, O. (1905). *Das Verhältnis der deutschen Grossbanken zur Industrie: mit besonderer Berücksichtigung der Eisenindustrie* (Vol. 24, No. 2). Duncker & Humblot.

Kogut, B. M. (Ed.). (2012). *The small worlds of corporate governance*. MIT Press.

Kono, C., Palmer, D., Friedland, R., & Zafonte, M. (1998). Lost in space: The geography of corporate interlocking directorates. *American journal of sociology*, 103(4), 863-911. <https://doi.org/10.1086/231292>

La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A., & Vishny, R. W. (1997). Legal determinants of external finance. *The journal of finance*, 52(3), 1131-1150. <http://dx.doi.org/10.1111/j.1540-6261.1997.tb02727.x>

Linares, C. M. (1952). La concentración del capital en las sociedades y empresas españolas. *Revista de Economía Política*, (8), 2.

Mace, M.L. (1971). Directors: Myth and reality. *Harvard Business School Publications*.

Mariolis, P. (1975). Interlocking directorates and control of corporations: The theory of bank control. *Social Science Quarterly*, 425-439.

Mills, C. W. (2018). The power elite. In *Inequality in the 21st Century* (pp. 80-88). Routledge.

Mintz, B., & Schwartz, M. (1981). Interlocking directorates and interest group formation. *American Sociological Review*, 851-869. doi: <https://doi.org/10.2307/2095083>

Mintz, B. A., & Schwartz, M. (1987). *The power structure of American business*. University of Chicago Press.

Mizruchi M. S. & Domhoff, G. W. (1982) The American corporate network, 1904-1974. *Sage Publications, Inc.*

Mizruchi, M. S., & Koenig, T. (1986). Economic sources of corporate political consenses: An examination of interindustry relations. *American Sociological Review*, 482-491. doi: <https://doi.org/10.2307/2095582>

Mizruchi, M. S., & Stearns, L. B. (1988). A longitudinal study of the formation of interlocking directorates. *Administrative Science Quarterly*, 194-210. doi: <https://doi.org/10.2307/2393055>

Muñoz, M. G. (1970). *El poder de la banca en España*. Zero, Distribuidor exclusivo, ZYX.

Palmer, D., Barber, B. M., Zhou, X., & Soysal, Y. (1995). The friendly and predatory acquisition of large US corporations in the 1960s: The other contested terrain. *American sociological review*, 469-499. doi: <https://doi.org/10.2307/2096288>

Pfeffer, J., & Salancik, G. R. (1978). The External Control of Organisations, 175-201. *New York: Harper and Row*.

Ratcliff, R. E. (1980). Banks and corporate lending: An analysis of the impact of the internal structure of the capitalist class on the lending behavior of banks. *American Sociological Review*, 553-570. doi: <https://doi.org/10.2307/2095008>

Rinaldi, A., & Vasta, M. (2012). The Italian corporate network after the "Golden Age"(1972-1983): from centrality to marginalization of state-owned enterprises. *Enterprise & Society*, 13(2), 378-413. doi: <https://doi.org/10.1093/es/khr071>

Robinson, W. I. (2004). *A theory of global capitalism: Production, class, and state in a transnational world*. JHU Press.

Rose, A. M. (1967). The power structure: Political process in American society.

Rubio-Mondéjar, J. A., & Garrués-Irurzun, J. (2016). Economic and Social Power in Spain: corporate networks of banks, utilities and other large companies (1917–2009). *Business History*, 58(6), 858-879. doi: <https://doi.org/10.1080/00076791.2015.1115483>

Scott, J. (1991). Networks of corporate power: A comparative assessment. *Annual review of sociology*, 17(1), 181-203.

Selznick, P. (2011). *Leadership in administration: A sociological interpretation*. Quid Pro Books.

Sklair, L. (2016). The transnational capitalist class, social movements, and alternatives to capitalist globalization. *International Critical Thought*, 6(3), 329-341. doi: <https://doi.org/10.1111/j.1468-2427.2005.00601.x>

Soref, M., & Zeitlin, M. (1987). Finance capital and the internal structure of the capitalist class in the United States. *Intercorporate relations: The structural analysis of business*, 56-84.

Stevenson, W. B., & Radin, R. F. (2009). Social capital and social influence on the board of directors. *Journal of Management Studies*, 46(1), 16-44. doi: <https://doi.org/10.1111/j.1467-6486.2008.00800.x>

Scott, J., Stokman, F. N., & Ziegler, R. (1985). *Networks of corporate power: A comparative analysis of ten countries*. Cambridge [Cambridgeshire]: Polity Press; Oxford [Oxfordshire]; New York, NY, USA: B. Blackwell.

Tamames, R. (1961). La acción del Estado en relación con la dimensión de la empresa. *Información Comercial Española*, (330), 77-85.

Useem, M. (1984). *The inner circle: Large corporations and business politics in the US and UK*. New York: Oxford University Press.

Van Overfelt, W., Annaert, J., De Ceuster, M., & Deloof, M. (2009). Do universal banks create value? Universal bank affiliation and company performance in Belgium, 1905–1909. *Explorations in Economic History*, 46(2), 253-265. doi: <https://doi.org/10.1016/j.eeh.2008.07.001>

Van Veen, K., & Kratzer, J. (2011). National and international interlocking directorates within Europe: corporate networks within and among fifteen European countries. *Economy and Society*, 40(1), 1-25. doi:

<https://doi.org/10.1080/03085147.2011.529376>

Velarde Fuertes, J. (1969). Sobre la decadencia económica de España.

Westphal, J. D., & Stern, I. (2006). The other pathway to the boardroom: Interpersonal influence behavior as a substitute for elite credentials and majority status in obtaining board appointments. *Administrative science quarterly*, 51(2), 169-204. doi: <https://doi.org/10.2189/asqu.51.2.169>

Whitley, R. (1973). Commonalities and connections among directors of large financial institutions. *The Sociological Review*, 21(4), 613-632. doi: <https://doi.org/10.1111/j.1467-954X.1973.tb00500.x>

Windolf, P. (2002). *Corporate networks in Europe and the United States*. Oxford University Press, USA.

Windolf, P. (2009). Coordination and control in corporate networks: United States and Germany in comparison, 1896–1938. *European Sociological Review*, 25(4), 443-457. doi: <https://doi.org/10.1093/esr/jcn059>

Windolf, P., & Beyer, J. (1996). Co-operative capitalism: corporate networks in Germany and Britain. *British Journal of Sociology*, 205-231. doi: <https://doi.org/10.2307/591724>

Yue, L. Q. (2012). Asymmetric effects of fashions on the formation and dissolution of networks: Board interlocks with internet companies, 1996–2006. *Organization Science*, 23(4), 1114-1134. doi: <https://doi.org/10.1287/orsc.1110.0683>

Zeitlin, M. (1974). Corporate ownership and control: The large corporation and the capitalist class. *American journal of Sociology*, 79(5), 1073-1119.

Zukin, S., & DiMaggio, P. (Eds.). (1990). *Structures of capital: The social organization of the economy* (Vol. 15). CUP Archive.

Remitido: 18-12-2023

Corregido: 06-04-2024

Aceptado: 09-04-2024



© Los autores

ANEXOS

Anexo 1.



Ilustración 1. Países donde se ha confirmado la presencia de *interlocking directorates*

Anexo 2.

Medidas estructurales de las redes de interlocking directorates en España (1960 y 2020)

		1960	2020
RED INDIVIDUOS	Total de nodos	439	76
	Total de aristas	5759	155
	Componentes conexos	1	6
	Grado medio	26.2	4.1
	Diámetro	5	9
	Densidad (dicotomizada) x100	6	5.3
	Longitud media de camino	2.4	3.9
RED EMPRESAS	Total de nodos	182	93
	Total de aristas	1549	109
	Componentes de la red	2	16
	Grado medio	16.8	2.3
	Diámetro	6	11
	Densidad(dicotomizada) x100	9.3	2.5
	Longitud media de camino	2.4	4.2

Fuente: Elaboración propia.