

ISSN: 1130-2887 - e-ISSN: 2340-4396
DOI: <https://doi.org/10.14201/alh2016731544>

ENREDANDO A LAS ELITES EMPRESARIALES
EN AMÉRICA LATINA: ANÁLISIS DE REDES
DE *INTERLOCKING DIRECTORATES* Y PROPIEDAD
EN MÉXICO, CHILE, PERÚ Y BRASIL

*Interviewing business elites in Latin America: network analysis
of interlocking directorates and ownership ties in Mexico, Chile,
Peru and Brazil*

Julián CÁRDENAS
Lateinamerika-Institut, Freie Universität Berlin, Alemania
✉ julian.cardenasb@gmail.com

Fecha de recepción: 18 de septiembre del 2015
Fecha de aceptación y versión final: 9 de febrero del 2016

RESUMEN: Enredar a las elites empresariales es un llamamiento a estudiar las redes de las personas y organizaciones que dirigen y controlan las grandes empresas. Este artículo analiza y visualiza a las elites empresariales en México, Chile, Perú y Brasil mediante el análisis de redes de *interlocking directorates* y propiedad entre las grandes empresas. Los resultados contribuyen a teorías y debates sobre la organización de las elites y el poder en base al análisis de casos de América Latina.

Palabras clave: elites empresariales; análisis de redes; *interlocking directorates*; enlaces de propiedad; organización del poder.

ABSTRACT: Interweaving business elites is a call to study the networks among the people and organizations that manage and control the largest corporations. This article visualizes and characterizes business elites in Mexico, Chile, Peru and Brazil on basis of the network analysis of interlocking directorates and ownership ties. Results contribute to theories and debates on elites and power structures grounded on the analysis of Latin American cases.

Key words: business elites; network analysis; interlocking directorates; ownership ties; power structure.

I. INTRODUCCIÓN¹

Da la impresión de que a medida que aumenta el poder de las elites empresariales crece su invisibilidad. En América Latina ha crecido el número de billonarios, de 37 a 114 entre 2007 y 2014 (*Forbes* 2007; *Forbes* 2014), hay más concentración de ingresos y patrimonio en manos de una minoría (Piketty 2014; Solímamo 2012) y ha aumentado el número de empresas latinas multinacionales (*América Economía* 2015; Casanova *et al.* 2009). Sin embargo, los trabajos empíricos sobre las elites empresariales en América Latina no abundan². La presente investigación contribuye a visibilizar y comprender las elites empresariales mediante el estudio de sus redes. El estudio de las elites ha tenido en el análisis de redes el axioma que ha multiplicado su interés y conocimiento (Scott 1990). Gracias a los avances en la teoría y metodología de análisis de redes sociales, los investigadores interesados en las elites han podido medir la cohesión interna, identificar actores centrales y visualizar comunidades anteriormente invisibles. Hay que enredar a las elites para conocerlas.

Enredar a las elites empresariales es un llamamiento a estudiar las relaciones que tienen las personas y organizaciones que dirigen y controlan las grandes empresas. A pesar de que podamos pensar que las grandes empresas y sus elites hacen y deshacen según su voluntad, las redes que tejen sus directores y propietarios generan estructuras relacionales que condicionan el comportamiento de las elites y el entorno económico en el que vivimos. Cómo se enredan las grandes empresas y sus elites incide en los préstamos adquiridos (Mizruchi y Stearns 1994), la financiación de los partidos políticos (Murray 2014), el apoyo a organizaciones no gubernamentales (Marquis, Davis y Glynn 2013), afecta al tipo de capitalismo que emerge en un país (Cárdenas 2014; Windolf 2009) y la globalización de las economías (Vitali, Glattfelder y Battiston 2011).

Las elites empresariales (o corporativas) están compuestas por las personas y organizaciones que están en posición de gobernar las grandes empresas. Las dos posiciones que proveen oportunidades directas de gobernar las empresas son los consejos de administración (también denominados en algunos países juntas directivas o directorios) y la propiedad de un paquete significativo de acciones. Por tanto, las elites empresariales son los directores y propietarios de las grandes empresas.

Cuando un director (o consejero) se sienta simultáneamente en varios consejos de administración crea enlaces entre las empresas de pertenencia. El conjunto de empresas y directores múltiples forman redes empresariales, son las llamadas redes de *interlocking*

1. Investigación financiada por Deutsche Forschungsgemeinschaft (DFG), grant n.º CA 1272/1. El autor agradece los comentarios y las sugerencias de Marianne Braig, Francisco Robles-Rivera, Edgar Zavala-Pelayo, Diego Martínez, Wilder Antonio Gómez y de dos revisores anónimos de *América Latina Hoy*, *Revista de Ciencias Sociales*, a la primera versión de este artículo.

2. Los análisis sobre las elites empresariales en países de América Latina se han dirigido a caracterizar los antecedentes (G. BELTRÁN y A. CASTELLANI 2013), vínculos políticos (R. CAMP 2006), la circulación de las elites (F. DURAND 2011) y su historia (E. JACOBO, M. LUNA y R. TIRADO 1989; C. PUGA y R. TIRADO 1992), pero todos se han centrado en un solo país, dejando poco lugar para discusiones comparativas.

*directorates*³. Por otro lado, hay accionistas que poseen acciones en varias empresas, por lo cual comparten intereses, acuden a asambleas de accionistas y forman enlaces entre ellos y entre las empresas que controlan, son las denominadas redes de propiedad. Ambos tipos de enlaces se caracterizan por formar redes empresariales o corporativas en las que están implicadas las elites⁴. Por más de un siglo se ha demostrado que las redes de las elites empresariales generan cohesión social, control, comunicación, colusión, isomorfismo (Jeidels 1905; Mizruchi 1996) y son un reflejo de la organización social de las elites o estructura de poder dominante de las sociedades (Domhoff 2009; Rodríguez 2003; Useem 1984).

Los estudios sobre las redes de las elites empresariales en América Latina no están tan extendidos como en Norteamérica y Europa, sobre todo, por el difícil acceso a información sobre la propiedad y dirección de las empresas. Las escasas investigaciones en América Latina han puesto de manifiesto que sí se construyen redes corporativas a nivel nacional (Mendes-Da-Silva 2011; Musacchio y Read 2007; Paredes 2011; Salas-Porras 2006; Santos, Da Silveira y Barros 2012), pero muy escasamente a nivel continental (Cárdenas 2015), si bien todos estos trabajos sobre América Latina están basados en el análisis de enlaces de directores, y ninguno en enlaces de propiedad. Hace tiempo que América Latina necesita un estudio amplio, específico y actualizado de sus elites empresariales, y mediante el análisis de sus redes directivas y accionariales podemos teorizar sobre la organización de las elites y el poder.

La presente investigación estudia las elites de las grandes empresas –tanto directores como propietarios– mediante la aproximación de análisis de redes en varios países de América Latina. El análisis de las redes de *interlocking directorates* y propiedad ofrece la oportunidad de comprender mejor la cohesión o unión de las elites empresariales, saber quiénes son los actores centrales y contribuir a debates teóricos sobre la organización de las elites como la discusión entre elitismo *vs.* pluralismo, y separación de la propiedad y control de las empresas, los cuales han estado excesivamente basados en el análisis de casos europeos y norteamericanos.

II. TEORÍAS SOBRE LA ORGANIZACIÓN DE LAS ELITES Y AMÉRICA LATINA

Las elites empresariales en América Latina han organizado sus dominios en forma de grupos económicos, conjuntos de empresas relacionadas entre sí por estar controladas por una entidad en común (Aldrighi y Postali 2010; Hoshino 2010; Lefort 2010; Schneider 2008). La propiedad de las empresas está ampliamente concentrada en grandes

3. No hay una traducción aceptada de *interlocking directorates*. En algunos estudios se ha traducido como directorios cruzados o enlaces corporativos por compartir directores. Conservamos el término en inglés para encuadrarlo en la amplia literatura existente como también hicieron otras investigaciones en español (P. ALONSO, D. BLANCO ALCÁNTARA y O. LÓPEZ DE FORONDA 2014).

4. Otras redes de las elites son las formadas por enlaces familiares, asistencia a clubes sociales exclusivos o pertenencia a asociaciones, aunque la falta de transparencia y datos impide estudiarlas sistemáticamente, sobre todo a nivel nacional.

accionistas, los cuales suelen ser familias (Lefort 2005), como Luksic y Angelini en Chile, Romero y Benavides en Perú, Garza y Baillères en México o Marinho y Safra en Brasil. Investigaciones previas han mostrado la práctica de *interlocking directorates* dentro de los grupos económicos familiares (Silva, Majluf y Paredes 2006), aunque sin descifrar si también hay redes entre los grandes grupos económicos o familias de un país. Los resultados de los análisis sobre los enlaces intergrupos son contradictorios. Lefort y Walker (2000a) encontraron escasos *interlocking directorates* entre los grupos en Chile, mientras que Salvaj y Couyoumdjian (2016) sí hallan enlaces entre los grupos económicos chilenos, destacando la centralidad de las empresas del Estado en la red empresarial y el movimiento de ex altos cargos del Estado hacia la empresa privada. La incógnita en América Latina es si los grandes grupos económicos han formado comunidades o supragrupos a nivel nacional, lo que indicaría tendencia a una organización elitista, o bien están aislados y, por tanto, se aproximarían a un modelo pluralista de organización.

El debate entre elitistas y pluralistas tuvo su momento álgido en las décadas 1960 y 1970 y se centró en cómo está distribuido el poder y cómo se organizan las altas esferas. Los autores cercanos al elitismo concebían que el poder estaba concentrado en manos de una minoría selecta, la cual se organizaba de forma cohesionada y cerrada (Domhoff 2009; Mills 1956), incluso creando un círculo central dentro de la propia elite para defender intereses económicos colectivos (Useem 1984). En contraposición, los considerados pluralistas defendían que había competencia por alcanzar el poder entre diversos grupos, los cuales tienen intereses diferentes y movilizan recursos para tratar de influir las decisiones de las elites (Dahl 1961). El debate sobre si las elites se organizan de forma elitista o pluralista no es solo una discusión sobre la organización interna de las elites, es también una vía para interpretar las capacidades que tienen las elites de influir sobre el resto de la población. Por ejemplo, en un estudio basado en EE. UU., Mizruchi (2013) señala que el poder se ha fracturado, lo cual lleva a un desentendimiento de las elites empresariales de los problemas del país. Cuando las elites empresariales se organizan de forma unida y concentrada son más capaces de emprender acciones colectivas, las cuales afectan al conjunto de la sociedad, algo más improbable si actúan en solitario o en grupos reducidos.

El otro gran debate sobre la organización de las elites es la separación entre propiedad y dirección. La discusión sobre quién controla las grandes empresas ha sido constante desde los años 1930 y se ha centrado en demostrar y explicar el grado de separación entre los propietarios de las empresas y los gestores o directores. Según la corriente gerencialista (*manageralism*), cuando las empresas adquieren un tamaño considerable, los propietarios de las empresas necesitan directores competentes, por lo que delegan la gestión de la empresa a profesionales, aunque conservan la propiedad (Berle y Means 1932). Esta dualidad produce un problema de agencia, donde los intereses de directores y propietarios no siempre están alineados, lo cual ha llevado a cientos de estudios a medir cómo es la relación entre directores y propietarios. La tesis más reconocida es la que señala que cuando la propiedad de las empresas se fracciona y dispersa en muchos pequeños accionistas, los directores adquieren más poder y control sobre la empresa y los accionistas pierden capacidad de monitoreo de la dirección. En cambio, cuando la

propiedad está concentrada en un gran accionista, este tiene capacidad de selección de los directores y de monitoreo de su actividad (Fama y Jensen 1983).

Los análisis empíricos en países de América Latina han mostrado que la separación entre propiedad y control no está tan extendida (Gutiérrez, Pombo y Taborda 2008) y que los grandes accionistas confían en un grupo reducido de directores para dirigir sus empresas (Lefort y Walker 2000a), muchos de ellos familiares (Silva, Majluf y Paredes 2006). El problema de estos trabajos es que estudian las empresas de forma autónoma, es decir, analizan el porcentaje de concentración de las acciones de cada empresa –sobre todo, tomando como indicador el porcentaje de derechos de votos de control–, pero ignoran si la separación entre propiedad y control también se produce en las relaciones intercorporativas que establecen. Es decir, desconocemos si los enlaces de propiedad son redundantes con los enlaces de directores. Aunque la aproximación de agencia cumple con los objetivos y expectativa de estudiar la separación de propiedad y control, deja sin analizar las relaciones entre las élites.

El análisis simultáneo de las redes empresariales formadas por los propietarios y directores de las grandes empresas permite observar si coinciden o no las redes de propiedad con las redes de *interlocking directorates*. En principio, se espera que al estar la propiedad de las empresas concentrada en grandes propietarios y no haber amplia separación entre propiedad y control al interior de las empresas latinoamericanas, los enlaces de propiedad y dirección serán redundantes en muchos casos, es decir, coincidirán *interlocking directorates* y enlaces de propiedad. Si este fuera el caso, podríamos argüir que las redes de *interlocking directorates* son una consecuencia de las redes de propiedad y que tendríamos una clase propietaria que instrumentaliza a la dirección para controlar sus propiedades, como apuntan las visiones de tendencia marxista (Zeitlin, Ewen y Ratcliff 1974). En cambio, si las redes de *interlocking directorates* y propietarios no son redundantes, no coinciden, los enlaces tendrían propósitos diferentes y los directores serían más autónomos y no tan dependientes de los grandes propietarios. El análisis de las redes empresariales nos ayudará a comprender mejor la organización de las élites directivas y propietarias, incluso su redundancia.

III. MÉTODOS Y DATOS

Analizamos y comparamos las redes corporativas de directores y propietarios en cuatro países de América Latina: Brasil, México, Chile y Perú. Se incluyen dos países de tamaño económico y geográfico grande, Brasil y México, y dos de tamaño mediano, Chile y Perú⁵. Seleccionamos las 50 mayores empresas de cada país, específicamente las 40 mayores empresas no financieras a partir de sus ventas a fin de 2012 y las 10 mayores empresas bancarias según sus activos a fin de 2012. El tamaño de la muestra de grandes empresas coincide con estudios comparativos previos (Cárdenas 2012). Este

5. PIB (en US dólares) en 2014: Brasil, 2.346 billones; México, 1.283 billones; Chile, 258.000 millones; Perú, 203.000 millones (WORLD BANK 2015).

muestreo intencional ha sido ampliamente usado en estudios sobre redes corporativas para evitar que los bancos aparezcan subrepresentados en el *ranking* de ventas (Carroll y Fennema 2004; Stokman, Ziegler y Scott 1985). La clasificación de las mayores empresas fue obtenida a partir de los *rankings* de la revista *América Economía* (*América Economía* 2013a; *América Economía* 2013b) y fue complementada mediante la consulta de datos en las instituciones nacionales de regulación del mercado (superintendencias).

De cada empresa se recogieron los nombres y apellidos de los miembros del consejo de administración y los nombres de los accionistas significativos, que definimos como aquellos que poseen más del 1% del total de las acciones de la empresa⁶. Se identificó el propietario último de las empresas, es decir, las familias o empresas que están detrás de sociedades pantalla. Por ejemplo, los accionistas de la empresa Cencosud de Chile (conocida como almacenes Jumbo) son Inversiones Quinchamalí (20%), Inversiones Latadía (19%) e Inversiones Tato (16%), pero estas empresas de inversión son controladas totalmente por la familia Paulman, por lo cual Paulman es propietaria del 55% de Cencosud. Para la obtención de la información sobre directores y accionistas, se consultaron entre agosto de 2013 y abril 2014 los informes anuales de las empresas ya que ofrecen datos actualizados y confiables. En algunos casos, se examinaron datos proporcionados por las superintendencias de valores de cada país. Cuando los nombres de directores o accionistas no estaban disponibles para alguna empresa o eran incompletos, se incluía otra empresa siguiendo los *rankings* anteriores.

Esta información fue procesada mediante la construcción de matrices en el *software* de análisis de redes UCINET 6 (Borgatti, Everett y Freeman 2002). Analizamos las dos matrices adyacentes que vinculan a las empresas a través de sus elites. La primera matriz representa la red corporativa de *interlocking directorates*, donde las 50 mayores empresas se colocan en filas y columnas, y las celdas indican el número de directores en común que tienen las empresas. La segunda matriz representa la red corporativa de enlaces de propiedad, donde las 50 mayores empresas se ubican en filas y columnas, y el valor de las celdas indica el número de propietarios compartidos. Estas matrices son visualizadas como redes donde los nodos son los actores y las líneas son las relaciones entre los actores. En el presente análisis de redes, los nodos son las empresas y las líneas que unen los nodos representan los directores múltiples que pertenecen a esas empresas (red de *interlocking directorates*) y los accionistas que poseen acciones en esas empresas (red de propiedad).

Cada matriz o red es analizada mediante indicadores generales de la red, los cuales nos permiten caracterizar la organización de las elites empresariales y el nivel de unión o cohesión entre ellas. Véase la Tabla 1 para la descripción de los indicadores⁷.

6. Usamos este umbral para incluir el mayor número de accionistas con un interés societario. Aunque tener el 1% de una empresa no garantiza control, sí es un indicador para medir intereses corporativos. Para alcanzar mayor validez, compararemos los resultados de las redes empresariales por propietarios compartidos usando el umbral del 3% y 5% de posesión de acciones.

7. Las matrices fueron dicotomizadas para el cálculo de los indicadores generales de la red, es decir, el valor de las celdas de las matrices fue transformado en valores de 1 y 0, donde 1 indica

TABLA I
 INDICADORES GENERALES DE LA RED

DIMENSIÓN	INDICADOR	DESCRIPCIÓN
Conexión	Densidad	Cantidad de enlaces existentes sobre el total de posibles
	Grado medio	Número total de enlaces dividido por el número total de nodos (n)
Compacidad	Distancia geodésica media	La distancia geodésica es la cantidad de pasos que separa a dos nodos siguiendo los caminos más cortos posibles. La distancia geodésica media se calcula mediante la suma de todas las distancias geodésicas dividido entre $n*(n-1)$
	Diámetro	Mayor distancia geodésica entre nodos conectados
Inclusión	Tamaño del componente principal (%)	Porcentaje de nodos que pertenecen al mayor componente. Componente es el conjunto de nodos y enlaces donde todos los nodos están conectados por un camino
	Aislados (%)	Porcentaje de actores sin ningún enlace

Fuente: Elaboración propia a partir de RODRÍGUEZ (2005); SCOTT (1991).

Las redes con alta densidad y alto grado medio se caracterizan por tener un elevado número de enlaces de conexión entre los nodos, por lo que una red empresarial de alta conexión ofrece oportunidades de colaboración y cooperación entre las empresas, e incluso posibilidades de cartelización o colusión. En cambio, la red de empresarial de baja conexión presenta un poder fragmentado y unas empresas más autónomas. Las redes con baja distancia media y bajo diámetro son compactas ya que las distancias entre los nodos son cortas, y esta compacidad posibilita una transferencia de recursos más rápida y menos costosa. Las redes empresariales con alta compacidad posibilitan una comunicación más ágil y más capacidad de acción colectiva. Las redes con baja compacidad son más extensas y, por tanto, la comunicación es más costosa y dependiente de intermediarios. Las redes con un componente principal grande y bajo número de aislados indican inclusión de los nodos en una gran red. Por ello, las redes empresariales inclusivas señalan la posibilidad de integración y también de cierre social.

Por ejemplo, las elites empresariales de las grandes empresas de Chile han creado históricamente una red corporativa cohesionada con alta densidad, alto grado medio, bajas distancias y formado un gran componente (Salvaj 2013). Esta red conectada, compacta e inclusiva les ha posibilitado a las elites chilenas crear un mercado cartelizado

relación entre las empresas por tener al menos un actor en común (director o accionista) y 0 indica ausencia de actores en común. De esta manera podemos medir los indicadores de grado –densidad y grado medio– sin sobrerrepresentar el valor de relaciones intensas entre algunos nodos de la red. Los indicadores de distancia no se ven afectados por la dicotomización de las matrices ya que están basados en caminos y no en grado.

con oportunidades de colusión⁸, reducir la competencia entre los grandes grupos económicos, estabilizar a las elites, crear un poder económico con alta capacidad colectiva de presión al poder político y ha beneficiado una concentración enorme de ingresos y patrimonio en la elite propietaria (Ossandón y Tironi 2013; Solimano 2012). Estas acciones de las elites empresariales están apoyadas en una red empresarial unida y compacta. Por ello, para conocer las posibilidades de las elites hay que analizar sus redes y los actores claves o líderes en la red.

IV. ANÁLISIS Y RESULTADOS

Analizamos y comparamos las redes corporativas de *interlocking directorates* y propiedad en México, Chile, Perú y Brasil. En primer lugar, analizamos los indicadores generales de la red para interpretar la conexión, compacidad e inclusión de las redes de *interlocking directorates* y, en segundo lugar, de las redes de propiedad. Posteriormente examinamos simultáneamente las redes corporativas de *interlocking directorates* y propiedad para identificar los enlaces redundantes, que nos indicarán hasta qué punto hay separación de propiedad y control en la formación de redes, las comunidades de empresas doblemente conectadas por directores y accionistas y la conectividad total de las redes corporativas. Finalmente, identificamos las empresas más centrales en cada país.

IV.1. Redes de interlocking directorates

Las redes corporativas de *interlocking directorates* varían entre los países analizados de América Latina (Tabla II y Gráficos I.1 a I.4). Las grandes empresas en México son las más conectadas y forman una red compacta ya que comparten muchos directores entre sí. Tienen una media de más de 6 enlaces corporativos por cada corporación y la red mexicana es la más densa de las cuatro analizadas. Las distancias que separan a las empresas son las más cortas (distancia geodésica media = 2,09; diámetro = 4). El componente principal en México incluye al 80% de las 50 mayores empresas. Estos hallazgos reflejan que los directores múltiples de las grandes empresas en México generan una red empresarial cohesionada.

La red corporativa de Chile tiene comparativamente niveles medios de conectividad (densidad = 0,05; grado medio = 2,64), aunque las distancias entre las empresas son largas (distancia geodésica media = 3,25; diámetro = 8). El componente principal incluye al 72% de las empresas. La red chilena es menos densa que la mexicana, pero casi igual de integradora. Esto se puede explicar por la posición intermediaria que tienen determinados actores que actúan de conectores, son las empresas Antofagasta

8. Algunos ejemplos de colusión en el mercado chileno han sido el acuerdo de precios en la industria de los pollos que involucró a las empresas Agrosuper, Ariztía y Don Pollo, y el pacto de producción y aumento de precios en la industria del papel higiénico, conocido como el cártel del «confort», que involucró a las empresas CMPC y SCA.

TABLA II
 INDICADORES DE LAS REDES CORPORATIVAS DE *INTERLOCKING DIRECTORATES* SEGÚN PAÍS

	MÉXICO	CHILE	PERÚ	BRASIL
Tamaño de la red, número de nodos	50	50	50	50
Densidad	0,14	0,05	0,04	0,02
Grado medio (desviación estándar)	6,76 (5,54)	2,64 (2,22)	2,04 (2,12)	1,12 (1,32)
Distancia geodésica media (desviación estándar)	2,09 (0,76)	3,25 (1,36)	3,97 (1,94)	2,54 (1,16)
Diámetro	4	8	9	5
Tamaño del componente principal (%)	80	72	62	24
Aislados (%)	16	20	30	42

Fuente: Elaboración propia.

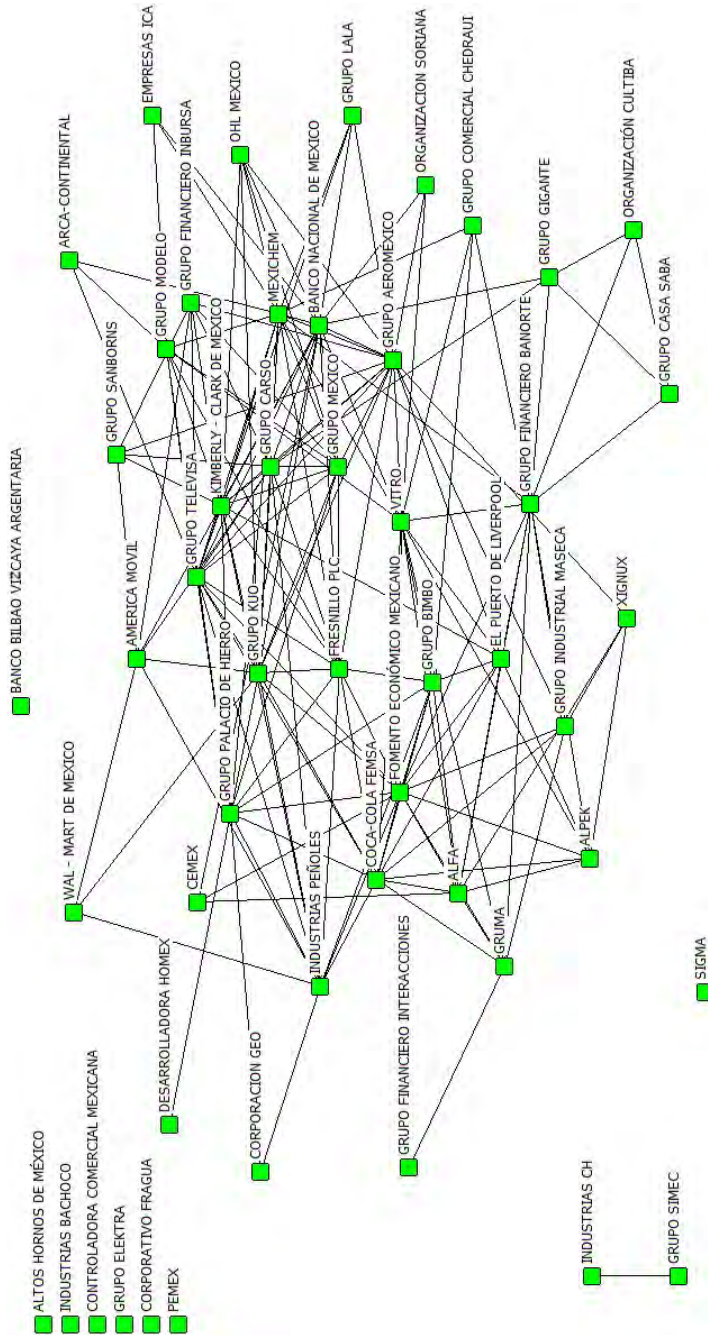
(propiedad del grupo Luksic), Cía. Sudamericana de Vapores (grupo Luksic), Colbún (grupo Matte) y Sociedad Química y Minera (grupo Ponce Lerou)⁹.

La red corporativa de Perú tiene comparativamente un nivel de conectividad medio (densidad = 0,04; grado medio = 2,04), y las empresas conectadas están muy distanciadas entre sí. La red peruana tiene la distancia geodésica media más elevada (3,97) y el mayor diámetro, 9 pasos separan los actores alcanzables más alejados. Casi un tercio de las grandes empresas peruanas no tienen enlaces directivos entre sí (30% de aisladas), aunque casi todas las empresas con algún director múltiple forman un gran componente (62%). Las empresas peruanas están divididas entre las que tienen enlaces directivos, las cuales forman un gran componente, y las que no tienen ningún enlace.

Las empresas menos conectadas, más distanciadas y menos integradas son las de Brasil. La red corporativa brasileña es la más fragmentada y menos inclusiva. Casi la mitad de las 50 mayores empresas no tienen enlaces directivos con otras. Es muy posible que tengan vínculos directivos con otras empresas de menor tamaño, pero sorprende que en un territorio de alta extensión geográfica no se hayan creado *interlocking directorates* entre las grandes empresas del país, como sí ocurre en México. Los indicadores de distancia geodésica media y diámetro en Brasil no son altos, pero esto es debido a que hay muchas empresas aisladas, sin ningún enlace (42%). Solo un 25% de las 50 mayores empresas forman el componente principal. No hay una elite unida y concentrada en Brasil analizando los *interlocking directorates*.

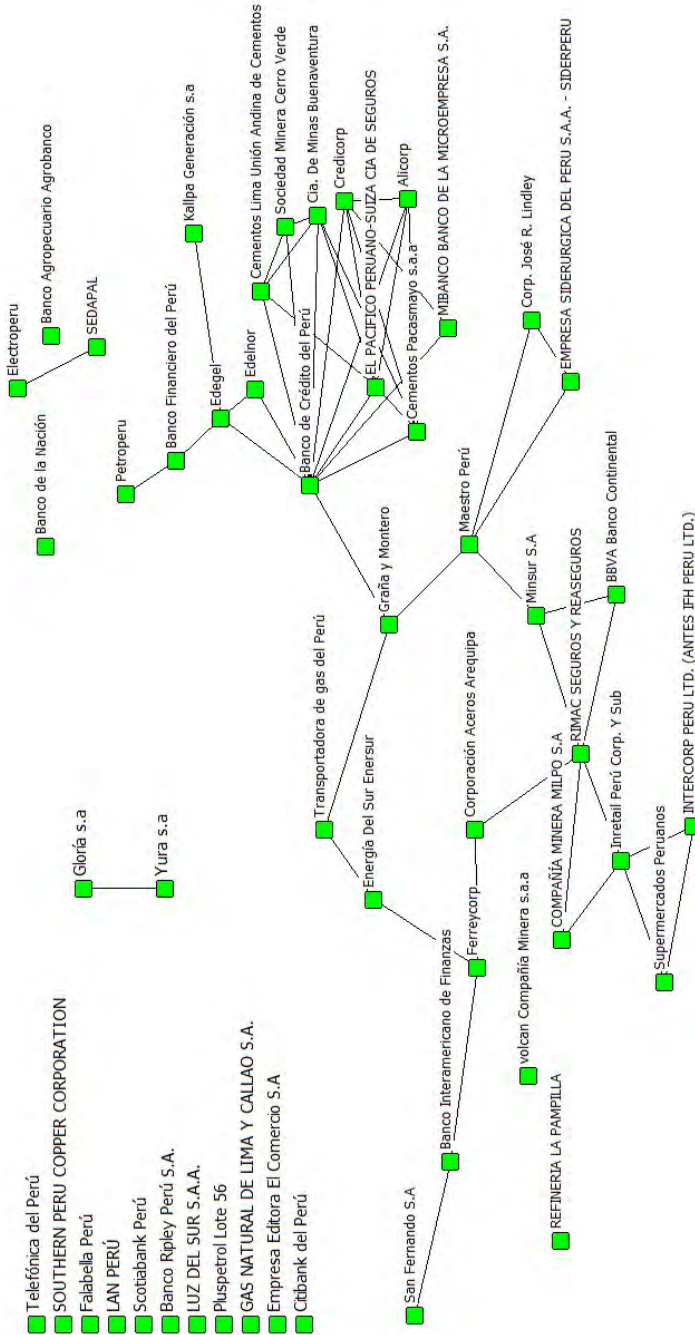
9. Son nodos intermediadores aquellos por los que pasan más caminos geodésicos y, por tanto, son claves en la conexión de la red (J. RODRÍGUEZ 2005).

GRÁFICO I.1
 MÉXICO. INTERLOCKING DIRECTORATES



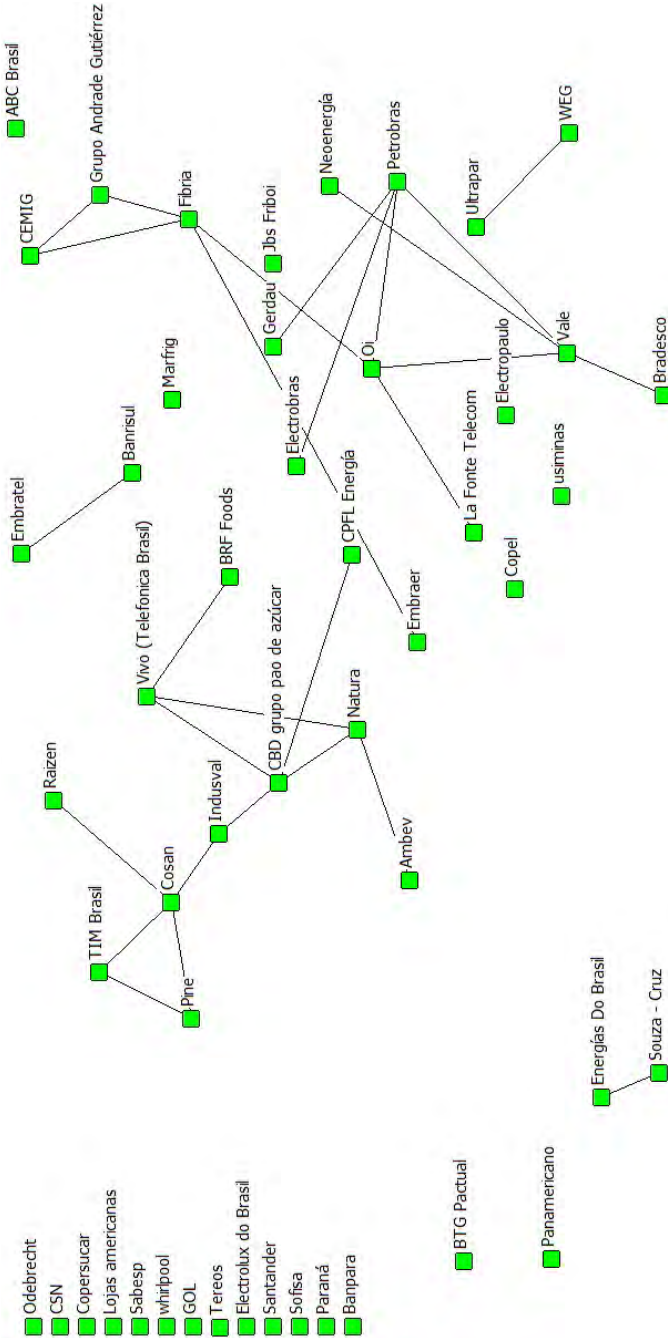
Nota: Los nodos representan las 50 mayores empresas, las líneas indican enlaces.
 Fuente: Elaboración propia.

GRÁFICO I.3
PERÚ. INTERLOCKING DIRECTORATES



Nota: Los nodos representan las 50 mayores empresas, las líneas indican enlaces.
Fuente: Elaboración propia.

GRÁFICO I.4
BRASIL. INTERLOCKING DIRECTORATES



Nota: Los nodos representan las 50 mayores empresas, las líneas indican enlaces.
Fuente: Elaboración propia.

IV.2. *Redes de propiedad*

Cuando analizamos la conexión de las grandes empresas pero teniendo en cuenta los enlaces por propietarios con más del 1% de las acciones, la organización social de las elites es algo diferente (Tabla III y Gráficos II.1 a II.4). La red corporativa más conectada, compacta e inclusiva de las cuatro analizadas es la de Chile. Es una red densa (densidad = 0,20), cada empresa tiene de media casi 10 enlaces, las empresas se conectan a menos de 2 pasos y el componente principal incluye al 72% de las empresas. Hay mucha propiedad compartida en Chile. Incluso, si analizamos a los accionistas con más del 5% del total de acciones, la red corporativa chilena sigue siendo la más inclusiva y densa, aunque no tan compacta. En general, las grandes empresas de Chile están muy conectadas entre sí por tener propietarios en común.

La segunda red corporativa de propiedad más conectada y compacta es la de Brasil. En Brasil hay casi el mismo número de propietarios en común que en Chile, aunque no han generado tanta integración. Casi la mitad de las empresas de Brasil están aisladas (48%), es decir, sus accionistas no tienen acciones en otras grandes empresas del país. En México y Perú, también hay un alto número de empresas aisladas, y el grado medio y densidad son muy bajos. Los accionistas en México y Perú no suelen diversificar sus inversiones en otras grandes empresas. No hay cambios relevantes al analizar solo a los accionistas con más del 3% y 5%.

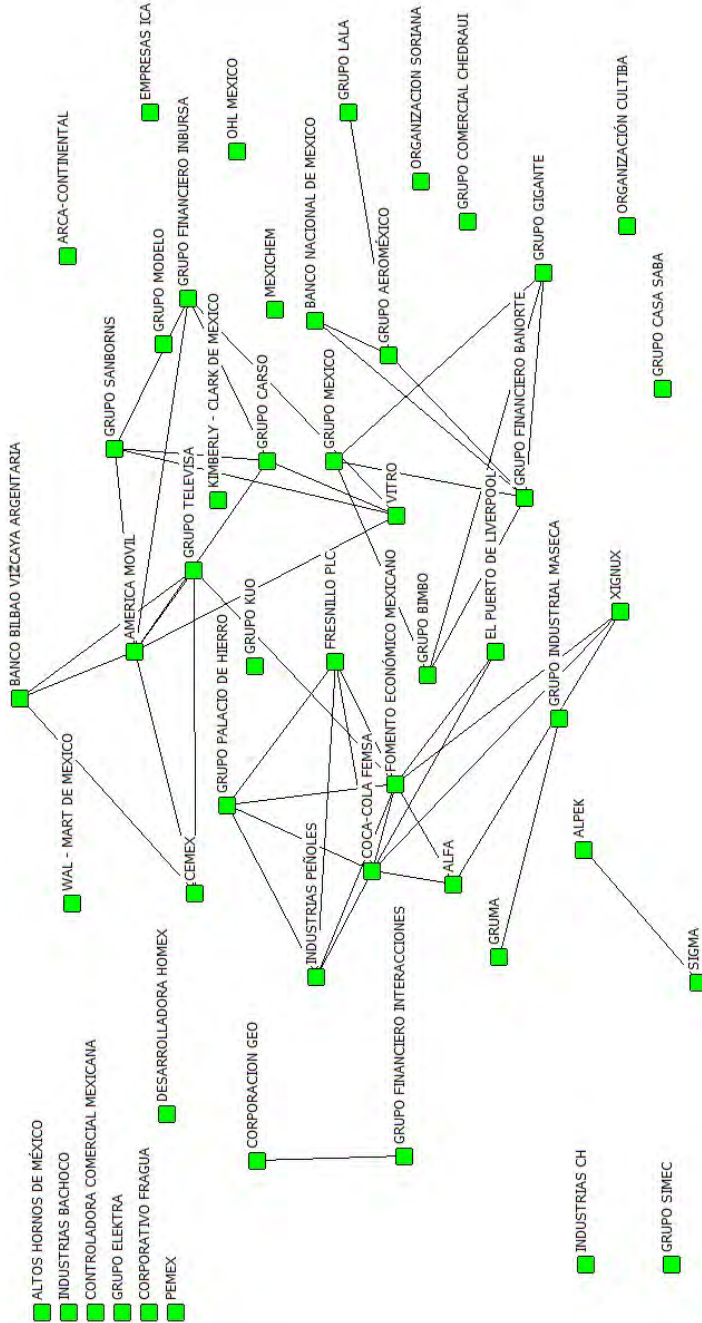
TABLA III
INDICADORES GENERALES DE LA RED CORPORATIVA POR ENLACES DE PROPIEDAD

	MÉXICO	CHILE	PERÚ	BRASIL
Tamaño de la red, número de nodos	50	50	50	50
Densidad	0,04	0,20	0,02	0,08
Grado medio (desviación estándar)	1,88 (2,12)	9,92 (9,60)	1,04 (1,37)	3,96 (5,44)
Distancia geodésica media (desviación estándar)	2,26 (1,11)	1,75 (0,69)	1,22 (0,48)	1,47 (0,56)
Diámetro	4	3	3	3
Tamaño del componente principal (%)	32	72	10	38
% aislados	42	18	46	48
Núm. de accionistas múltiples	18	33	12	30

Nota: Analizamos las 50 mayores empresas en cada país y sus accionistas significativos, aquellos con al menos el 1% del total de acciones. Si aumentamos el umbral de accionista significativo al 3% y 5%, los resultados varían mínimamente. Solo en Chile hay ciertos cambios. Esto pone de manifiesto que la mayoría de accionistas de las empresas en América Latina controlan un paquete accionarial grande de más del 5%.

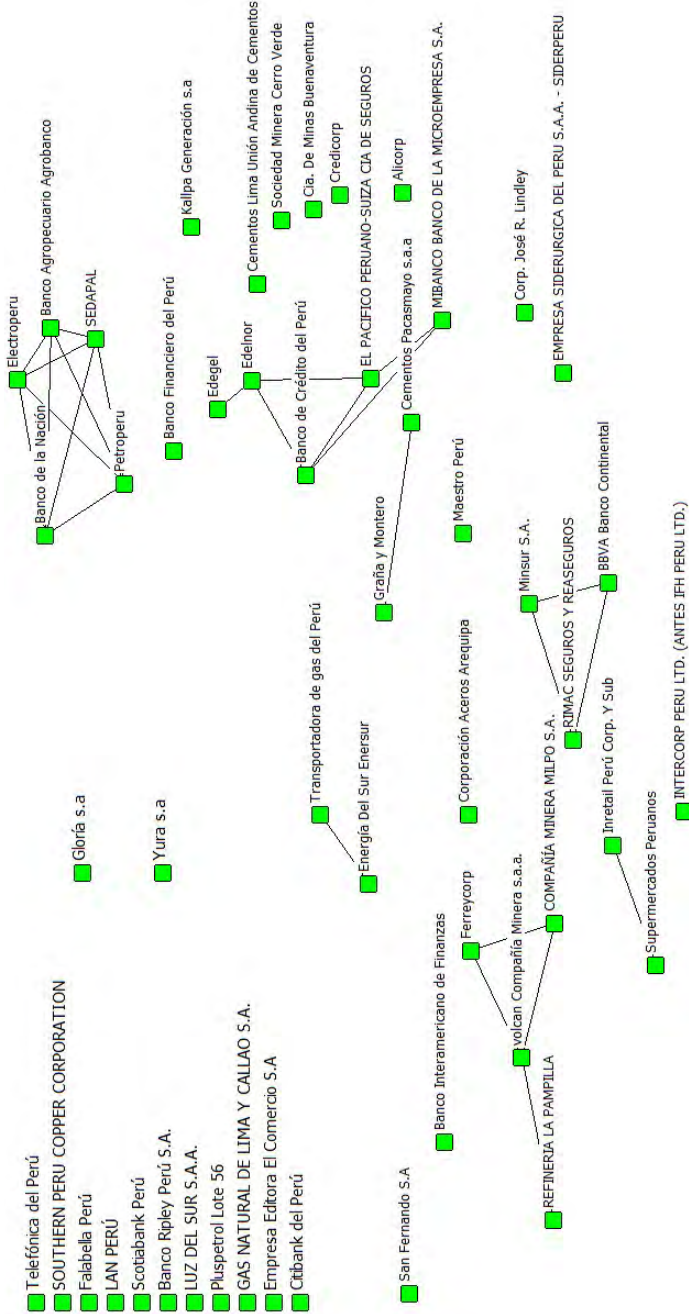
Fuente: Elaboración propia.

GRÁFICO II.1
MÉXICO. ENLACES DE PROPIEDAD



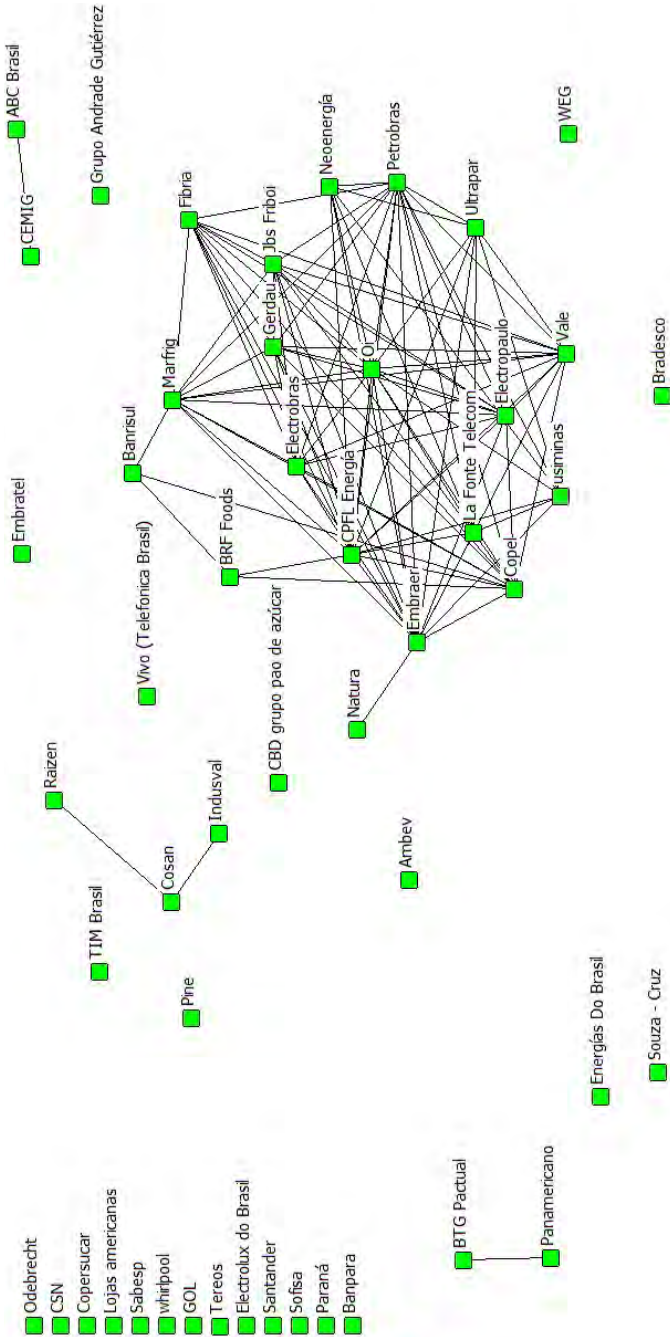
Nota: Los nodos representan las 50 mayores empresas, las líneas indican enlaces.
Fuente: Elaboración propia.

GRÁFICO II.3
PERÚ. ENLACES DE PROPIEDAD



Nota: Los nodos representan las 50 mayores empresas, las líneas indican enlaces.
Fuente: Elaboración propia.

GRÁFICO II.4
 BRASIL. ENLACES DE PROPIEDAD



Nota: Los nodos representan las 50 mayores empresas, las líneas indican enlaces.
 Fuente: Elaboración propia.

IV.3. Redundancia de enlaces corporativos de interlocking directorates y propiedad

Cuando dos empresas comparten simultáneamente tanto directores como accionistas tienen un enlace redundante entre sí. Por ejemplo, las empresas chilenas Banmédica y Entel están enlazadas por compartir el director Juan José Mac-Auliffe Granello y por tener como accionista en común al grupo Fernández León. El análisis de la redundancia de los enlaces corporativos se realiza de la siguiente manera para cada país. Primero, seleccionamos las redes corporativas de *interlocking directorates* y de propiedad, concretamente las matrices de 50 empresas x 50 empresas dicotomizadas donde las casillas tienen valor 1 si hay relación entre las empresas y 0 si no hay relación. Segundo, sumamos estas dos matrices, lo que nos genera una matriz total de 50 empresas x 50 empresas donde las casillas pueden tener: valor 2, si las empresas comparten directores y también tienen accionistas en común; valor 1, si tienen relación o por compartir directores o por tener accionistas en común, y valor 0, si las empresas no comparten ni directores ni accionistas. En tercer lugar, analizamos el porcentaje total de enlaces redundantes en cada país, también identificamos los componentes o comunidades formados por empresas doblemente conectadas y la densidad de la red corporativa total donde se suman los enlaces de *interlocking directorates* y propiedad.

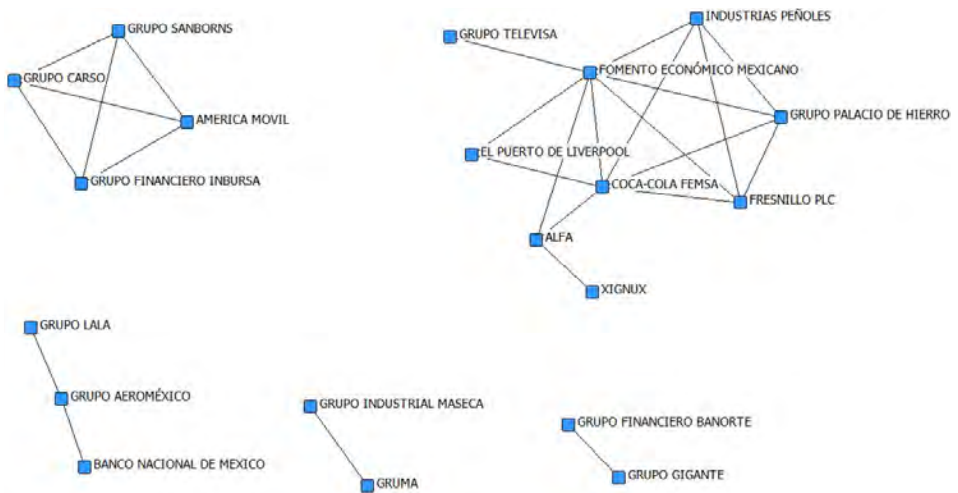
Menos del 16% del total de las relaciones intercorporativas son redundantes en los cuatro países analizados (Tabla IV). Hay poca coincidencia o solapamiento entre enlaces de *interlocking directorates* y propiedad. Si analizamos la red corporativa basada en estos enlaces redundantes identificamos componentes –conjuntos de nodos conectados por algún camino– donde las empresas están doblemente conectadas. Los Gráficos III.1 a III.4 muestran estos componentes de empresas conectados por compartir simultáneamente directores y propietarios. En algunos casos reflejan conjuntos de empresas que forman parte de grupos económicos reconocidos, como el de la familia Slim en México compuesto por las empresas Carso, Inbursa, América Móvil y Sanbors (Gráfico III.1). Pero también identificamos en México un gran componente, altamente cohesionado, compuesto por empresas pertenecientes a diferentes grupos familiares. Este componente incluye a empresas como Alfa y Xignux (controladas por la familia Garza Medina), Coca-Cola y FEMSA (familia Garza Lagüera), Televisa (familia Azcárraga), Industria Peñoles y Fresnillo plc (familia Baillères) y El Puerto de Liverpool (familia Michel). Diferentes grupos económicos se conectan entre sí, tanto en dirección como en propiedad, para formar comunidades o supragrupos dentro de la elite.

TABLA IV
ANÁLISIS SIMULTÁNEO DE LAS REDES CORPORATIVAS POR *INTERLOCKING DIRECTORATES*
(ID) Y ENLACES DE PROPIEDAD (EP)

	TOTAL DE ID	TOTAL DE EP	TOTAL (ID+EP-RD)	ENLACES REDUNDANTES (RD)	DENSIDAD RED TOTAL (ID+EP-RD)
Chile	132	496	554	74 (13%)	0,22
México	338	94	380	52 (13%)	0,15
Perú	102	52	132	20 (15%)	0,06
Brasil	56	198	234	20 (9%)	0,10

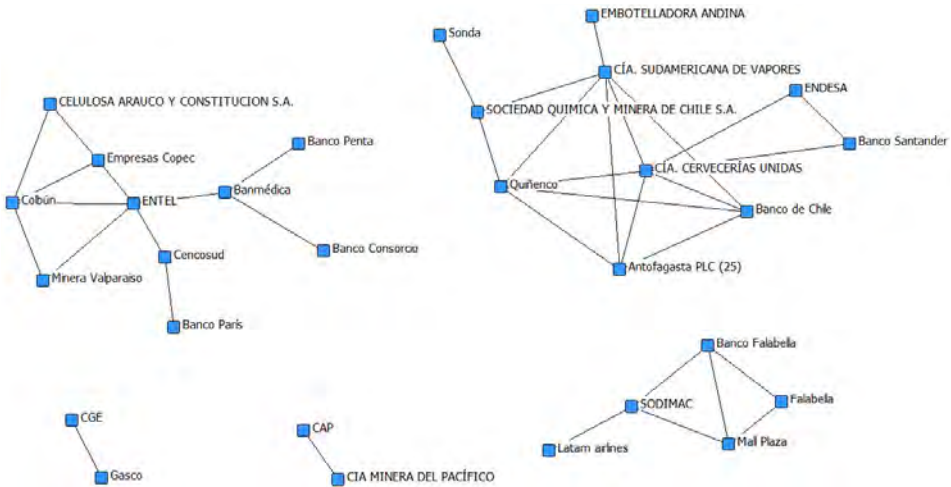
Fuente: Elaboración propia.

GRÁFICO III.1
MÉXICO. REDES CORPORATIVAS DE *INTERLOCKING DIRECTORATES*
Y ENLACES DE PROPIEDAD, SOLO ENLACES REDUNDANTES



Nota: Nodos: corporaciones; líneas: enlace redundante: *interlocking directorates* y enlaces de propiedad.
Fuente: Elaboración propia.

GRÁFICO III.2
 CHILE. REDES CORPORATIVAS DE *INTERLOCKING DIRECTORATES*
 Y ENLACES DE PROPIEDAD, SOLO ENLACES REDUNDANTES



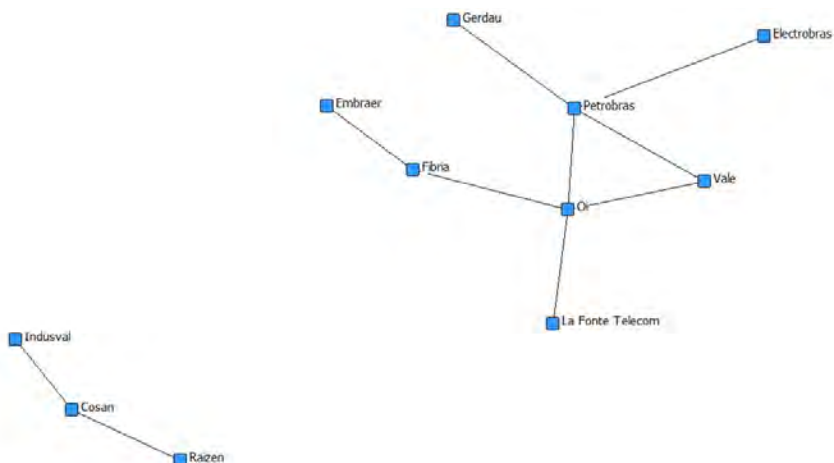
Nota: Nodos: corporaciones; líneas: enlace redundante: *interlocking directorates* y enlaces de propiedad.
 Fuente: Elaboración propia.

GRÁFICO III.3
 PERÚ. REDES CORPORATIVAS DE *INTERLOCKING DIRECTORATES*
 Y ENLACES DE PROPIEDAD, SOLO ENLACES REDUNDANTES



Nota: Nodos: corporaciones; líneas: enlace redundante: *interlocking directorates* y enlaces de propiedad.
 Fuente: Elaboración propia.

GRÁFICO III.4
 BRASIL. REDES CORPORATIVAS DE *INTERLOCKING DIRECTORATES*
 Y ENLACES DE PROPIEDAD, SOLO ENLACES REDUNDANTES



Nota: Nodos: corporaciones; líneas: enlace redundante: *interlocking directorates* y enlaces de propiedad.
 Fuente: Elaboración propia.

En Chile también encontramos dos grandes componentes de empresas conectados por compartir simultáneamente directores y propietarios, los cuales aglutinan a diversas familias o grupos económicos (Gráfico III.2). El más conectado es el formado por empresas del grupo Luksic (Quíñenco, Antofagasta, Cervecerías Unidas, Cía. Sudamericana de Vapores, Banco de Chile), grupo Said (Embotelladora Andina), grupo Ponce (Sociedad Química y Minera de Chile) y empresas españolas (Endesa, Banco Santander). El otro componente está compuesto por empresas del grupo Matte (Minería Valparaíso, Colbún), grupo Angelini (Celulosa Arauco y Constitución y Empresas Copec), grupo Paulmann (Cencosud y Banco París), grupo Penta (Banco Penta) y grupo Fernández León (Banco Consorcio). Estos supragrupos integran elites de diversos grupos. En Perú y Brasil también hay componentes donde se vinculan empresas de diversos grupos económicos, pero tienen una menor cohesión interna (Gráficos III.3 y III.4)¹⁰.

Finalmente, el análisis de las redes corporativas totales –sumando enlaces directivos y de propiedad– muestra una clara distinción entre redes muy conectadas en Chile y México, y más dispersas en Perú y Brasil. La red chilena es la más densa, sobre todo por el alto número de enlaces de propiedad. La red mexicana está conectada gracias

10. No disponemos de información para distinguir si los directores son patrimoniales o independientes ya que las empresas no siempre proveen este detalle. Por tanto, no podemos afirmar o negar si los directores compartidos son accionistas o externos.

a directores múltiples. En México y Perú se utilizan más enlaces de directores que de propiedad para conectar a las grandes empresas, mientras que en Chile y Brasil casi hay cuatro veces más enlaces de propiedad entre las grandes empresas que enlaces de directores. En Chile y Brasil la conexión de la red se produce sobre todo por la alta propiedad compartida.

IV.4. Actores centrales

El análisis de centralidad revela quiénes son los actores que contribuyen a conectar la red. Para identificar a los actores centrales seleccionamos tres indicadores de centralidad: grado, cercanía e intermediación. El grado mide el número de relaciones de cada nodo e identifica los actores con más poder local. La cercanía suma las distancias de cada nodo con el resto siguiendo los caminos más cortos (geodésicos) y señala quiénes son los actores con más acceso global. La intermediación contabiliza las veces que el nodo es parte de algún camino geodésico y por tanto identifica quiénes son los más conectores o claves en la conexión de la red por ser intermediarios (Rodríguez 2005). La Tabla V presenta las 3 empresas más centrales en cada una de las redes según los indicadores de centralidad y da cuenta del sector de actividad económica principal. Se incluyen más empresas cuando tienen similar valor en algún indicador de centralidad.

Las empresas que son centrales en la red corporativa de *interlocking directorates* también lo son en la red corporativa de enlaces de propiedad. Es decir, las empresas centrales en un país tienen varios directores compartidos y también varios accionistas en común. Los consejos de administración y asambleas de accionistas de estas empresas centrales son espacios de encuentro, reunión y decisión de las elites empresariales. No hay diferencias importantes según el indicador de centralidad observado. Las empresas más centrales pertenecen al sector industrial, especialmente minería y alimentación, y al sector servicios, sobre todo transporte, energía y telecomunicaciones. Aunque lo más correcto sería decir que en cada país, al menos, hay una empresa minera, una alimentaria, una de transporte, una energética y una de telecomunicaciones entre las más centrales. Es posible que estas empresas sean centrales porque pertenecen a sectores muy dependientes de exportaciones comerciales, lo que requiere alianzas y grandes flujos de capital inversor. Las elites empresariales se reúnen en estas empresas con vías de acceso al sector político y comercial. Las empresas financieras solo tienen una posición central en la red empresarial de *interlocking directorates* de Perú.

Algunos autores utilizan el análisis de centralidad de las redes corporativas para inferir el modelo económico dominante (Blanco Alcántara, López-de-Foronda y Romero-Merino 2012). A partir de esta visión, podríamos decir que el sistema económico en los países de América Latina no está basado en los bancos, seguramente porque las empresas latinoamericanas tienen sus fuentes de capital dentro de sus propios grupos económicos y el mercado financiero está poco desarrollado (Schneider 2008). Debido a que en los países analizados de América Latina las empresas centrales son empresas vinculadas a la industria exportadora, podríamos aventurar que el modelo económico está más basado en el comercio y menos en las finanzas.

TABLA V
EMPRESAS CENTRALES EN LAS REDES CORPORATIVAS DE *INTERLOCKING*
DIRECTORATES Y PROPIEDAD Y SECTOR DE LAS EMPRESAS

PAÍS	REDES	GRADO	CERCANÍA	INTERMEDIACIÓN
México	Red de <i>interlocking directorates</i>	Aeroméxico (Servicios transporte) Mexichem (Industria química) Televisa (Servicios telecomunicaciones) Banamex (Financiera bancaria)	Mexichem (Industria química) Televisa (Servicios telecomunicaciones) Banamex (Financiera bancaria) FEMSA (Industria alimentaria)	Aeroméxico (Servicios transporte) Banorte (Financiera bancaria) Mexichem (Industria química)
	Red de propiedad	FEMSA (Industria alimentaria) Aeroméxico (Servicios transporte) Coca-Cola Femsa (Industria alimentaria)	FEMSA (Industria alimentaria) Aeroméxico (Servicios transporte) Televisa (Servicios telecomunicaciones)	FEMSA (Industria alimentaria) Aeroméxico (Servicios transporte) Televisa (Servicios telecomunicaciones)
Chile	Red de <i>interlocking directorates</i>	Antofagasta PLC (Industria minera) Cía. Sudamericana de Vapores (Servicios transporte) Entel (Servicios telecomunicaciones) Sociedad Química y Minera de Chile (Industria minera) Agrosuper (Industria alimentaria) Cervercerías Unidas (Industria alimentaria) Colbún (Industria energía)	Antofagasta PLC (Industria minera) Cía. Sudamericana de Vapores (Servicios transporte) Quiñenco (Grupo económico)	Antofagasta PLC (Industria minera) Cía. Sudamericana de Vapores (Servicios transporte) Colbún (Industria energía)
	Red de propiedad	Grupo de Empresas Navieras (Servicios transporte) Quiñenco (Grupo económico) Cía. Sudamericana de Vapores (Servicios transporte) Entel (Servicios telecomunicaciones) CAP (Industria metalúrgica) Cervercerías Unidas (Industria alimentaria) Banmédica (Financiera seguros) Colbún (Industria energía)	Grupo de Empresas Navieras (Servicios transporte) Quiñenco (Grupo económico) Cía. Sudamericana de Vapores (Servicios transporte) Entel (Servicios telecomunicaciones) CAP (Industria metalúrgica) Cervercerías Unidas (Industria alimentaria) Banmédica (Financiera seguros) Colbún (Industria energía)	Grupo de Empresas Navieras (Servicios transporte) CAP (Industria metalúrgica) Banmédica (Financiera seguros)

PAÍS	REDES	GRADO	CERCANÍA	INTERMEDIACIÓN
Perú	Red de <i>interlocking directorates</i>	Banco de Crédito del Perú (Financiera bancaria) El Pacífico Peruano-Suizo Cía. de Seguros (Financiera seguros) Credicorp (Financiera bancaria) Cía. de Minas Buenaventura (Industria minera) Rimac Seguros (Financiera seguros) Cementos Pacasmayo (Industria minera)	Graña y Montero (Industria constructora) Banco de Crédito del Perú (Financiera bancaria)	Sociedad Minera Cerro Verde (Industria minera) Banco de Crédito del Perú (Financiera bancaria) Rimac Seguros (Financiera seguros)
	Red de propiedad	Debido a que la red corporativa de propiedad es muy fragmentada, los valores en cada indicador de centralidad son muy pequeños y no identifican a actores centrales o relevantes en el conjunto de la red		
Brasil	Red de <i>interlocking directorates</i>	Petrobras (Industria minera) Vale (Industria minera) Grupo Pão Açúcar (Industria alimentaria) Cosan (Industria) Fibria (Industria papel) Oi (Servicios telecomunicaciones)	Oi (Servicios telecomunicaciones) Petrobras (Industria minera) Vale (Industria minera)	Oi (Servicios telecomunicaciones) Grupo Pão Açúcar (Industria alimentaria) Fibria (Industria papel)
	Red de propiedad	CPFL (Servicios energía) Embraer (Industria metalúrgica) Petrobras (Industria minera) Oi (Servicios telecomunicaciones)	CPFL (Servicios energía) Embraer (Industria metalúrgica) Petrobras (Industria minera) Oi (Servicios telecomunicaciones)	CPFL (Servicios energía) Embraer (Industria metalúrgica) Copel (Servicios energía)

Fuente: Elaboración propia.

V. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

El análisis de las redes corporativas de *interlocking directorates* y enlaces de propiedad deja interesantes conclusiones: a) las elites empresariales están más unidas en México y Chile que en Perú y Brasil, b) las grandes empresas se relacionan por compartir directores y por compartir propietarios, c) la redundancia entre los enlaces directivos y propietarios es escasa, d) existen comunidades o supragrupos dentro de los países que integran a empresas de diversos grupos económicos familiares, e) las empresas centrales en las redes corporativas son en su mayoría industriales y de servicios, a excepción de Perú donde los bancos tienen una posición central. Estos hallazgos nos llevan a cuestionar ciertas creencias y teorías sobre las elites y a aventurar vías de investigación.

No hay un modelo latinoamericano común de organización del poder sino importantes diferencias entre estos países de América Latina. En México se forman redes cohesionadas de *interlocking directorates*, en cambio, hay poca propiedad compartida. En Chile, la cohesión de las elites empresariales se produce por directores múltiples y por propiedad compartida. En Perú hay cierta unión producida por los directores y mínima por los propietarios. En Brasil hay baja unión por directores compartidos y más enlaces por propietarios en común. En Perú y Brasil hay muchas empresas aisladas, sin ningún enlace ni por directores ni por propietarios. Más que hablar de un modelo elitista o pluralista en los países de América Latina, parecen cohabitar los dos modelos al interior de las sociedades. Por un lado, la formación de redes cohesionadas entre los grandes grupos económicos y, por otro, un aislamiento de grandes empresas que cierran su propiedad y su consejo de administración. Es posible que haya una competencia por los recursos y el capital político entre las elites como sugieren los pluralistas, pero también una concentración y cierre como sugieren los elitistas. Una posible inquietud es preguntarse por las ventajas e inconvenientes que generan las redes empresariales cohesionadas y fragmentadas. La literatura previa ha mostrado que las redes cohesionadas ofrecen ventajas de colusión, colaboración, cooperación y acción colectiva, mientras que las redes fragmentadas premian la autonomía, la competencia y reducen los riesgos de contagio (Useem 1984; Mizruchi 1996; Cárdenas 2014).

Pero además de para entender la organización interna del poder, el análisis de las redes de las elites puede servir para inferir la formación de un marco institucional que favorezca o perjudique el desarrollo social. Cuando las elites están unidas y colaboran hay más posibilidades de inversión social coordinada, mientras que cuando están fragmentadas la inversión social se dispersa y posiblemente se reduce. Por ejemplo, las elites empresariales de México han estado cohesionadas y ello puede haber favorecido la inversión público-privada en universidades, mientras que la fragmentación de la elite en Colombia puede haber impedido que el Estado coordine con el sector privado políticas de inversión en capital humano o investigación. Estos impactos de las redes corporativas pueden incluso explicar la redistribución del ingreso. Cuando las elites empresariales están unidas, el Estado puede negociar colectivamente con las empresas mejores condiciones laborales a cambio de regulaciones favorables para las grandes empresas en otros ámbitos. Si las elites están dispersas es más difícil la negociación y aceptación en bloque, por lo que puede incidir en mayores desigualdades territoriales y en consecuencia en peor redistribución del ingreso en la población. Más investigación es necesaria en la relación entre las redes empresariales, el desarrollo social de los países y las desigualdades sociales.

El análisis simultáneo de los *interlocking directorates* y enlaces de propiedad muestra la formación de comunidades o supragrupos que vinculan a empresas pertenecientes a diferentes grupos económicos. Negar la existencia de grupos económicos en América Latina es un sinsentido, pero el análisis conjunto de las redes empresariales de directores y de propiedad sí permite hablar de comunidades superiores de intereses o supragrupos donde se reúnen elites de diversas familias o grupos. Se constituyen entidades por encima de los famosos grupos económicos, lo que sugiere la existencia de comunidades internas dentro del conjunto de las elites empresariales, tal vez son el círculo central que describe

Useem (1984) o la fractura interna del poder que señala Mizruchi (2013). Sea como fuere, estos supragrupos pueden ser formas de organización para controlarse mutuamente, compartir intereses y actuar colectivamente, sobre todo, ante potenciales adquisiciones hostiles extranjeras o amenazas gubernamentales de nacionalización.

En pocas ocasiones coinciden enlaces de directores y enlaces de propiedad. En los cuatro países analizados, la redundancia entre *interlocking directorates* y enlaces de propiedad es menor del 16%. Los enlaces directivos no son una sombra de los enlaces de propiedad, por tanto, los *interlocking directorates* tienen razones de existencia diversos a los de cohesión de la propiedad, como sí defendían Zeitlin, Ewen y Ratcliff (1974). Este hallazgo cuestiona la idea de que la propiedad coincide con la dirección, como apuntaban los estudios basados en modelos de agencia (Gutiérrez, Pombo y Taborda 2008; Lefort y Walker 2000b), y sugiere que la dirección es más autónoma o libre a la hora de construir enlaces. Los directores crean redes corporativas por su pertenencia múltiple a consejos de administración tal vez por sus conocimientos personales o quizás para unir la clase capitalista, imposible de vincular por propiedad debido a la alta concentración de las acciones en manos de grandes propietarios familiares. Próximos estudios deberían inmiscuirse en las diferencias entre los directores patrimoniales e independientes a la hora de tomar decisiones y el papel que juegan los accionistas en el consejo de administración, tal vez mediante entrevistas o etnografías que nos ayuden a profundizar en las reuniones de las elites. Quedan abiertas varias vías de investigación. El presente análisis de las redes de *interlocking directorates* y enlaces de propiedad en países de América Latina crea un punto de partida y comparación para futuras investigaciones, y abre la caja negra en la que están metidas las elites empresariales latinoamericanas, lo que para el poder puede significar la caja de Pandora.

VI. BIBLIOGRAFÍA

- ALDRIGHI, Dante y POSTALI, Fernando. Business Groups in Brazil. En COLPAN, Asli; HIKINO, Takashi y LINCOLN, James (eds.). *The Oxford Handbook of Business Groups*. New York: Oxford University Press, 2010: 353-386.
- ALONSO, Pablo de Andrés; BLANCO ALCÁNTARA, David y LÓPEZ DE FORONDA, Óscar. Los *interlocking directorates* en España. Evolución, poder y consejeros independientes. *Revista Internacional de Sociología*, 2014, vol. 72 (1): 83-114.
- AMÉRICA ECONOMÍA. Las 500 mayores empresas de América Latina. *América Economía*, 2013a, en línea: http://rankings.americaeconomia.com/2013/ranking_500_latinoamerica_2013/. Fecha de consulta: 25 diciembre 2015.
- AMÉRICA ECONOMÍA. Los 250 mayores bancos de América Latina. *América Economía*, 2013b, en línea: <http://rankings.americaeconomia.com/2012/bancos/>. Fecha de consulta: 25 diciembre 2015.
- AMÉRICA ECONOMÍA. Multilatinas 2014. *América Economía*, 2015, en línea: <http://rankings.americaeconomia.com/multilatinas-2014/>. Fecha de consulta: 25 diciembre 2015.
- BELTRÁN, Gastón y CASTELLANI, Ana. Cambio estructural y reconfiguración de la elite económica argentina (1976-2001). *Al Dorso*, 2013, en línea: <http://www.aldorso.com/21-SEP-13/>

- ANA%20CASTELLANI-%20Reconfiguracion%20de%20elite%20empresaria.pdf. Fecha de consulta: 25 diciembre 2015.
- BERLE, Adolf y MEANS, Gardiner. *Modern Corporation and Private Property*. New Brunswick: Transaction, 1932.
- BLANCO ALCÁNTARA, David; LÓPEZ DE FORONDA, Óscar y ROMERO-MERINO, María Elena. The Convergence between Continental and Anglo-Saxon models of governance: the role of banks in Spain and the United Kingdom. *Transformation in Business & Economics*, 2012, vol. 11 (3): 222-237.
- BORGATTI, Steve; EVERETT, Martin y FREEMAN, Linton. *Ucinet for Windows: Software for Social Network Analysis*. Harvard: Analytic Technologies, 2002.
- BREIGER, Ronald. The Duality of Persons and Groups. *Social Forces*, 1974, vol. 53 (2): 181-190.
- CAMP, Roderic. *Las élites del poder en México: perfil de una elite de poder para el siglo XXI*. México DF: siglo XXI, 2006.
- CÁRDENAS, Julián. Varieties of Corporate Networks: network analysis and fsQCA. *International Journal of Comparative Sociology*, 2012, vol. 53 (4): 298-322.
- CÁRDENAS, Julián. *El poder económico mundial: análisis de redes de interlocking directorates y variedades de capitalismo*. Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas, 2014.
- CÁRDENAS, Julián. Are Latin America's Corporate Elites Transnationally Interconnected? A Network Analysis of Interlocking Directorates. *Global Networks*, 2015, vol. 15 (4): 424-445.
- CARROLL, William y FENNEMA, Meindert. Problems in the Study of the Transnational Business Community. A Reply to Kentor and Jang. *International Sociology*, 2004, vol. 19 (3): 369-378.
- CASANOVA, Lourdes; FRASER, Matthew; HOEBER, Henning; GOLSTEIN, Andrea; MOLINA, Ramón; ARRUDA, Carlos y ALMEIDA, André. *From Multilatinas to Global Latinas: The New Latin American Multinationals*. Washington, DC: Inter-American Development Bank, 2009.
- DAHL, Robert A. *Who Governs?* New Haven: Yale University Press, 1961.
- DOMHOFF, G. William. *Who Rules America? Challenges to Corporate and Class Dominance*. 6.^a ed. McGraw-Hill, 2009 [1967].
- DURAND, Francisco. Las nuevas elites del poder: sueños económicos y pesadillas políticas. En PÁSARA, Luis (ed.). *Perú ante los desafíos del siglo XXI*. Lima: Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú, 2011: 139-172.
- FAMA, Eugene y JENSEN, Michael. Separation of Ownership and Control. *Journal of Law and Economics*, 1983, vol. 26 (2): 301-325.
- FORBES. The World's Billionaires, 2007, en línea: https://web.archive.org/web/20070713222850/http://www.forbes.com/lists/2007/10/07billionaires_The-Worlds-Billionaires-Latin-America_6Rank.html. Fecha de consulta: 25 diciembre 2015.
- FORBES. The World's Billionaires, 2014, en línea: <https://web.archive.org/web/20140414063141/http://www.forbes.com/billionaires/>. Fecha de consulta: 25 diciembre 2015.
- GUTIÉRREZ, Luis; POMBO, Carlos y TABORDA, Rodrigo. Ownership and control in Colombian corporations. *The Quarterly Review of Economics and Finance*, 2008, vol. 48 (1): 22-47.
- HOSHINO, Taeko. Business Groups in Mexico. En COLPAN, Asli; HIKINO, Takashi y LINCOLN, James (eds.). *The Oxford Handbook of Business Groups*. New York: Oxford University Press, 2010: 424-457.
- JACOBO, Edmundo; LUNA, Matilde y TIRADO, Ricardo (eds.). *Empresarios de México: Aspectos Históricos, Económicos e Ideológicos*. Guadalajara: Universidad de Guadalajara, 1989.
- JEIDELS, Otto. *Grossbanken zur Industrie mit besonderer Berücksichtigung der Eisenindustrie*. Leipzig: Duncker & Humblot, 1905.

- LEFORT, Fernando. Ownership structure and corporate governance in Latin America. *Revista Abante*, 2005, vol. 8 (1): 55-84.
- LEFORT, Fernando. Business Groups in Chile. En COLPAN, Asli; HIKINO, Takashi y LINCOLN, James (eds.). *The Oxford Handbook of Business Groups*. New York: Oxford University Press, 2010: 387-423.
- LEFORT, Fernando y WALKER, Eduardo. Ownership and Capital Structure of Chilean Conglomerates: Facts and Hypotheses for Governance. *Revista Abante*, 2000a, vol. 3 (1): 3-27.
- LEFORT, Fernando y WALKER, Eduardo. The Effects of Economic and Political Shocks on Corporate Governance Systems In Chile. *Revista Abante*, 2000b, vol. 2 (2): 183-206.
- MARQUIS, Christopher; DAVIS, Gerald y GLYNN, Mary Ann. Golfing Alone? Corporations, Elites, and Nonprofit Growth in 100 American Communities. *Organization Science*, 2013, vol. 24 (1): 39-57.
- MENDES-DA-SILVA, Wesley. Small worlds and board interlocking in Brazil: a longitudinal study of corporate networks, 1997-2007. *Brazilian Review of Finance*, 2011, vol. 9 (4): 521-548.
- MILLS, C. Wright. *The Power Elite*. New York: Oxford University Press, 1956.
- MIZRUCHI, Mark. What do Interlocks do? An Analysis, Critique, and Assessment of Research on Interlocking Directorates. *Annual Review of Sociology*, 1996, vol. 22 (1): 271-298.
- MIZRUCHI, Mark. *The Fracturing of the American Corporate Elite*. Cambridge: Harvard University Press, 2013.
- MIZRUCHI, Mark y STEARNS, Linda. A Longitudinal Study of Borrowing by Large American Corporations. *Administrative Science Quarterly*, 1994, vol. 39: 118-140.
- MURRAY, Joshua. Evidence of a Transnational Capitalist Class-for-Itself: The Determinants of PAC Activity among Foreign Firms in the Global Fortune 500, 2000-2006. *Global Networks*, 2014, vol. 14 (2): 230-250.
- MUSACCHIO, Aldo y READ, Ian. Bankers, Industrialists, and their Cliques: Elite Networks in Mexico and Brazil during Early Industrialization. *Enterprise and Society*, 2007, vol. 8 (4): 842-880.
- OSSANDÓN, José y TIRONI, Eugenio (eds.). *Adaptación. La empresa chilena después de Friedman*. Santiago de Chile: Ediciones Universidad Diego Portales, 2013.
- PEREDES, Diego. Directorios cruzados: un estudio sobre la cúpula empresarial en la Argentina actual. *Trabajo y Sociedad*, 2011, vol. 16: 39-51.
- PIKETTY, Thomas. *Capital in the Twenty-First Century*. Cambridge: Harvard University Press, 2014.
- PUGA, Cristina y TIRADO, Ricardo. *Los Empresarios mexicanos, ayer y hoy*. México DF: UNAM, 1992.
- RODRÍGUEZ, José. Revisitando el Poder: Cambios en la Estructura Social del Poder en España (1991-2000). *Sistema*, 2003, vol. 172: 3-26.
- RODRÍGUEZ, José. *Análisis Estructural y de Redes*. Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas, 2005.
- SALAS-PORRAS, Alejandra. Fuerzas centrípetas y centrífugas en la red corporativa mexicana (1981-2001). *Revista Mexicana de Sociología*, 2006, vol. 68 (2): 331-375.
- SALVAJ, Erica. Cohesión y homogeneidad. Evolución de la red de directorios de las grandes empresas en Chile, 1969-2005. En OSSANDÓN, José y TIRONI, Eugenio (eds.). *Adaptación. La empresa chilena después de Friedman*. Santiago de Chile: Ediciones Universidad Diego Portales, 2013: 55-84.
- SALVAJ, Erica y COUYOUMDJIAN, Juan Pablo. «Interlocked» business groups and the state in Chile (1970-2010). *Business History*, 2016, vol. 58 (1): 129-148.

- SANTOS, Rafael Liza; DA SILVEIRA, Alexandre di Miceli y BARROS, Lucas Ayres. Board Interlocking in Brazil: Directors' Participation in Multiple Companies and Its Effect on Firm Value and Profitability. *Latin American Business Review*, 2012, vol. 13 (1): 1-28.
- SCHNEIDER, Ben Ross. Economic liberalization and corporate governance: the resilience of business groups in Latin America. *Comparative Politics*, 2008, vol. 40 (4): 379-397.
- SCOTT, John. *The Sociology of Elites: Volumes I, II, III*. Cheltenham: Edward Elgar, 1990.
- SCOTT, John. *Social Network Analysis*. London: Sage, 1991.
- SILVA, Francisca; MAJLUF, Nicolás y PAREDES, Ricardo. Family ties, interlocking directors and performance of business groups in emerging countries: The case of Chile. *Journal of Business Research*, 2006, vol. 59 (3): 315-321.
- SOLIMANO, Andrés. *Capitalismo a la chilena y la prosperidad de las élites*. Catalonia, 2012.
- STOKMAN, Francis; ZIEGLER, Ronald y SCOTT, John. *Networks of Corporate Power: A Comparative Analysis of Ten Countries*. New York: Basil Blackwell, 1985.
- USEEM, Michel. *The Inner Circle*. New York: Oxford University Press, 1984.
- VITALI, Stefania; GLATTFELDER, James y BATTISTON, Stefano. The Network of Global Corporate Control. *PLOS ONE*, 2011, vol. 6 (10): e25995.
- WINDOLF, Paul. Coordination and Control in Corporate Networks: United States and Germany in Comparison, 1896-1938. *European Sociological Review*, 2009, vol. 25 (4): 443-457.
- WORLD BANK. World Bank Open Data, 2015, en línea: <http://data.worldbank.org/>. Fecha de consulta: 25 diciembre 2015.
- ZEITLIN, Maurice; EWEN, Linda Ann y RATCLIFF, Richard Earl. New Princes' for Old? The Large Corporation and the Capitalist Class in Chile. *American Journal of Sociology*, 1974, vol. 80 (1): 87-123.