

LA RED CORPORATIVA ESPAÑOLA EN EL LARGO PLAZO Evidencia de una economía de mercado influenciada por el Estado

JUAN A. RUBIO MONDÉJAR

Universidad de Granada

jarubio@ugr.es

ORCID iD: <https://orcid.org/0000-0003-3843-5029>

JOSEAN GARRUÉS IRURZUN

Universidad de Granada

jgarrues@ugr.es

ORCID iD: <https://orcid.org/0000-0002-9261-5138>

THE SPANISH CORPORATE NETWORK IN THE LONG RUN Evidence of a state-influenced market economy

Cómo citar este artículo / Citation: Rubio Mondéjar, J. A. y J. Garrués Irurzun. 2018. "La red corporativa española en el largo plazo. Evidencia de una economía de mercado influenciada por el Estado". *Revista Internacional de Sociología* 76(3): e100. <https://doi.org/10.3989/ris.2018.76.3.16.174>

Copyright: © 2018 CSIC. Este es un artículo de acceso abierto distribuido bajo los términos de la licencia de uso y distribución Creative Commons Reconocimiento 4.0 Internacional (CC BY 4.0).

Recibido: 12/12/2016. **Aceptado:** 10/01/2017

RESUMEN

En las últimas décadas se ha popularizado la literatura sobre variedades de capitalismo, que estudia comparativamente las distintas formas en las que cada país organiza su economía. Los especialistas han distinguido inicialmente dos modelos puros y antagónicos: las economías liberales de mercado (LME), y las economías coordinadas de mercado (CME). Posteriormente, se han añadido nuevas categorías, como las economías de mercado influenciadas por el Estado (SME). En este artículo se defiende que la red corporativa es una dimensión más que puede considerarse para clasificar una economía en una variedad determinada de capitalismo. El análisis de la red española desde 1917 hasta la actualidad señala la importancia de las empresas públicas en su configuración, compartiendo protagonismo con la banca privada. Esta constatación y la comparación de los indicadores de la red española con las de otros países de su entorno, confirman la inclusión de España entre las SME.

ABSTRACT

The topic of varieties of capitalism comparatively studies the different ways in which each country organizes its economy. Literature has initially distinguished two antagonistic models: liberal market economies (LMEs), and coordinated market economies (CMEs). Subsequently, new categories have been added, such as State-influenced market economies (SMEs). In this article it is argued that the corporate network is one more dimension that can be considered to classify an economy in a determined variety of capitalism. The analysis of the Spanish network from 1917 to the present day shows the importance of the public companies in their configuration. This finding, and the comparison of the Spanish network with the networks of other countries, confirms the inclusion of Spain among SMEs.

PALABRAS CLAVE

Análisis de redes; consejeros comunes; élites; historia económica.

KEYWORDS

Social Network Analysis; Interlocking Directorates; Elites; Economic History.

VARIEDADES DE CAPITALISMO Y CONSEJEROS COMUNES

Desde la desaparición del bloque comunista a finales del siglo pasado, el capitalismo se ha consolidado como sistema socioeconómico dominante en el mundo. Sin embargo, el capitalismo no es homogéneo y presenta rasgos específicos en función de la historia y de las características de cada país. Por ello, en los últimos años economistas y sociólogos han discutido sobre la existencia de distintas variedades de capitalismo, las diferentes formas en que se configuran las relaciones económicas de mercado en cada Estado. La literatura sobre el tema es muy abundante (Jackson y Deeg 2008; Amable 2005; 2003; Schmidt 2002; Hall y Soskice 2001) y establece una serie de factores que determinan las variedades del capitalismo, como pueden ser la intervención estatal en la economía, las relaciones laborales, el nivel de protección social y el estado del bienestar, las características de los mercados financiero y de bienes y servicios, el sistema de educación y formación profesional... Desde la perspectiva neoinstitucional, que constituye el enfoque más aceptado en la literatura sobre el tema, las empresas son los actores centrales, porque de su comportamiento agregado depende el desempeño económico del país (Hall y Gingerich 2009). Esto tiene como consecuencia que las variedades del capitalismo se definen en función de cómo se relacionan las empresas con su entorno institucional o, en otras palabras, de cómo se coordinan con los restantes actores que conforman dicho entorno institucional.

Inicialmente, la literatura ha distinguido dos grandes categorías o variedades de capitalismo (Hall y Gingerich 2009; Hall y Soskice 2001). Por un lado, las denominadas “economías de mercado liberales” (*liberal market economies*, LME), en las que las empresas organizan –coordinan– sus actividades por la vía del mercado, se financian a través del mercado de capitales y en las cuales el Estado interviene proporcionando una regulación que garantice la libre competencia. Serían ejemplos de LME los principales países anglosajones, como Estados Unidos, Reino Unido o Australia. Por otro lado, el segundo modelo comprendería las “economías coordinadas de mercado” (*coordinated market economies*, CME), en las que las compañías interactúan mediante estrategias que no necesariamente implican competencia en el mercado, sino cooperación y relaciones de confianza; la financiación empresarial procede de los bancos, y en las cuales el Estado fomenta la cooperación entre empresas con el pretexto de obtener beneficios para el conjunto de la sociedad. Alemania o los Países Bajos se encontrarían entre las CME.¹

Posteriormente, algunos autores han planteado la necesidad de ampliar la casuística, dado que hay países que no encajan bien en ninguna de las dos categorías extremas (Amable 2005; Crouch 2005;

Hay 2005). Sería el caso de los “milagros asiáticos”, como Japón y Corea del Sur o, más recientemente, China, con modelos diferenciados; de los países de América Latina, que difícilmente se pueden encuadrar en LME o CME, pero tampoco en una única variedad común,² y, en Europa Occidental, de países como España, Francia, Italia o Portugal, que han sido etiquetados como “economías mixtas”, sin constituir una categoría específica (Hall y Soskice 2001), o englobadas en los modelos de “capitalismo latino” (Moerland 1995), o “capitalismo de estado” (Schmidt 2002). Esta última denominación (*state-influenced market economies*, SME) parece más apropiada y se adapta tanto a la configuración de las relaciones capitalistas en los países mencionados, como a las de otras naciones en las que el Estado ha intervenido de forma activa en la planificación de la economía, orientando la acción de las compañías privadas y participando directamente en el mercado a través de empresas públicas.

El enfoque neoinstitucionalista de las variedades del capitalismo ha recibido críticas, aparte de la de considerar inicialmente solo dos modelos. La principal objeción se centra en el hecho de que, si bien reconoce que existen distintos caminos para lograr el desarrollo, en última instancia asocia el éxito a un marco institucional que garantice el correcto desempeño del libre mercado.³ No obstante, también aporta elementos para comprender cómo los países reaccionan de manera distinta ante un mismo choque de naturaleza exógena. Si en sus orígenes, en la transición del siglo XX al XXI, la literatura sobre el tema se centró en el impacto de la globalización sobre las economías nacionales, en la actualidad se está enfocando a las consecuencias de la gran recesión iniciada en 2008 (Farkas 2016; Hall 2014).

El caso español ha aparecido en la bibliografía general sobre variedades de capitalismo, aunque pocos trabajos se han ocupado específicamente de España. Royo (2008; 2007) ha analizado la cuestión, pero se ha centrado en la coordinación del mercado de trabajo y las relaciones laborales. En este ámbito, España no estaría convergiendo hacia el modelo de LME, sino que el marco institucional habría tendido a reforzar la coordinación. Las conclusiones difieren ligeramente en Molina y Rhodes (2007). Estos autores añaden a las características de la negociación colectiva otras variables (propiedad estatal de las empresas cotizadas, inversores privados, capitalización de mercado, protección del empleo, gasto social público) para argumentar que el sistema español habría dado pasos en la dirección de las LME, aunque aún estaría muy lejos de asimilarse a ese modelo puro.⁴

Este artículo analiza el caso español en relación con las variedades del capitalismo desde una perspectiva poco utilizada, la estructura de la red corporativa, e introduce una visión de largo plazo del últi-

mo siglo. En cuanto a la primera cuestión, Cárdenas (2014; 2012a; 2012b), Rinaldi y Vasta (2012) y Veen y Kratzer (2011) han defendido las posibilidades de las redes de consejeros cruzados para arrojar luz al debate sobre este tópico.⁵ Si las variedades del capitalismo se centran en cómo se coordinan las empresas con los otros actores de su marco institucional, las relaciones entre las propias compañías —o entre las de mayores dimensiones, las que componen la élite empresarial— deben ser un factor a tener en cuenta. No se pretende que la red corporativa sea el único elemento que defina la modalidad de capitalismo en la que incluir a un país, ni siquiera que sea el factor más importante. Pero, dado que las diferencias en el marco institucional pueden explicar las diferencias en la configuración de las redes empresariales entre países (Scott 1991), su análisis es válido para añadir una nueva dimensión a la comprensión de las variedades del capitalismo.

La segunda cuestión, la introducción de la variable dinámica de larga duración, apenas cuenta con precedentes para el caso español, salvo Rubio-Mondéjar y Garrués-Irurzun (2016; 2012), que han estudiado la evolución de la red corporativa a la luz de las distintas teorías que explican el origen de los consejeros cruzados.

El texto se organiza como sigue: en el siguiente apartado, se explican las características de la técnica de consejeros cruzados y se comenta la literatura específica sobre España; a continuación, se expone la metodología de análisis de redes sociales y los datos que respaldan la investigación; en el cuarto apartado se presenta la evolución de la red corporativa; en el apartado quinto se desarrolla la discusión sobre la variedad de capitalismo en el que se incluye el caso español. El artículo termina con unas breves conclusiones.

LA TÉCNICA DE LOS CONSEJEROS COMUNES EN LA LITERATURA ESPAÑOLA

El hecho de que una misma persona ocupe al mismo tiempo asientos en los consejos de administración de más de una compañía la convierte en “consejero común” o “consejero cruzado”. Si se identifican todas las relaciones que unen por medio de consejeros comunes a las grandes sociedades mercantiles que actúan en un país se obtiene una imagen precisa de su “red corporativa”. La bibliografía sobre las causas que explican por qué y para qué existen estos vínculos entre empresas a través de sus órganos directivos es muy amplia. Durante mucho tiempo, el estado de la cuestión más completo sobre el tema fue el de Mizruchi (1996), que recogía tres explicaciones para el fenómeno de los consejeros comunes. Una explicación, desde el punto de vista de las empresas, sugiere que comparten consejeros para restringir la competencia en un sector, para captar o contro-

lar los recursos y la información necesarios para su supervivencia en un entorno incierto, o para proporcionar prestigio o reputación a las compañías. Otra explicación recae en la óptica de los consejeros, en lugar de las organizaciones, y plantea que aquellos intentarían ocupar el mayor número de asientos para obtener méritos en su carrera profesional. La tercera explicación, la que más ha interesado tradicionalmente a la sociología, entiende que los consejeros cruzados son un instrumento que facilita la cohesión social entre el grupo económico dominante. Las tres explicaciones no son excluyentes, sino que de hecho suelen complementarse; por eso, son interesantes las visiones integradoras que contemplan los intereses de empresas, individuos y grupos sociales para entender el fenómeno (Mizruchi 1992; Useem 1984). Recientemente, ante el incremento de los estudios basados en consejeros cruzados, se ha actualizado el estado de la cuestión de Mizruchi (1996), siendo particularmente interesantes las revisiones de Cárdenas (2014) y, por la consideración de la variable temporal, David y Westerhuis (2014).

Para el caso español, la literatura que se apoya en la técnica de consejeros comunes es amplia. Aunque existen trabajos previos, su uso se popularizó a mediados del siglo XX, bajo la influencia de la teoría del capitalismo financiero de Hilferding (1910). Las investigaciones de Muñoz Linares (1955; 1952), De la Sierra (1953), Tamames (1977; 1961), Velarde (1967) o Muñoz (1970) concluían que la economía española estaba controlada por un sector bancario fuertemente concentrado, con capacidad para influir sobre las decisiones políticas que afectaban a sus intereses. Estos autores pretendían conocer la realidad del momento histórico en el que escribían. Sin embargo, Roldán, García Delgado y Muñoz (1973) mostraron, mediante el análisis de consejeros cruzados, que a principios de los años veinte el capitalismo español ya estaba marcado por una estrecha relación entre la banca y las compañías industriales.

A finales del siglo pasado, con el desarrollo de la teoría de grafos y las herramientas estadísticas del análisis de redes sociales (Borgatti y Halgin 2011), aparecieron nuevos trabajos aplicados al estudio de la red corporativa española. Estas investigaciones (tabla I) han tenido objetivos diferentes, como también han sido distintos el tamaño y el criterio de elección de las muestras, así como el número de años seleccionados.⁶

La revitalización del estudio de consejeros cruzados en España comenzó con Aguilera (1998), quien confirmaba que la banca mantenía su importancia en la red corporativa española, aún a principios de la década de 1990. También reconocía la importancia del Estado en la configuración de la red, cuestión que ampliaría en un trabajo posterior, en el que comparaba los casos español e italiano (Aguilera 2008). Sin negar la validez de sus conclusiones, la

muestra estaba algo sesgada, debido a la inclusión subjetiva de un elevado número de empresas del sector financiero. Poco después, Rodríguez (2000) verificaba las principales afirmaciones de Aguilera y, posteriormente, constataba las transformaciones experimentadas por la estructura de la red entre 1991 y 2000, vinculadas a la renovación de la élite empresarial y al proceso de globalización (Rodríguez 2003). Sicilia y Sallan (2007) repitieron el ejercicio para el año 2005, mostrando que los bancos abandonaban las posiciones de mayor centralidad de la red, en las que eran reemplazados por empresas privatizadas. También destacaban que era mayor la interconexión entre compañías de diferentes sectores que la interconexión intrasectorial.

Más recientemente, Andrés, Blanco y López (2014) han introducido la perspectiva dinámica, analizando anualmente el periodo 1999-2008. Como parte de la literatura internacional, este artículo constata la convergencia entre los distintos modelos de gobierno corporativo, con la pérdida de densidad de la red corporativa, e insiste en el abandono de la centralidad de los bancos, que explica por el proceso de globalización y por la internacionalización de la banca española. Santos Castroviejo (2008) ha estudiado la red del año 2006 para concluir que, si se pretende

conocer la estructura del poder económico, es necesario complementar la información proporcionada por los consejeros comunes con otro tipo de redes. Con este propósito, ha estudiado posteriormente los años 2009 y 2013, incorporando redes de accionistas (Santos Castroviejo et al. 2016; Santos Castroviejo 2013). Otros trabajos habían señalado la pertinencia de relacionar las empresas a través de su estructura de propiedad (Windolf 2002). Comparando las redes española y francesa a principios del siglo XXI, Pizarro y Rabazo (2014) han identificado redes de consejeros y redes de accionistas, mostrando que las primeras son menos densas que las segundas, cuestión que explican en parte porque en la actualidad existen formas más efectivas de controlar las sociedades participadas que a través de consejeros comunes. Este hecho está relacionado, a su vez, con la pérdida de densidad que las redes de consejeros han experimentado en las últimas décadas. Los bajos niveles que muestran los indicadores de centralidad y cohesión, comparados con los de otras épocas, han hecho que se plantee si las economías desarrolladas están convergiendo hacia un mismo modelo de red corporativa. Sin embargo, Cárdenas (2014; 2012a; 2012b) ha comparado redes de consejeros comunes de distintos países, evidenciando

Tabla I.

Estudios recientes sobre estructura corporativa española basados en consejeros comunes y análisis de redes sociales.

Trabajo	Número de empresas	Criterio de selección de empresas	Año estudiado
Rubio-Mondéjar y Garrués-Irurzun (2016)	200	Mayores empresas por activos netos y ventas	1917, 1930, 1948, 1960, 1970, 1991, 2009
Santos Castroviejo et al. (2016)	227	Empresas con ingresos superiores a 1.000 M.€ ó a 500 M.€ si cuentan con más de 3.400 trabajadores	2013
Andrés, Blanco, López (2014)	33-68	Empresas españolas cotizadas en la base BoardEx	1999-2008 (anual)
Pizarro y Rabazo (2014)	128	Empresas cotizadas en bolsa de Madrid, por capitalización	2009
Santos Castroviejo (2008; 2013)	133	Mercado continuo de valores	2006, 2009
Rubio-Mondéjar y Garrués-Irurzun (2012)	210	200 mayores por activos netos + 10 aseguradoras	1917, 1930, 1948, 1970
Cárdenas (2012a; 2012b; 2014)	50	Ingresos	2005
Sicilia y Sallan (2007)	35	Empresas IBEX-35	2005
Aguilera (2008)	180	100 no financieras (ventas) + 50 bancos + 30 aseguradoras	1993, 1977
Rodríguez (2003)	100	100 valor en bolsa	1991, 2000
Rodríguez (2000)	100	100 valor en bolsa	1991
Aguilera (1998)	180	100 no financieras (ventas) + 50 bancos + 30 aseguradoras	1993

Fuente: elaboración propia.

la coexistencia de dos modelos: una red corporativa menos cohesionada y fragmentada, que ha denominado “pluralista”, propia de países donde la actividad económica está vinculada al mercado de capitales y apenas existe intervención estatal (los países anglosajones y Suiza); y un modelo de red más densa y concentrada, “elitista”, característica de países con una estructura financiera dominada por la banca y en los que el Estado ha intervenido tradicionalmente en la economía (Francia, Italia, España o Alemania).⁷

La revisión de la bibliografía española sobre consejeros cruzados con análisis de redes sirve para reflexionar sobre algunas cuestiones. Como Santos Castroviejo (2013) ha señalado, salvo excepciones, la falta de homogeneidad en la selección y tamaño de las muestras no permite comparar la evolución de la red a lo largo del tiempo, ni siquiera entre principios de los años noventa y la actualidad. No se trata de una cuestión menor, cuando la mayoría de los estudios que se han interrogado por la naturaleza y los rasgos propios de la red corporativa española han recurrido a factores explicativos de largo plazo. Por ejemplo, Aguilera (1998) justificaba la importancia de la banca y el Estado en la configuración de la red en la década de 1990 por su papel histórico, pero solo aportaba argumentos empíricos basados en el análisis de redes a partir de la revisión de la literatura y, posteriormente, por la comparación con la red de finales de los años setenta.

Frente a la mayoría de las investigaciones citadas, centradas en un momento concreto, algunos trabajos han introducido una perspectiva de largo plazo. Pueyo (2006) realizó un análisis de la red de consejeros comunes de la banca entre 1915 y 1985, tratando de negar las conclusiones de las investigaciones de los años cincuenta y sesenta, que apuntaban a un elevado grado de coordinación en el sector financiero. Para este autor habría que descartar un “hipotético monopolio” bancario sostenido durante décadas en España. Los años 1925 y 1966, aquellos analizados por los estudios “clásicos”, eran precisamente en los que las redes eran más fuertes, lo que podría haber ofrecido una imagen errónea del papel de la banca. Sin embargo, el texto de Pueyo solo consideraba los vínculos mediante consejeros comunes de los bancos, sin tener en cuenta que, de hecho, las entidades financieras también se relacionaban mediante los consejos de administración de compañías de otros sectores. La capacidad de coordinación y control de los consejeros comunes y el papel de la banca se aprecian más nítidamente cuando no se secciona sectorialmente la red corporativa. En este sentido, Rubio-Mondéjar y Garrués-Irurzun (2016; 2012) han analizado en cortes temporales homogéneos las relaciones entre las mayores empresas españolas desde 1917. Así, han ratificado la importancia del sector financiero en la red corporativa, destacando también la alta conectividad intrasectorial de las compañías eléctricas; y han identificado a una éli-

te de consejeros que ha mostrado gran continuidad a lo largo del tiempo. Confirmado el protagonismo de la banca, apenas han esbozado el papel del otro gran actor, el Estado, vital para comprender la evolución de la red corporativa española durante el último siglo y que es un elemento que afina la inclusión de España en una variedad concreta de capitalismo. Por ello, la evaluación del sector empresarial público en la red corporativa en el largo plazo constituye una aportación empírica del presente artículo.

METODOLOGÍA Y DATOS

Para analizar la red empresarial española se han considerado las relaciones entre consejos de administración de las doscientas mayores empresas del país, en los siguientes años: 1917, 1930, 1948, 1960, 1970, 1991 y 2009. Como ya se ha señalado, los especialistas no coinciden en cuál debe ser el tamaño óptimo de la muestra, por lo que se ha optado por la referencia de David y Westerhuis (2014), que consideran apropiado un número entre 125 y 250 compañías, dependiendo del tamaño de la economía.

Recopilar datos de los consejos de administración de las mayores empresas en un horizonte temporal tan amplio es una tarea complicada, pero no insalvable; algo que sí ocurre, en cambio, con la información relacionada con la estructura de propiedad de las sociedades. Por eso el análisis se centra en las redes de consejeros cruzados, descartando las redes de accionistas o propietarios.

Para los cinco primeros años, las doscientas mayores firmas españolas se han determinado a partir de los *Anuarios Financieros de Bilbao*, en función de sus activos, siguiendo el trabajo de Carreras y Tafunell (1993). En los dos últimos años, en cambio, se ha utilizado el criterio de la facturación de las compañías, según los listados de *Dun&Bradstreet*. Los consejos proceden de los *Anuarios Financieros*,⁸ y para los cortes más recientes, de las bases de datos *Dicodi* y *Axesor*.

Con esta información se han construido matrices en las que los actores son las empresas, unidas por la presencia de consejeros comunes. Estas matrices permiten conocer la evolución de la red corporativa, que puede compararse con la de otros países. Una vez obtenidas las matrices, el análisis de redes se ha realizado utilizando el software *Ucinet 6*, como es habitual en este tipo de trabajos.⁹

LA RED CORPORATIVA ESPAÑOLA EN PERSPECTIVA HISTÓRICA

La evolución de la red corporativa española entre 1917 y 2009 puede analizarse a partir de una serie de indicadores descriptivos que permiten diferenciar dos grandes etapas (tabla II):

Tabla II.
Indicadores de la red de empresas

Variable/Año	1917	1930	1948	1960	1970	1991	2009
A. Número de empresas	200	200	200	200	200	200	200
B. Empresas con consejeros comunes	155	169	172	183	176	135	127
C. B/A (%)	77,5	84,5	86,0	91,5	88,0	67,5	63,5
D. Número de componentes	9	1	1	2	3	8	15
E. Tamaño del componente principal	138	169	172	181	172	118	90
F. E/B (%)	89,0	100,0	100,0	98,9	97,7	87,4	70,9
G. Tamaño del segundo componente	3	-	-	2	2	4	4
H. Compañías aisladas	45	31	28	17	24	65	73
I. H/A (%)	22,5	15,5	14	8,5	12	32,5	36,5
J. Densidad de red (<i>dicotomizada</i> x 100)	5,6	13,5	9,3	9,3	5,2	3,0	2,8
K. Centralidad de grado medio (<i>dicotomizada</i>)	8,6	22,6	15,9	16,9	9,0	4,0	3,5
L. Índice de centralización	1,6	3,1	3,9	3,5	2,7	1,4	1,8

Fuente: elaboración propia.

1) Entre 1917 y 1960, los indicadores de centralidad aumentaron en cada uno de los años seleccionados, dando forma a una red integrada, en la que la mayor parte de las grandes empresas se conectaban en un único componente (en los años 1930 y 1948 el mayor componente contenía a todas las empresas que participan en la red). La densidad, la centralidad de grado medio y el índice de centralización se mantuvieron elevados.

2) Entre 1970 y 2009, se produjo un descenso de los indicadores de centralidad. En 1970 los niveles de cohesión aún fueron elevados, pero aumentaron el número de componentes y el de compañías aisladas (aquellas que no se relacionaron con el resto) y disminuyeron tanto el tamaño del componente principal, como el número de empresas con consejeros comunes y los niveles de densidad, centralidad y centralización. Se percibe, por lo tanto, el inicio de un proceso de descomposición de la red, que se prolonga hasta el año 2009, cuando los indicadores alcanzaron los valores más bajos.

Si bien en la configuración de las redes corporativas influyen factores como los intereses de los *stakeholders* (por ejemplo, consejeros y directivos) o las estrategias de las empresas, en el largo plazo es más determinante el entorno institucional (David y Westerhuis 2014). El caso español no es una excepción, y la evolución de su red corporativa debe explicarse a partir de los cambios y continuidades en su contexto político, económico y social. En este sentido, hay que considerar las particularidades de España frente a otros países de Europa Occidental. En primer lugar, desde el punto de vista político, durante la mitad del periodo estudiado ha sufrido dictaduras (1923-1931; 1939-1977). En segundo lugar, desde el punto de vista económico, España debe considerarse una economía en vías de desarrollo hasta bien entrada la segunda mitad del siglo XX.

Los dos primeros años de la muestra –1917 y 1930– se inscriben en la fase final de la Restauración (1874-1931). La democracia parlamentaria marcada por prácticas como el caciquismo y el *turnismo* dio paso a las dictaduras de Primo de Rivera (1923-1930) y Berenguer (1930-1931). Desde 1891, con la aprobación del arancel que protegía fuertemente determinados intereses económicos, imperó un discurso político de “nacionalismo económico”, muy reforzado en los años de la dictadura de Primo de Rivera, y que continuó durante la breve existencia de la Segunda República (1931-1936). En las primeras décadas del siglo, pero sobre todo durante la Primera Guerra Mundial (1914-1918), se afianzó el moderno capitalismo español, aprovechando la neutralidad en el conflicto bélico (Carreras y Tafunell 2003; Roldán, García Delgado, Muñoz 1973). Antes de la crisis de los años treinta, ya se había conformado un conjunto de grandes bancos nacionales, de firmas industriales y de servicios públicos, como las compañías eléctricas. En este ascenso de las empresas españolas fue importante la retirada de la competencia extranjera del mercado interior en los años de la guerra, que también permitió la expansión momentánea de las firmas nacionales hacia los mercados exteriores, dando como resultado una importante acumulación de capital y un periodo de auge que se conoce como “edad de plata” de la economía española. En ausencia de un mercado de capitales desarrollado, las compañías industriales y de servicios reforzaron sus conexiones con la banca, que se situó en el centro del poder corporativo. Además, la Ley de Ordenación Bancaria aprobada en 1921 otorgó al sector financiero la capacidad de autorregularse, a través del Consejo Superior Bancario, que articulaba los intereses de los mayores bancos del país (Martín Aceña, Pons y Betrán 2014). Estos elementos explican el aumento de los indicadores de cohesión y centralidad de la red corporativa y el papel central de los bancos.

La modernización económica del país se frenó con la crisis global de los años treinta y con la inestabilidad del periodo republicano y la Guerra Civil. La aportación del sector primario al PIB nacional, que había disminuido en el primer tercio del siglo hasta equipararse antes de la guerra con la del sector secundario, invirtió la tendencia. El cambio estructural se ralentizó, y solo en 1952 la industria volvió a superar a la agricultura (Prados de la Escosura 2003). La política económica franquista pasó por varias etapas. En la primera, durante la década de 1940, la dictadura optó por la autarquía (en parte también condicionada por el aislamiento internacional al que fue sometido un país que se había alineado con las potencias del Eje durante la Segunda Guerra Mundial). Ante el fracaso de la autarquía, en el decenio siguiente se intentó una política de industrialización sustitutiva de importaciones, y se inició la apertura al exterior. Desde 1959, el Plan de Estabilización supuso una reorientación de la economía, así como la renuncia definitiva a la autarquía y una progresiva liberalización del mercado nacional. Las reformas, en un contexto internacional favorable, iniciaron la “edad de oro” de la economía española, también conocida como “desarrollismo”. Hasta los años cincuenta, el régimen mantuvo un discurso hostil hacia la iniciativa privada. En 1941, en plena política autárquica, se constituyó el Instituto Nacional de Industria (INI) que creó numerosas empresas públicas para que actuaran en distintos sectores industriales. Las conexiones entre compañías de las esferas pública y privada reforzaron, como se verá más adelante, la red corporativa española. El mismo año que se creaba el INI se constituyó la Red Nacional de los Ferrocarriles Españoles (RENFE), empresa pública que agrupaba a la mayor parte de las firmas privadas del sector, muy importantes en la configuración de la red corporativa de los años anteriores. Sin embargo, el Estado no actuó del mismo modo en todos los sectores económicos. La nueva Ley de Ordenación Bancaria de 1946 reforzó el poder de la banca, introduciendo barreras de entrada al mercado financiero. Estas barreras, inalteradas hasta 1962, libraron de competencia extranjera o nacional a los grandes bancos españoles (Martín Aceña y Pons 1994). La regulación de la banca seguiría recayendo en el Consejo Superior Bancario, que al mismo tiempo era el representante de las mayores entidades financieras privadas. Algo parecido ocurrió en el sector eléctrico, que ante una posible estatalización articuló la defensa de sus intereses colectivos a través de UNESA. En los sectores *oligopolistas*, las compañías lograron capturar al regulador (Pires 2005; Buesa y Pires 2005).

La red corporativa continuó incrementando sus indicadores de densidad y cohesión hasta 1960. El reforzamiento de la red en la primera etapa del franquismo se explica porque la banca mantuvo su papel central, pero, además, por la intervención directa del Estado. La aparición de las empresas públicas

no significó la descomposición de la red, sino que, al contrario, la reforzó. Además, las conexiones por medio de consejeros entre las compañías estatales no se limitaron a vincularlas entre sí, sino que también se dirigieron hacia las firmas privadas. En 1970, en cambio, ya se aprecia un estancamiento de los indicadores, explicable por los efectos de la liberalización y de la apertura económica iniciados en la década anterior.

Los años 1980, 1991 y 2009 se inscriben en un contexto diferente. La dictadura dio paso a un régimen democrático moderno basado en el estado de derecho. La década de 1960 había proporcionado un fuerte crecimiento económico, pero las crisis energéticas de 1973 y 1978 mostraron las debilidades del modelo desarrollista. Los problemas estructurales requerían tomar decisiones que, en la Transición, fueron relegadas ante las prioridades de carácter político. La convergencia con Europa Occidental se ralentizó hasta 1985, lo que supuso casi una “década perdida” (Carreras y Tafunell 2003). Al año siguiente, España iba a integrarse en la Comunidad Económica Europea y debió afrontar un programa de reformas liberalizadoras que supusieron un fuerte aumento de la competencia para las compañías españolas. El mismo año se inició un programa de privatización de las grandes empresas públicas, que se aceleró entre 1996 y 1998.¹⁰ El crecimiento económico iniciado en estos años, basado en la desregulación y en el protagonismo del sector de la construcción, acabó brusca y abruptamente en 2008, cuando la crisis financiera reveló las contradicciones del modo en que se había adoptado la liberalización y la integración en la economía global.

Después de 1970, los indicadores de centralidad y cohesión de la red corporativa se desplomaron. La suma de liberalización y de globalización ha supuesto un mayor peso de las compañías extranjeras. Las filiales de multinacionales no han recurrido a las redes de consejeros para relacionarse con las grandes compañías nacionales. La globalización ha ido acompañada de un proceso de “*financiarización*” (responsable, en última instancia, de la gran recesión mundial) que ha incidido negativamente en la cohesión de las redes corporativas nacionales. También se han generalizado legislaciones que limitan el número de consejeros. Además, como señalaban Pizarro y Rabazo (2014), en la actualidad existen modos más eficientes para controlar la actividad de las compañías que utilizar un “ejército de consejeros”, como los relacionados con las nuevas tecnologías de la comunicación y la información.

Pero los factores exógenos no son suficientes para explicar la pérdida de densidad y cohesión de la red corporativa española. Esta se ha visto afectada negativamente por la descomposición del sector público, así como por los cambios del sector financiero. Por un lado, la banca española se concentró para poder hacer frente a la competencia en los mer-

cados nacional e internacional; por otro, se ha ido desligando de sus inversiones en los sectores industriales. Esto ha hecho que, en los dos últimos años considerados, la centralidad de la banca se reduzca notablemente, si bien ha seguido siendo importante por la presencia de las Cajas de Ahorros.

UNA “ECONOMÍA DE MERCADO INFLUENCIADA POR EL ESTADO”

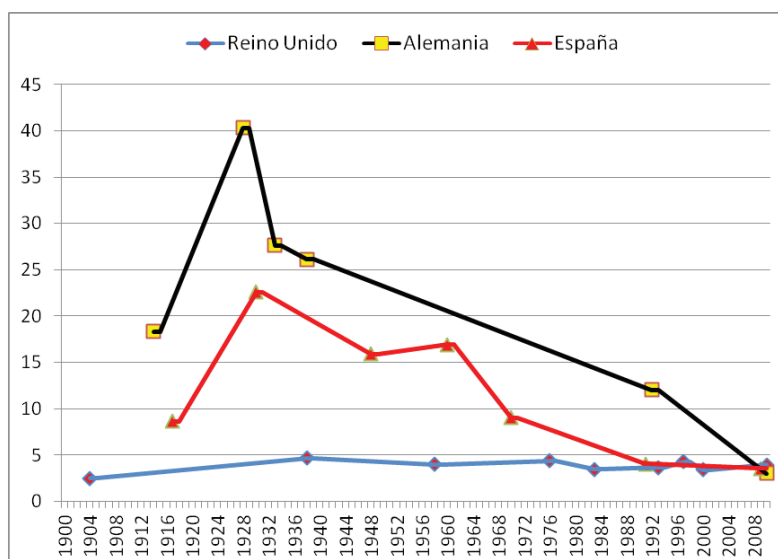
El debate sobre las variedades de capitalismo evidencia que existen distintas vías para alcanzar el desarrollo económico. Sin embargo, la tipología inicial era restringida y muchos países no podían clasificarse ni como LME ni como CME. Posteriormente, se han incorporado nuevas categorías y España ha sido caracterizada como “capitalismo de mercado influenciado por el Estado” (SME). El rasgo definitorio de este modelo sería la intervención estatal en la coordinación de la economía; otro rasgo característico sería la organización de la actividad corporativa en grupos empresariales.

Históricamente, el capitalismo español ha estado marcado por el protagonismo de los bancos, que ante el escaso desarrollo del mercado de valores ocuparon una posición central en la economía, y propiciaron la aparición y consolidación de grupos empresariales. El predominio de la banca en la financiación de las compañías industriales es un rasgo que las SME comparten con las CME frente a las LME, en las que prevalece el mercado de capitales. En España, la intervención del Estado en el mercado de bienes y servicios es bien conocida. Los estudios sobre las relaciones laborales no se retrotraen demasiado, pero muestran un modelo de coordinación específico, en el que el Estado ha creado el marco

de acción. La trayectoria de la red corporativa en el largo plazo va a añadir un elemento más para reforzar la inclusión de España entre las SME.

La evolución de los indicadores de centralidad y cohesión de las redes corporativas muestran una aparente convergencia hacia un único modelo. Sin embargo, la perspectiva histórica permite apreciar similitudes y diferencias entre naciones. El grado de centralidad o la densidad de la red española presentan, en comparación con los de los países de su entorno, valores muy elevados. Estas medidas dibujan una tendencia muy similar a la de Alemania, el mejor ejemplo de CME, y muy diferente de Reino Unido, referente de las LME (figura 1).¹¹ Según la clasificación de Cárdenas (2014), tanto España como Alemania se encuadrarían en el “capitalismo basado en redes”. La ausencia de datos para Alemania durante los años centrales del siglo impide cotejar si la similitud con la red española ha sido aún mayor de lo que sugieren los indicadores. Para Windolf (2009; 2002), la cohesión de la red germana se explicaría por elementos institucionales: una cultura y una legislación que primaban la coordinación entre las empresas nacionales para defender su mercado, dando lugar a cárteles, sumada a la estrecha relación entre las compañías industriales y los bancos. En el extremo opuesto, la poca cohesión de las redes anglosajonas se debía a una legislación que trataba de evitar cualquier tipo de acuerdo entre empresas que significara restricciones al libre mercado. En los años treinta, la red alemana perdería cohesión debido a la legislación nazi que perseguía a los judíos (importantes consejeros cruzados hasta el momento) y, tras la Segunda Guerra Mundial, como consecuencia de la ocupación norteamericana, que impuso una política contraria a los acuerdos entre firmas (Windolf 2011).

Figura 1.
Grado de centralidad (matrices dicotomizadas) de las redes corporativas de Reino Unido (LME), Alemania (CME) y España.



Fuente: datos de España elaborados por los autores; para Reino Unido, Schnyder y Wilson (2014); para Alemania, Windolf (2014).

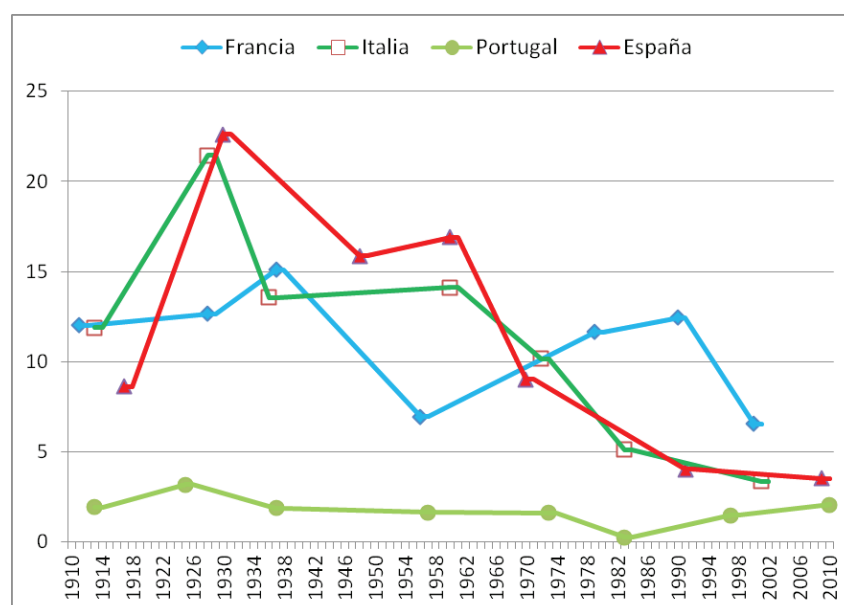
Más interesante resulta la comparación del grado de centralidad (figura 2) y de la densidad (figura 3) entre las redes de España y de Francia, Italia y Portugal. En primer lugar, se constata que la red corporativa portuguesa aparentemente se parece más a las de los países anglosajones que a las de sus vecinos del sur de Europa. Pero su baja cohesión debe explicarse como resultado del estadio de desarrollo del capitalismo portugués (un “capitalismo débil”), y no por la existencia de una legislación que defendiera la libre competencia, ni por la fortaleza del mercado bursátil (Ferreira y Neves 2014). En segundo lugar, se aprecian trayectorias similares de las redes española, francesa e italiana, ejemplos de “capitalismo basado en redes”, aunque con coyunturas diferenciadas. La red francesa sufrió una pérdida de cohesión como consecuencia de la Segunda Guerra Mundial y de la ocupación alemana, pero posteriormente se reconstruyó, con la participación fundamental de las empresas públicas. La nacionalización de sectores como el energético, las comunicaciones y otros servicios, disminuyeron inicialmente la cohesión de la red, pero las grandes compañías públicas se relacionaron entre sí y con otras grandes empresas privadas a través de consejeros comunes. Hasta los años noventa, con las privatizaciones y la regulación del sector financiero, la red francesa no mostró convergencia con la tendencia global.¹² François y Lemerrier (2014) han cuestionado, no obstante, que la red corporativa de Francia esté determinada por la actuación del Estado, considerando, en cambio, que detrás de sus fluctuaciones se encuentra la lógica

del *status*: las empresas de alto *status* (definido por el capital, por la reputación de la compañía y de sus consejeros, por la sede en París, y por la misma posición en la red) se relacionan entre sí, pero lo hacen pocas veces con las firmas de menor *status*. Para François y Lemerrier, esta lógica sería independiente de la condición pública o privada de la empresa.

La trayectoria que más se asemeja a la de la red española es la de la italiana. Su evolución, a diferencia de la de las redes portuguesa y francesa, ha sido bien estudiada (Rinaldi y Vasta 2014; 2012; 2005; Vasta y Baccini 1997). En Italia, a finales del siglo XIX se desarrolló la banca universal, que se convirtió pronto en una pieza clave en la financiación de la industrialización; posteriormente, el régimen de Mussolini creó en 1933 el *Istituto per la Ricostruzione Industriale* (IRI). Tras la derrota del fascismo en la Segunda Guerra Mundial, el IRI no fue liquidado, sino que se convirtió en un eje de la economía italiana (Toninelli y Vasta 2010). Las empresas públicas vinculadas al Instituto fueron un elemento cohesionador de la red, ya que propiciaron el intercambio de consejeros comunes entre ellas y con las grandes empresas privadas, al menos hasta 1962. La desintegración de la red se aceleró a principios de los años ochenta, pero no se debió a cambios en el sector bancario, como sucedió en otras economías, sino a las transformaciones en la empresa pública y a su desconexión de la empresa privada (Rinaldi y Vasta 2014).

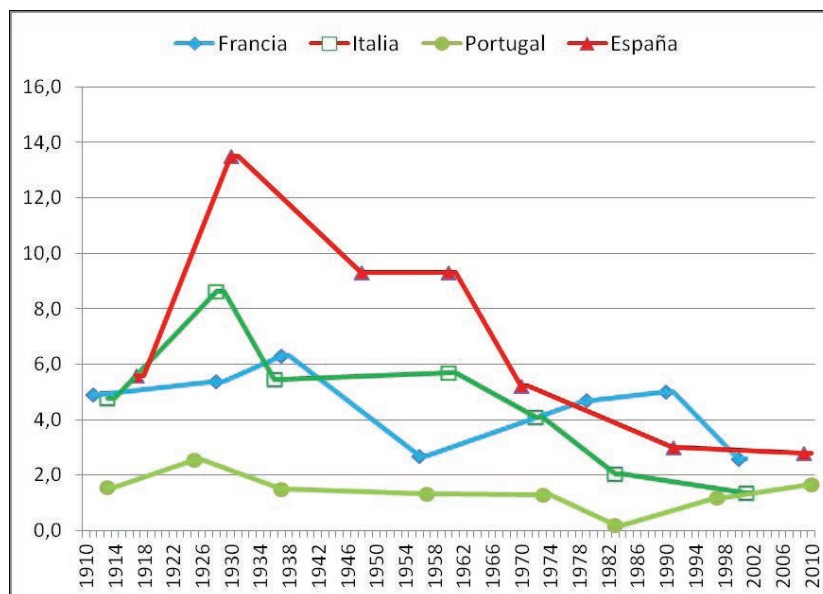
Figura 2.

Grado de centralidad (matrices dicotomizadas) de las redes corporativas de Reino Unido (LME), Alemania (CME) y España.



Fuente: datos de España elaborados por los autores; para Francia, François y Lemerrier (2014); Italia, Rinaldi y Vasta (2014); y Portugal, Ferreira y Neves (2014).

Figura 3.
Densidad (matrices dicotomizadas) de las redes corporativas de Francia, Italia, Portugal y España.



Fuente: datos de España elaborados por los autores; para Francia, François y Lemercier (2014); Italia, Rinaldi y Vasta (2014); y Portugal, Ferreira y Neves (2014).

Las semejanzas del caso español con el italiano son mayores que con ningún otro país, como evidencian los indicadores. El proceso de formación y consolidación de la banca universal fue similar; la implicación de los bancos en la industrialización, sumada en ambos países a las conexiones intrasectoriales en el sector eléctrico, explicaría la elevada cohesión de las redes corporativas a finales de los años veinte y principios de los años treinta. El INI surgió en España con una clara inspiración en el IRI italiano y tuvo, de cara a la estructura de la red, consecuencias parecidas, si bien después del conflicto bélico europeo el instituto italiano perseguía objetivos diferentes del franquista. Mientras que el IRI había sustituido casi por completo a la banca como impulsor de la industria en Italia (Rinaldi y Vasta 2014), en España el INI no suplantó a la banca privada, que mantuvo sus posiciones en los sectores industriales.¹³ Pero las empresas públicas españolas, como las italianas y las francesas, sí mantuvieron estrechas relaciones mediante el intercambio de consejeros, entre sí y con las grandes empresas privadas.

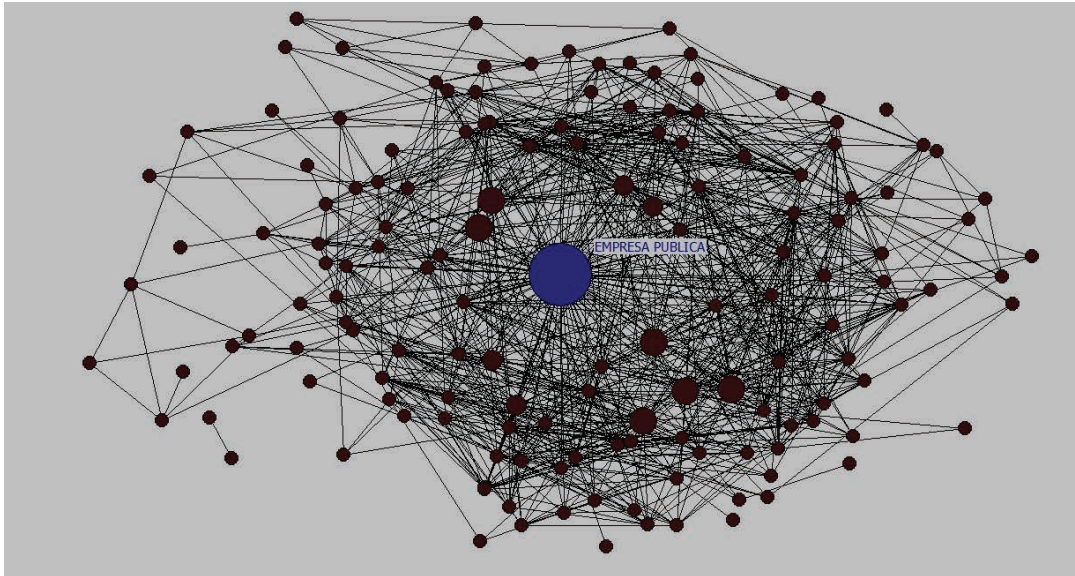
La presencia del Estado en la estructura corporativa española mediante las empresas públicas se hizo visible, durante el periodo analizado, en 1948. En 1941 se había creado RENFE, que absorbió la mayor parte de las compañías ferroviarias privadas, alterando la configuración de la red. Pero aún más significativa fue la aparición de las “empresas nacionales”, vinculadas al INI. El Instituto se fundó también en 1941 y dio origen a la “tercera oleada” de la formación de la gran empresa española, al fomentar la constitución de grandes sociedades estatales (Carreras 2003). En 1950, las 36 empresas del

grupo representaban el 7% del capital desembolsado de todas las sociedades mercantiles españolas, y el capital desembolsado medio de sus empresas multiplicaba por 16 el de la empresa media española. En 1963, las 80 firmas del INI suponían el 20% del capital desembolsado por todas las sociedades del país, y el capital medio de sus compañías multiplicaba por 50 el de la empresa media (Comín y Martín Aceña 2003). Estos datos indican la importancia de las entidades públicas entre las grandes compañías del país y, por tanto, en la red corporativa.

El número de empresas públicas en la red de las 200 mayores sociedades alcanzó la cifra máxima en 1960, con 35 firmas (figura 4). En los otros dos años centrales, 1948 y 1970, también tuvieron un peso considerable, siendo la centralidad media (el número de relaciones de una empresa con otras compañías) del sector público prácticamente la misma que la de la red. Esto es consecuente con Carreras y Tafunell (1993), que apuntan que el impacto de la empresa estatal en la cúpula corporativa nacional alcanzó su máximo desarrollo en 1960, y que en 1974 ya estaba en descenso. Después de 1970, el número de sociedades estatales con consejeros comunes se redujo notablemente en 1991 (trece empresas) y más aún en 2009 (solo cinco). Las privatizaciones —para cumplir con los objetivos de déficit que exigía la entrada en la Unión Europea o para impulsar la libre competencia— estaban detrás de este descenso.

El grado de intermediación (la capacidad de una empresa para conectar a otras dos) del sector público fue más elevado en los años de mayor desconcentración de la red. La explicación reside en el papel

Figura 4.
Las empresas públicas en la red corporativa de 1960



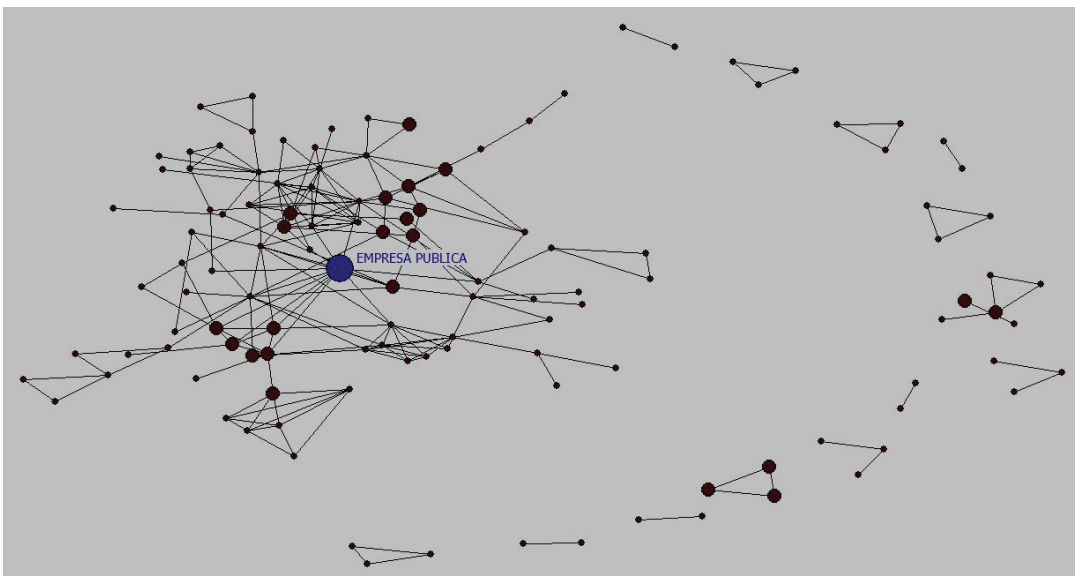
Fuente: elaboración propia.

de las Cajas de Ahorros en 1991 y 2009, cumpliendo la función de conectores que en los años centrales del estudio ejercieron los bancos. Tan sólo el desproporcionado protagonismo de las Cajas ha hecho que, en las últimas dos décadas, el sector público no haya desaparecido en la estructura de relaciones de la gran empresa española, aunque esté lejos de la época de esplendor del INI y el desarrollismo industrial (figura 5) y, desde luego, no desempeñe el papel de cohesionador de la red que, junto con la banca, ejerció en aquel momento. Antes de la dictadura franquista apenas existió gran empresa pública; después, el modelo español se ha ido aproximando al de los países de su entorno, con menor peso del

sector estatal, si bien ha presentado la particularidad de las Cajas de Ahorros (en la élite corporativa, fundamentalmente Caja Madrid y la Caixa).

Si, como se defiende en estas páginas, el análisis de la red corporativa es un elemento que permite caracterizar a una economía entre las distintas variedades de capitalismo, el papel de las empresas públicas en la red española apunta inequívocamente a la modalidad de SME. En España, las compañías estatales no solo han estado presentes en la red, sino que han desempeñado un papel relevante como cohesionadoras de la misma. Las similitudes de densidad y centralidad de otras SME, especialmente

Figura 5.
Las empresas públicas en la red corporativa de 2009



Fuente: Elaboración propia.

Italia y, en menor medida, Francia, son notables. La intervención del Estado ha moldeado la red corporativa española como lo ha hecho en estos países, mediante empresas públicas conectadas con las mayores sociedades —públicas o privadas— y a través de la creación de monopolios estatales en determinados sectores (en España, Telefónica o RENFE; en Francia e Italia, los sectores de las comunicaciones y los transportes, la energía eléctrica, etc.).

CONCLUSIONES

La inclusión de una economía en una variedad de capitalismo es una tarea compleja, que requiere analizar las distintas dimensiones que componen su marco institucional. La literatura ha señalado, entre estas dimensiones, la competencia en el mercado de productos, las relaciones en el mercado laboral, el sistema educativo, la protección social o la estructura de propiedad de las compañías. Además, algunos autores han apuntado que la forma en que las grandes empresas se relacionan entre sí también es una dimensión que debe considerarse. Las redes de consejeros comunes entre las mayores sociedades ofrecen una ventaja añadida, ya que permiten obtener una visión de largo plazo.

En este artículo se ha estudiado la red corporativa española desde 1917 hasta la actualidad. Los indicadores de cohesión y centralidad, muy altos en comparación con los países de su entorno (David y Westerhuis 2014), caracterizan una red corporativa de tipo elitista y una variedad de “capitalismo basado en redes” (Cárdenas 2014; 2012a; 2012b). En su configuración han sido determinantes dos actores. Por un lado, la banca, tal y como habían defendido los estudios clásicos de consejeros comunes (Roldán, García Delgado y Muñoz 1973; Tamames 1977;

1961; Muñoz 1970; Velarde 1967). Por otro lado, el Estado (Aguilera 2008; 1998). Rubio-Mondéjar y Garrués-Irurzun (2016; 2012) han corroborado, con el análisis de muestras homogéneas, la centralidad de las entidades financieras.

En las páginas precedentes se ha estudiado el sector público en el interior de la red, evidenciando su protagonismo. Antes de la Guerra Civil, la red corporativa aumentó su densidad y centralidad media, a medida que se consolidaba el capitalismo nacional; en este periodo, la banca ocupó las posiciones centrales de la red y, en torno a ella, se fueron formando los grupos empresariales. Hasta el franquismo el sector público apenas estuvo representado en la red. A partir de los años cuarenta se construyó un importante grupo empresarial estatal, en torno al INI, que compartió protagonismo con la banca en la articulación de la red corporativa. El Estado intervenía en la economía no solo a través del marco regulatorio o la asignación de divisas, sino directamente a través de grandes empresas públicas. Que la regulación de los sectores *oligopolistas* quedara en manos de las mayores empresas privadas (como en el caso de la banca o la electricidad) y que la iniciativa pública complementara, más que compitiera, con la privada, no anula el papel coordinador del Estado. Posteriormente, con la liberalización económica y el proceso de integración en la economía global y en Europa, sumados al proceso de privatización de las empresas públicas y a la concentración del sector financiero en un número reducido de bancos, la red corporativa ha perdido densidad y cohesión. A pesar de esto, en la configuración de la red aún se ha mantenido la inercia de la intervención estatal y, aunque desde los años ochenta las empresas del INI han ido perdiendo peso, otras compañías de carácter público, como las Cajas de Ahorros, han sido actores

Tabla III.
Las empresas públicas en la red corporativa

Indicador	1930	1948	1960	1970	1991	2009
A. Número de empresas	200	200	200	200	200	200
B. Empresas con consejeros comunes	169	172	183	176	135	127
C. N.º de empresas Públicas con consejeros comunes	1	19	35	20	13	5
D. % sobre total de empresas con consejeros comunes	0,6	11,0	19,9	11,4	9,6	3,9
E. Centralidad media de las empresas públicas	2,6	1,1	1,2	0,7	0,5	1,2
F. Centralidad media de las empresas	0,9	1,4	1,2	0,7	0,5	0,5
G. Empresas públicas entre las 20 más centrales	1	1	4	2	2	3
H. Intermediación media de las empresas públicas	6,2	1,2	1,0	1,8	2,5	2,8
I. Intermediación media de las empresas	0,7	0,8	0,7	1,1	1,6	1,6
J. Empresas públicas entre las 20 con más intermediación	1	2	7	3	2	2

Fuente: elaboración propia.

centrales hasta el estallido de la gran recesión. La importancia de las compañías estatales o públicas en la evolución de la red, desde el fin de la Guerra Civil hasta la actualidad, refleja la intervención estatal en el ámbito empresarial y evidencia la inclusión de España entre las economías de mercado orientadas por el Estado (CME).

Las limitaciones de espacio no han permitido abordar todas las posibilidades que ofrece el análisis de la red corporativa española en el largo plazo. Por ejemplo, los indicadores de cohesión y centralidad apuntan –ya se ha dicho– a que la red española es elitista, de acuerdo con la tipología de Cárdenas (2014; 2012a; 2012b). Como este autor reconoce, los Estados intervencionistas generan redes elitistas. Otra característica interesante del caso español es su relación con lo que se ha denominado “capitalismo clientelar” o *crony capitalism*. La red corporativa, en un país como España, con una estructura de la propiedad empresarial concentrada, es un buen reflejo de la red de accionistas. Si, a través de la propiedad, un grupo reducido de personas o familias controla el poder corporativo de un país y puede influenciar sobre las decisiones de política económica en su propio beneficio, su organización económica se aseme-

ja a este “capitalismo clientelar”. Los dos rasgos, red corporativa elitista y capitalismo clientelar, parecen completar la imagen del sistema económico español en el último siglo. Pero deberán ser examinados en futuros trabajos.

AGRADECIMIENTOS

Los autores quieren agradecer los comentarios que han recibido sobre versiones anteriores de este texto a Paul Windolf, Michelangelo Vasta, Alberto Rinaldi, Iago Santos, Xabier Arrizabalo y Luis Chiroso. Del mismo modo, el texto ha sido enormemente enriquecido por las sugerencias de los evaluadores y editores de la *Revista Internacional de Sociología*.

El trabajo ha contado con el apoyo de los proyectos del Ministerio de Economía y Competitividad “El Sustento de la Humanidad y la Sostenibilidad de su entorno: Cambios y Permanencias en los Procesos Productivos (1930-2010)” (HAR2013-40760-R) y “El despliegue de la Energía Nuclear en España en perspectiva internacional: economía, empresa y finanzas ca.1950-1985” (HAR2014-53825-R).

NOTAS

- Chandler (1990) realizó una división similar para explicar la revolución organizativa que supuso el ascenso de los directivos desde finales del siglo XIX: distinguía entre “capitalismo gerencial competitivo” (*competitive managerial capitalism*), con los mismos rasgos que se identifican en las LME, y del que el máximo exponente sería Estados Unidos; y “capitalismo gerencial cooperativo”, equivalente a las CMEs, representado por Alemania.
- En Bizberg (2014) se proponen alternativas para las variedades de capitalismo en América Latina, frente a un modelo común, basado en la desigualdad de riqueza que le atribuyen Schneider y Soskice (2009).
- La crítica no está exenta de razón. Sin embargo, el neoinstitucionalismo tiene origen en la teoría económica neoclásica, y las instituciones, definidas por North (1990), promueven u obstaculizan el crecimiento económico en la medida que son capaces de reforzar o limitar el buen funcionamiento del mercado.
- Molina y Rhodes (2007) comparan España con Italia, dos economías mixtas de mercado. Según los autores, España estaría convergiendo a un ritmo mayor que Italia hacia el modelo LME, pero algunos elementos, como el sistema de negociación colectiva, la rígida regulación del mercado laboral o el subdesarrollo del mercado de valores dificultan dicha convergencia.
- Cárdenas (2014) ha propuesto una clasificación que distingue una categoría específica, “capitalismo basado en las redes”, en la que incluye a España, Alemania, Italia y Francia. Para este autor, se caracterizaría por una estructura financiera basada en la banca, Estado intervencionista, nivel medio de internacionalización económica y red corporativa elitista. Las otras variedades serían: capitalismo de mercado, intermedio, y nipón.
- Deben mencionarse también los trabajos de Baena (1998; 2002), que identificaban el círculo de poder español a través de las conexiones entre consejos de las mayores empresas y otras instancias de la administración civil y militar.
- Rodríguez, Cárdenas y Oltra (2006) realizaron un ejercicio similar, basado en redes de accionistas, para el año 2003.
- Se han completado con otros anuarios, como el *Anuario Financiero y de Sociedades Anónimas de España*, el *Anuario de Sociedades Anónimas* de García Ceballos y el *Anuario Técnico e Industrial de España*.
- Borgatti, Everett y Freeman (2002).
- Las distintas fases del proceso de privatizaciones y sus distintos objetivos pueden verse en Bel y Costas (2001).
- La red española se ha construido con doscientas empresas, mientras que las de los otros países con los que se compara incluyen un número variable. Dado que se utilizan los indicadores normalizados, salvo la densidad (afectada por el tamaño), las comparaciones son válidas, y el interés de la comparación reside en la tendencia, más significativa que los valores absolutos.
- Windolf (2002) ha descrito una red formada por un centro articulado en torno a las empresas públicas, los bancos y algunas grandes empresas privadas; y por una periferia en la que se encuentran compañías privadas aisladas.
- Martín Aceña y Comín (1991) mantienen que la intervención del Estado franquista en la economía era inevitable, dada la incapacidad de la iniciativa privada. San Román (1999) y Gómez Mendoza (2000), en cambio, consideran que el INI respondió a una decisión política más que a una necesidad real.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aguilera, R. 1998. "Directorships Interlocks in Comparative Perspective: The Case of Spain". *European Sociological Review* 14: 319-342. <https://doi.org/10.1093/oxford-journals.esr.a018243>
- Aguilera, R. 2008. "National State Differences and Patterns of Directorship Interlocks: A Comparative Analysis of Italy and Spain". Comunicación presentada en *Second Summer Seminar on Sociological and Political Research*, 8 de agosto, Cambridge.
- Anuario Financiero y de Sociedades Anónimas de España*. Varios años. Madrid: Mauricio Legendre.
- Anuario Financiero y de Sociedades Anónimas de España*. Varios años. Madrid: Sopec.
- Anuario Financiero de Bilbao*. Varios años: Bilbao: Banco de Vizcaya.
- Anuario Técnico e Industrial de España*. Varios años. Madrid: Antonio Marzo.
- Amable, B. 2003. *The diversity of modern capitalism*. Oxford: Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/019926113X.001.0001>
- Amable, B. 2005. *Les Cinq Capitalismes: Diversité des Systèmes Économiques et Sociaux dans la Mondialisation*. Paris: Seuil.
- Andrés, P., D. Blanco y O. López. 2014. "Los interlocking directorates en España. Evolución, poder y consejeros independientes". *Revista Internacional de Sociología* 72: 83-114. <https://doi.org/10.3989/ris.2012.03.13>
- Baena, M. 1998. Élités y conjuntos de poder en España (1939-1982). Un estudio cuantitativo sobre Parlamento, Gobierno y Administración y gran empresa. Madrid: Tecnos.
- Baena, M. 2002. "On the Nature of Power: An Examination of the Governing Elite and Institutional Power in Spain, 1939-1992". *Public Administration* 80: 323-338. <https://doi.org/10.1111/1467-9299.00306>
- Bel, G. y A. Costas. 2001. "La privatización y sus motivaciones en España: de instrumento a política". *Revista de Historia Industrial* 19-20: 105-132.
- Bizberg, I. (coord.). 2014. *Varietades de capitalismo en América Latina: los casos de México, Brasil, Argentina y Chile*. México: El Colegio de México.
- Borgatti, S. y D. Halgin. 2011. "On Network Theory". *Organization Science* 22: 1168-1181. <https://doi.org/10.1287/orsc.1100.0641>
- Borgatti, S. Everett, M. y L. Freeman. 2002. *Ucinet for Windows: Software for Social Network Analysis*. Harvard: Analytic Technologies.
- Buesa, M. y L. Pires. 2005. "Intervencionismo estatal durante el franquismo tardío: la regulación de la inversión industrial en España (1963-1980)". *Revista de Historia Industrial* 21: 159-198.
- Cárdenas, J. 2012a. "Varieties of Corporate Networks. Network analysis and fsQCA". *International Journal of Comparative Sociology* 53: 298-322. <https://doi.org/10.1177/0020715212460257>
- Cárdenas, J. 2012b. "La organización en red del poder corporativo. Una tipología de redes corporativas". *Revista Internacional de Sociología* 70: 77-105. <https://doi.org/10.3989/ris.2010.09.04>
- Cárdenas, J. 2014. *El Poder Económico Mundial: análisis de redes de interlocking directorates y variedades de capitalismo*. Madrid: CIS.
- Carreras, A. 2003. "La gran empresa durante el primer franquismo: un momento fundamental en la historia del capitalismo español". Pp. 47-64 en *Los empresarios de Franco. Política y economía en España, 1936-1957*, coordinado por G. Sánchez Recio y J. Tascón. Barcelona: Crítica.
- Carreras, A. y X. Tafunell. 1993. "La gran empresa en España (1917-1974). Una primera aproximación". *Revista de Historia Industrial* 3: 127-175.
- Carreras, A. y X. Tafunell. 2003. *Historia Económica de la España contemporánea*. Barcelona: Crítica.
- Chandler, A. 1990. *Scale and Scope*. Cambridge: Harvard University Press.
- Crouch, C. 2005. *Capitalist diversity and change: Recombinant governance and institutional entrepreneurs*. New York: Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/acprof:oso/9780199286652.001.0001>
- Comín, F. y P. Martín Aceña. 2003. "La política autárquica y el INI". Pp. 23-46 en *Los empresarios de Franco. Política y Economía en España*, editado por Sánchez Recio, G. y J. Tascón Fernández. Barcelona: Crítica.
- David, T. y G. Westerhuis. 2014. "Comparing Corporate Networks in a Long-Term Perspective". Pp. 1-28 en *The Power of Corporate Networks: A Comparative and Historical Perspective*, coordinado por David, T. y G. Westerhuis. Londres: Routledge Press.
- De la Sierra, F. 1953. *La concentración económica de las industrias básicas españolas*. Madrid: Instituto de Estudios Políticos.
- Farkas, B. 2016. *Models of Capitalism in the European Union*. Londres: Palgrave Mcmillan.
- Ferreira, A. y P. Neves. 2014. "Business Coalitions and Segmentation: Dynamics of the Portuguese Corporate Network". Pp. 191-212 en *The Power of Corporate Networks: A Comparative and Historical Perspective*, coordinado por David, T. y G. Westerhuis. Londres: Routledge Press.
- François, P. y C. Lemercier. 2014. "Ebbs and Flows of French Capitalism". Pp. 149-168 en *The Power of Corporate Networks: A Comparative and Historical Perspective*, coordinado por David, T. y G. Westerhuis. Londres: Routledge Press.
- Gómez Mendoza, A. 2000. *De mitos y milagros: el Instituto Nacional de Autarquía (1941-1963)*. Barcelona: Universitat de Barcelona.
- Hall, P. 2014. "Varieties of Capitalism and the Euro Crisis". *West European Politics* 37: 1223-1243. <https://doi.org/10.1080/01402382.2014.929352>
- Hall, P. y Gingerich, D. 2009. "Varieties of capitalism and institutional complementarities in the political economy". *British Journal of Political Science* 39: 449-482. <https://doi.org/10.1017/S0007123409000672>
- Hall, P. y D. Soskice. 2001. *Varieties of Capitalism: the Institutional Foundation of Comparative Advantage*. Oxford: Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/0199247757.001.0001>
- Hay, C. 2005. "Two Can Play at That Game... or Can They?" Pp. 106-121 en *Varieties of Capitalism, Varieties of Institutionalism*, coordinado por D. Coates. London: Palgrave McMillan. https://doi.org/10.1057/9780230522725_6
- Hilferding, R. [1910] (1985). *El capitalismo financiero*. Madrid: Tecnos.
- Jackson, G. y R. Deeg. 2008. "Comparing capitalisms: Understanding institutional diversity and its implications for international business". *Journal of International*

- Business Studies* 39: 540-561. <https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8400375>
- Martín Aceña, P. y F. Comín. 1991. *INI. 50 años de industrialización en España*. Madrid: Espasa-Calpe.
- Martín Aceña, P. y M. Pons. 1994. "Spanish banking after the Civil War, 1940-1962". *Financial History Review* 1: 121-138. <https://doi.org/10.1017/S096856500001086>
- Martín Aceña, P., M. Pons y C. Betrán. 2014. "150 Years of Financial Regulation in Spain. What Can We Learn?" *The Journal of European Economic History* 1-2:35-81.
- Mizruchi, M. 1992. *The Structure of Corporate Political Action*. Cambridge: Harvard University Press.
- Mizruchi, M. 1996. "What do interlocks do? An analysis, critique, and assessment of research on Interlocking Directorates". *Annual Review of Sociology* 22: 271-298. <https://doi.org/10.1146/annurev.soc.22.1.271>
- Moerland, P. 1995. "Corporate Ownership and Control Structures: An International Comparison". *Review of Industrial Organization* 10: 443-464. <https://doi.org/10.1007/BF01024230>
- Molina, O. y M. Rhodes. 2007. "The Political Economy of Adjustment in Mixed Market Economies: A Study of Spain and Italy". Pp. 232-252 en *Beyond Varieties of Capitalism: Contradictions, Complementarities, and Change*, coordinado por Hancke, B., M. Rhodes, y M. Thatcher. Oxford: Oxford University Press.
- Muñoz Linares, C. 1952. "La concentración de capital en las sociedades y empresas españolas". *Revista de Economía Política* 4: 221-259.
- Muñoz Linares, C. 1955. "El plipolio en algunos sectores del sistema económico español". *Revista de Economía Política* 7: 3-66.
- Muñoz, J. 1970. *El poder de la banca en España*. Algorta: Zero.
- North, D. 1990. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Prados de la Escosura, L. 2003. *El progreso económico de España (1850-2000)*. Bilbao: BBVA.
- Pires, L. 2005. "Los empresarios y el Estado en torno a las intervenciones del régimen de Franco: la regulación de la inversión industrial (1938-1963)". *Investigaciones de Historia Económica* 2: 145-178.
- Pizarro, N., y E. Rabazo. 2014. "Nacionalismo metodológico y control subjetivo: una investigación sobre las redes de consejeros y las de accionistas en España y Francia". *Revista de Metodología de Ciencias Sociales* 29: 89-122. <https://doi.org/10.5944/empiria.29.2014.12943>
- Pueyo, J. 2006. "Relaciones interempresariales y consejeros comunes en la banca española del siglo XX". *Investigaciones de Historia Económica* 6: 137-170.
- Rinaldi, A. y M. Vasta. 2005. "The structure of Italian capitalism, 1952-1972: new evidence using the interlocking directorates technique". *Financial History Review* 12: 173-198. <https://doi.org/10.1017/S0968565005000090>
- Rinaldi, A. y M. Vasta. 2012. "The Italian Corporate Network after the Golden Age (1972-1983): From Centrality to Marginalization of State-owned Enterprises". *Enterprise and Society* 13: 378-413. <https://doi.org/10.1017/s146722270001123x>
- Rinaldi, A. y M. Vasta. 2014. "Persistent and stubborn. The State in the Italian capitalism: 1913-2001". Pp. 169-188, en *The Power of Corporate Networks: A Comparative and Historical Perspective*, coordinado por David, T. y G. Westerhuis. Londres: Routledge Press.
- Rodríguez, J. 2000. "El círculo de poder: la estructura social del poder económico en la España de los noventa". *Sistema* 158: 53-89.
- Rodríguez, J. 2003. "Revisitando el poder: cambios en la estructura del poder económico español (1991-2003)". *Sistema* 172: 3 -26.
- Rodríguez, J., J. Cárdenas y C. Oltra. 2006. "Redes de poder económico en Europa". *Sistema* 194: 3-44.
- Roldán, S., García Delgado, J. y J. Muñoz. 1973. *La formación de la sociedad capitalista en España, 1914-1920*. Madrid: CECA.
- Royo, S. 2007. "Varieties of Capitalism in Spain: Business and the Politics of Coordination". *European Journal of Industrial Relations* 13: 47-65. <https://doi.org/10.1177/0959680107073967>
- Royo, S. 2008. *Varieties of Capitalism in Spain: Remaking the Spanish Economy for the New Century*. New York: Palgrave.
- Rubio-Mondéjar, J. A. y J. Garrués-Irurzun. 2012. "Estructura Corporativa e Interlocking Directorates en las mayores empresas españolas, 1917-1970". FEG Working Paper Series. 1/12. Universidad de Granada. Granada.
- Rubio-Mondéjar, J. A. y J. Garrués-Irurzun. 2016. "Economic and Social Power in Spain: corporate networks of banks, utilities and other large companies (1917-2009)". *Business History* 58: 858-879. <https://doi.org/10.1080/00076791.2015.1115483>
- San Román, E. 1999. *Ejército e Industria: el nacimiento del INI*. Barcelona: Crítica.
- Santos Castroviejo, I. 2008. "Una aproximación a la red social de la elite del poder económico en España". Comunicación presentada en las XI Jornadas de Economía Crítica, Bilbao.
- Santos Castroviejo, I. 2013. *La élite del poder económico en España*. Madrid: Maia Ediciones.
- Santos Castroviejo, I., J. Cabanelas-Omil, P. Cabanelas y J. Lampón. 2016. "Configuración de control de las redes de poder empresarial en España. Interfaces e influencias". Working Paper, June 2016. Universidad de Vigo. Vigo. <https://doi.org/10.13140/RG.2.1.2041.8165>
- Schmidt, V. 2002. *The futures of European Capitalism*. Oxford: Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/0199253684.001.0001>
- Schneider, B. y D. Soskice. 2009. "Inequality in developed countries and Latin America: coordinated, liberal and hierarchical systems". *Economy and Society* 38: 17-52. <https://doi.org/10.1080/03085140802560496>
- Schnyder, G., y J. Wilson. 2014. "The Structure of Networks: The Transformation of UK Business, 1904-2010". Pp. 48-65, en *The Power of Corporate Networks: A Comparative and Historical Perspective*, coordinado por David, T. y G. Westerhuis. Londres: Routledge Press.
- Scott, J. 1991. "Networks of Corporate Power: a Comparative Assessment". *Annual Review of Sociology* 17: 181-203. <https://doi.org/10.1146/annurev.so.17.080191.001145>
- Sicilia, C., y J. Sallan. 2007. "Las relaciones entre las empresas cotizadas españolas: un análisis a través de las consejerías cruzadas". Comunicación presentada en el XI Congreso de Ingeniería de Organización, Madrid.
- Tamames, R. 1961. *La lucha contra los monopolios*. Madrid: Tecnos.
- Tamames, R. 1977. *La oligarquía financiera en España*. Barcelona: Planeta.
- Toninelli, P. A. y M. Vasta. 2010. "State-owned enterprises (1936-1983)". Pp. 52-86, en *Forms of Enterprises in 20th Century Italy. Boundaries, Structures and Policies*, coordinado por Colli, A. y M. Vasta. Chentelham: Edward Elgar.

- Useem, M. 1984. *The Inner Circle*. Oxford: Oxford University Press.
- Vasta, M. y A. Baccini. 1997. "Banks and industry in Italy, 1911-36: new evidence using the interlocking directorates technique". *Financial History Review* 4: 139-159. <https://doi.org/10.1017/S0968565000000937>
- Veen, K. y J. Kratzer. 2011. "National and international interlocking within Europe: corporate networks within and among fifteen European countries". *Economy and Society* 40: 1-25. <https://doi.org/10.1080/03085147.2011.529376>
- Velarde, J. 1967. *Sobre la decadencia económica de España*. Madrid: Tecnos.
- Windolf, P. 2002. *Corporate Networks in Europe and the United States*. New York: Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/acprof:oso/9780199256976.001.0001>
- Windolf, P. 2009. "Coordination and Control in Corporate Networks: United States and Germany in Comparison, 1896–1938". *European Sociological Review* 25: 443–457. <https://doi.org/10.1093/esr/jcn059>
- Windolf, P. 2011. "The German-Jewish Economic Elite (1900-1930)". *Zeitschrift für Unternehmensgeschichte* 56: 135-162. https://doi.org/10.17104/0342-2852_2011_2_135
- Windolf, P. 2014. "The Corporate Network in Germany, 1896-2010". Pp. 66-85 en *The Power of Corporate Networks: A Comparative and Historical Perspective*, coordinado por David, T. y G. Westerhuis. Londres: Routledge Press.

JUAN A. RUBIO MONDÉJAR es Doctor en Ciencias Económicas, licenciado en Historia y graduado en Ciencias Empresariales. Actualmente es profesor en el Departamento de Teoría e Historia Económica de la Universidad de Granada. Su investigación se ha centrado en la evolución de las economías regionales, la formación de sistemas empresariales y el análisis de redes corporativas.

JOSEAN GARRUÉS IRURZUN es Doctor y licenciado en Historia. Actualmente es catedrático en el Departamento de Teoría e Historia Económica de la Universidad de Granada. Ha desarrollado investigaciones sobre regulación de la economía, gran empresa española, evolución del sector eléctrico nacional, implantación de la energía nuclear y su relación con las compañías eléctricas, historia económica regional y análisis de redes empresariales.