

Las direcciones interconectadas (interlocking directorates) han sido objeto de un extenso análisis en el ámbito del gobierno corporativo, la sociología de las organizaciones y la economía financiera. Estas interconexiones entre empresas a través de sus consejeros conforman un mecanismo crucial para explicar la distribución del poder económico y la influencia de las élites en la toma de decisiones empresariales (Caiazza et al., 2019).

A continuación, se realiza una explicación detallada de los aspectos más determinantes en cuanto a las consejerías cruzadas, atendiendo a la revisión de la literatura realizada por Caiazza, Canella, Phan y Simoni (2019) en la que se realiza una disertación atendiendo a las corrientes y perspectivas posibles de esta cuestión extraídas gracias a la búsqueda en las bases de datos Business Source Premier, Ebsco-Host, JSTOR y Caspur, extrayendo 150 estudios publicados entre 1914 y 2017 en relación a consejerías cruzadas, diferenciando si el artículo se centra en los antecedentes o consecuencias de estas consejerías o si el análisis se realiza a nivel organizativo o del individuo que se encuentre en esta tesitura.

De acuerdo con la literatura en cuanto a sociología corporativa, existen dos corrientes predominantes respecto a las consejerías cruzadas; mientras Pfeffer y Salancik (1978) promulgan una perspectiva de dependencia de recursos para establecer consejerías cruzadas, Useem (1979) entiende las consejerías cruzadas como la manifestación de la hegemonía de clases.

Estas dos corrientes, describen conclusiones encontradas, mientras que, la teoría de dependencia de recursos entiende las consejerías cruzadas como una forma de aumentar el bienestar, la corriente de hegemonía de clase concluye que la existencia de estas consejerías solo conlleva una reducción considerable del bienestar social. Adicionalmente, la teoría de la agencia sostiene que los interbloques en los consejos ejecutivos pueden influir en el modo que se analizan los stakeholders y los directivos (Albeiro G. 1999). De acuerdo con esta teoría, las consejerías cruzadas pueden servir como mecanismo de control para evitar los clásicos problemas que puede generar la persecución de ciertos intereses entre los propietarios de una organización y sus gestores (Pfeffer & Salancik, 1978). A pesar de ello, este enfoque teórico no tiene en cuenta las posibles diferencias institucionales y regulativas entre naciones por lo que limita su aplicación a nivel global (Caizza et al. 2019).

Aquellos estudios en base al nivel organizativo se basan en la teoría de dependencia de recursos (Pfeffer y Salancik, 1978), que describe cómo las organizaciones acceden a los recursos de necesidad a través de la creación de redes y la gestión de relaciones (Burt 1983; Mintz y Schwartz 1985).

Tras la aparición de la Ley Clayton en 1914 en Estados Unidos donde se prohíben explícitamente las consejerías cruzadas entre empresas que son competidores directos, comienza la necesidad de la investigación y el debate académico en torno a las consejerías cruzadas. Diferentes teóricos de la dependencia de recursos clasifican la finalidad de los interbloques como mecanismos de coordinación, cooptación o control (Galaskiewicz 1985; Glasberg y Schwartz 1983; Mintz y Schwartz 1983, 1985; Palmer et al. 1986; Zajac 1988) de esta forma, existe una fuente de recursos e información cruciales, aunque, si se utiliza como mecanismo de infiltración, se podrían dar las condiciones para posibles comportamientos colusorios entre empresas (Dixon 1914).

En consecuencia, atendiendo a la necesidad de recursos, puede existir la posibilidad de querer tener un control también financiero (teoría del control bancario o teoría de la

hegemonía financiera), así, ciertas empresas con necesidad de capital podrían invitar a su consejo a cargos relevantes de entidades bancarias (Shropshire 2010) para facilitar el acceso a fuentes de financiación. Por otra parte, pueden existir interbloqueos para la supervisión de riesgos financieros, de modo que la organización prestataria cediendo control a la entidad prestamista, se garantiza el acceso a recursos escasos y de financiación (Jensen 2003).

Las posibles consecuencias de las interrelaciones entre los consejos de administración de organizaciones empresariales (especialmente aquellas de mayor tamaño), pueden ser una forma de difundir conocimientos e ideas entre las propias organizaciones (Burt 1980). En cualquier caso, existe una larga serie de posibles consecuencias a nivel organizativo devengadas de la creación de estos enlaces entre empresas. Considerando la multidisciplinariedad de esta cuestión y el paso de los años, a continuación, se nombran algunos estudios y las consecuencias que pudieran causar estas relaciones.

Las direcciones interconectadas, pueden reducir los costes de adquisición de información (Bazerman y Schoorman 1983) así como la cantidad de información en términos de gestión empresarial (Hillman y Dalziel 2003; Boyd 1990; Burris 1991) o la difusión de prácticas al ejercer y su estructura organizativa (Shrospire 2010). Más concretamente, hay estudios que demuestran cuestiones concretas en cuanto a las decisiones estratégicas transferidas como la formación de alianzas (Gulati y West-phal 1999), adquisición de empresas (Haunschild y Beckman 1998) o entradas y salidas del mercado (Diestre *et al.* 2015), así cómo, en referencia a prácticas de gobernanza, como píldoras envenenadas (Davis 1991), paracaídas dorados (Davis y Greve 1997) o la promulgación del cambio estratégico (Haynes y Hilman 2010)

Por otra parte, los estudios que consideran al individuo como epicentro de la investigación, se encuentran estrechamente relacionados con los fundamentos teóricos de la hegemonía de clase (Domhoff 1967), de esta manera, los miembros que pertenecen a la élite empresarial mantienen su estatus y poder en la sociedad gracias a clubes restringidos, centros de educación elitistas y asignaciones de herencias familiares. Por lo tanto, los antecedentes y consecuencias de estas relaciones se establecen a través del poder, reconocimiento social y seguridad económica (Useem 1984). Además, el hecho de crear estos grupos de control hace que se alineen los intereses de las corporaciones con los de los propios individuos que conforman los consejos de administración, es más, aquellos que pertenecen a más de un consejo se encuentran en una posición más ventajosa para favorecer sus propios intereses (Koenig y Gogel 1981).

Las consecuencias devengadas de pertenecer a diferentes consejos han sido estudiadas por diferentes académicos, generalmente, el hecho de pertenecer a varios consejos, aumenta el atractivo social y las conexiones de red de un consejero (Lester *et al.* 2008; Nahapiet y Ghoshal 1998) y repercute en su propio beneficio en términos de remuneración, reputación, estatus social y promoción profesional (Cardarelli y Cataranzo 2004; Chua *et al.* 2006; Fich y White 2003, 2005; Geletkanicz *et al.* 2001; Hallock 1997; Ruigrok *et al.* 2006). El resultado de este incremento social y de validación profesional, suele desembocar en el acceso a mejores puestos de trabajo, así como a diferentes sectores e industrias (Cannella *et al.* 1995; Semadeni *et al.* 2008).

El análisis de redes permite visualizar cómo se distribuyen las conexiones entre consejeros y empresas, lo que facilita la identificación de estructuras de poder y alianzas ocultas.

Además, puede ayudar a detectar posibles conflictos de interés, evaluar la diversidad en la toma de decisiones y medir el impacto de la regulación en la formación de interbloqueos. Los efectos de los interbloqueos pueden tener tanto un impacto negativo como positivo, debido a los motivos anteriormente expuestos.

En particular, el ARS puede ser relevante estudiando el grupo del IBEX 25 para entender qué impacto puede llegar a tener en la economía española; es un campo que se encuentra todavía en desarrollo. En cualquier caso, es posible determinar cuáles son los actores de mayor relevancia e influencia, los grupos de interés, sus antecedentes académicos e intentar determinar si estas conexiones afectan a las compañías en la toma de decisiones a nivel estratégico.