

# Accionistas y mánagers profesionales: ¿sigue siendo capitalista el capitalismo? \*

Miguel Beltrán Villalva

Aunque conocidas, reguladas y utilizadas desde mucho antes, las Sociedades Anónimas se difunden y generalizan masivamente sobre todo desde principios del siglo xx, constituyendo la forma que normalmente reviste toda empresa grande o mediana para lograr la concentración de capital que le permita abordar sus fines. Con ello se ha operado la práctica desaparición de la figura del propietario director de su propia empresa (ya fuese el fundador de la misma o un heredero suyo), sustituido en su papel de propietario por los numerosos accionistas de la compañía, y en el de director por expertos profesionales o mánagers (término éste de uso tan generalizado que ha sido admitido por el *Diccionario* de la Real Academia en su edición del año 2001).

Este fenómeno ha sido interpretado en el sentido de que supone la separación de la propiedad y el control de la empresa capitalista por antonomasia, la Sociedad Anónima: la propiedad de la empresa pertenece a los accionistas, en tanto que el control, esto es, la facultad de decidir, correspondería de hecho y en exclusiva a los directores profesionales que no son propietarios, a los mánagers. Las empresas medianas y grandes son prácticamente todas hoy en día Sociedades Anónimas, de suerte que al estar su propiedad dividida en acciones que en muchos casos se compran y se venden en la Bolsa, pertenecen a muchos propietarios (que podrán tener «paquetes» de acciones más o menos grandes). La denominación de Sociedad *Anónima* es, pues, muy expresiva: el propietario de la empresa es anónimo por ser múltiple, incluso masivo. Y es precisamente esa multiplicidad de propietarios la que permite que estas Compañías puedan reunir cifras de capital que, en el caso de las mayores, no estarían al alcance ni siquiera de las familias más ricas. Pues bien, estos numerosos, dispersos y anónimos accionistas habrían sido anulados o suplantados por los expertos contratados para desempeñar profesionalmente la dirección de la empresa, esto es, por los mánagers, que tendrían en sus manos todo

---

\* Una primera versión de estas páginas se publicó con el título de «La propiedad y el control de las empresas» como capítulo del libro editado en 1987 por J. A. Garmendia, M. Navarro y F. Parra, *Sociología industrial y de la empresa* (Aguilar, Madrid 1987). Como quiera que el tema sigue siendo de viva actualidad, lo he revisado y actualizado para su nueva publicación.

el poder de decisión (el control), pese a no ser los propietarios de la misma.

Entre los temas que desde la década de 1930 aparecen una y otra vez en la literatura sociológica, económica y política, sin perder su condición polémica, se encuentra éste, el de la separación de la propiedad y el control en las empresas capitalistas, íntimamente ligado, a su vez, con otras varias cuestiones clásicas, como son la de las transformaciones del capitalismo, la de la convergencia de éste y el socialismo en un modelo común de sociedad industrial, la del llamado colectivismo burocrático, la de la progresiva burocratización del mundo, la de la tecnocracia, la de las relaciones entre poder político y poder económico, etcétera. El tema, pues, de la separación de la propiedad y el control de las empresas ha producido directa o indirectamente una enorme bibliografía, que no es del caso intentar resumir aquí. Bastará, pues, con destacar algunas de las aportaciones más significativas, tanto en el campo de quienes, aceptando la tesis de la separación de la propiedad y el control (y manteniendo con ello posiciones que pueden calificarse de «managerialistas»), concluyen que el capitalismo ha sufrido transformaciones radicales, e incluso que ha dejado de existir, como en el campo contrario de los que no aceptan dicha separación o tales conclusiones.

#### I. POSICIONES MANAGERIALISTAS

Se intentan recoger aquí, bajo la denominación de «managerialistas», las teorías más notorias de entre las que afirman que se ha producido la separación de la propiedad y el control en las grandes empresas que revisten la forma de Sociedades Anónimas. Lo importante de dichas teorías no radica en el reconocimiento de tal separación, y ni siquiera en el corolario de la aparición de un nuevo grupo social con gran capacidad de decisión en la vida económica (los directores profesionales o *mánagers*), sino en las consecuencias que atribuyen a todo ello para el modo de producción capitalista: en general todos los «managerialistas» creen que el capitalismo clásico, orientado por el ánimo de lucro, ya no existe. Para Berle y Means, la rapacidad del beneficio ha sido sustituida por una actitud benevolente, orientada al servicio de la comunidad. Para Burnham, por el contrario, ha aparecido una nueva oligarquía de directores profesionales que ha expropiado a los propietarios del capital, poniendo así fin al capitalismo privado. Para Dahrendorf, el capitalismo ha desaparecido al desaparecer de hecho la propiedad privada de los medios de producción, por lo que hay que buscar en otra parte (en la desigual distribución del poder) la razón de ser de las clases sociales y de su conflicto, que subsisten. Para Galbraith, por último, al liberarse los *mánagers* del control de los accionistas, y al conseguir las grandes Compañías eludir las restricciones del mercado, lo que surge es una superracional sociedad industrial, más allá de las nociones convencionales de capitalismo y socialismo. Todas las teorías aquí mencionadas vienen, pues, a concluir que el capitalismo ya no existe.

##### *1. La salvación del capitalismo*

Fueron dos autores norteamericanos, Adolf A. Berle y Gardiner C. Means, quienes en un famoso libro publicado en 1932, *The Modern Corporation and Private Property*, señalaron por primera vez que, a causa de la extraordinaria difusión experimentada por las Sociedades Anónimas y del correlativo retroceso de otras formas jurídicas de la empresa,

el poder económico, en términos de control sobre la capacidad instalada, está respondiendo aparentemente a una fuerza centrípeta, tendiendo a concentrarse más y más en unos pocos grupos de dirección de las Sociedades Anónimas. Al mismo tiempo, la propiedad de dichas Sociedades es centrífuga, tendiendo a dividirse y subdividirse en unidades cada vez más pequeñas que pasan libremente de mano en mano. En otras palabras, la propiedad se dispersa continuamente, y el poder inicialmente vinculado a ella se concentra de manera creciente; y el sistema, a causa de ello, deviene más sólidamente establecido <sup>1</sup>.

Apoyaron los autores esta afirmación examinando la proporción de acciones pertenecientes a un individuo o grupo aglutinado de individuos en las doscientas mayores Sociedades Anónimas norteamericanas, excluidas las estrictamente financieras; en tal examen encontraron que en el 44 por 100 de dichas Sociedades, que suponían el 58 por 100 de la riqueza total del conjunto de las mismas, no había nadie que llegara a ser propietario de ni siquiera un 5 por 100 de las acciones, por lo que calificaron a tales Sociedades de «compañías controladas por sus mánagers». La conclusión de los autores fue que «la concentración del poder económico separado de la propiedad ha creado de hecho verdaderos imperios económicos, y los ha entregado en manos de una nueva forma de absolutismo, relegando a los propietarios de las acciones a la posición de suministradores de los medios que los nuevos príncipes necesitan para ejercer su poder» <sup>2</sup>. De donde deducen que la propiedad privada, tal como fundamenta el sistema capitalista, está perdiendo rápidamente sus características originales, hasta el punto de que sería ya dudoso que los beneficios generados por las Sociedades Anónimas controladas por sus mánagers puedan ser considerados como propiedad privada <sup>3</sup>. Consecuentemente estiman concebible «que el control de estas grandes Compañías se convierta en una tecnocracia puramente neutral, que evalúe las demandas procedentes de los distintos grupos sociales y asigne a cada uno una porción de la renta obtenida, utilizando para ello criterios de política pública más que de interés privado» <sup>4</sup>.

En resumidas cuentas, Berle y Means contemplan con esperanza un futuro en el que un poder desinteresado arbitrará los intereses sociales en conflicto. Berle llegó a sugerir en obras posteriores que los mánagers desplazarían su lealtad de los accionistas a la comunidad, lo que le llevó a utilizar expresiones tales como «capitalismo popular», «colectivismo», «conciencia empresarial», «responsabilidad social» o «consenso

---

<sup>1</sup> Vid. Adolf A. Berle y Gardiner C. Means, *The Modern Corporation and Private Property*, Harcourt, Brace & World, Nueva York 1968, págs. 9 y 10 (e.o. de 1932).

<sup>2</sup> Cf. op. cit., pág. 116.

<sup>3</sup> Op. cit., pág. 219.

público», afirmando en su libro *La revolución capitalista del siglo xx*<sup>5</sup> que el control de las Sociedades Anónimas y la orientación de su actividad no corresponde a los accionistas, sino a los *mánagers*, quienes no tienen por qué seguir las instrucciones de los primeros. Berle terminaba así admitiendo la posición prescriptiva de Merrick Dodd, su adversario en un extenso debate llevado a cabo en la *Harvard Law Review* y en la *University of Chicago Law Review*, quien se había adelantado a extraer muchas de las consecuencias de que era susceptible la tesis de la separación de la propiedad y el control, tal como había sido presentada por Berle y Means. Como se ve claramente, la conclusión acerca de la aparición de un capitalismo benevolente en interés de la comunidad y no del ánimo de lucro de los propietarios implica nada menos que la afirmación de que el capitalismo se ha salvado de los viejos pecados de su condición rapaz y explotadora gracias precisamente a los *mánagers*, convertidos en los «nuevos príncipes» del sistema por la eliminación de los accionistas derivada de la separación de la propiedad y el control en las grandes empresas, que revisten todas la forma de Sociedad Anónima.

No es cosa de reproducir aquí las críticas de que han sido objeto los trabajos de Berle y Means: bastará con indicar, objeciones metodológicas aparte, que la propia figura de los *mánagers* aparece identificada en sus escritos más bien con los miembros del Consejo de Administración que con los directores profesionales propiamente dichos, creando así una ambigüedad que se prolonga hasta hoy, pues si bien muchos análisis del poder económico se llevan a cabo examinando los componentes de los Consejos de Administración (como es el caso, para España, de los trabajos de Fermín de la Sierra, Ramón Tamames y Juan Muñoz), en otros estudios se subraya precisamente la eliminación de los Consejeros junto con los accionistas a manos de los *mánagers* propiamente dichos, los altos empleados con tareas de dirección (esta es, por ejemplo, la posición de Galbraith al respecto).

De otro lado, se critica el fuerte componente normativo de las posiciones mantenidas por ambos autores, particularmente en los últimos escritos de Berle, en el sentido de constituir una ideología legitimadora del sistema económico capitalista y del papel en él de las grandes empresas y de quienes las dirigen, hasta el punto de aplaudir el poder de una élite que se presume neutral y desinteresada, entendiendo por tal, naturalmente, a los *mánagers*. Todo ello recuerda inevitablemente a Comte, a un Comte *saintsimoniano*, tecnocrático, indiferente al hecho de que la propiedad fuese pública o privada, pero sensible a su necesaria concentración y convencido de su orientación al bien público.

Para Berle, el sistema económico capitalista habría terminado por llegar a una fase de desarrollo y concentración que implicaría una profunda modificación de su naturaleza, perdiendo los rasgos negativos inherentes al ánimo de lucro de la empresa privada, y adquiriendo en cambio los salvíficos del gobierno de los sabios. Conclusión, se diría, tanto más sólidamente fundada cuanto que, repitiendo Robert Larner en 1963 el análisis hecho por Berle y Means treinta años antes sobre las doscientas mayores empresas americanas no financieras, todas ellas Sociedades Anónimas, encontró que el porcentaje

---

<sup>4</sup> Op. cit., págs. 312-313.

<sup>5</sup> Vergara, Barcelona 1958.

de las que podían considerarse controladas por sus mángers había crecido hasta el 84,5 por 100 del total <sup>6</sup>.

## 2. *La condenación del capitalismo (y del socialismo)*

Si Berle y Means predicaban con entusiasmo la salvación del capitalismo, había quien a partir de los mismos o parecidos datos anunciaba su definitiva condenación: es el caso de James Burnham, quien en un libro publicado en 1941 y que alcanzó una extraordinaria difusión, *The Managerial Revolution*, predijo un sombrío y universal porvenir. Para Burnham, la sociedad moderna había sido organizada a través de un conjunto de instituciones económicas, sociales y políticas denominadas capitalistas, junto con las correspondientes creencias e ideologías, y con una determinada clase, la burguesía, como clase dominante; pero, dice, «en la actualidad esas instituciones y creencias sufren un proceso de rápida transformación, cuya conclusión encontrará a la sociedad organizada sobre un conjunto completamente diferente de instituciones e ideologías; en la nueva estructura social una nueva clase o grupo social será el dominante: los mángers» <sup>7</sup>.

Para Burnham, tanto el capitalismo como el socialismo (aunque éste por distintas razones) serán reemplazados por un nuevo tipo de sociedad, caracterizada por la propiedad estatal de los medios de producción y por la hegemonía de una poderosa clase de mángers, quienes actuarán inevitablemente en su propio interés. Hay que hacer notar que Burnham, aceptando los datos sobre la difusión de las Sociedades Anónimas y sobre el nuevo papel jugado por los directores profesionales en las grandes empresas capitalistas en perjuicio de los accionistas, se niega a interpretarlos con la fórmula de la separación de la propiedad y el control, yendo en realidad mucho más allá. Para él,

el concepto de separación de la propiedad y el control carece de sentido histórica o sociológicamente. Propiedad *significa* control; si no existe control, entonces tampoco existe propiedad [...]. Si la propiedad y el control están realmente separados, entonces la propiedad ha cambiado de manos en favor de quienes tienen el control. La propiedad aislada, carente de control, es una ficción sin sentido [...] Aquellos que controlan, esos son los verdaderos propietarios <sup>8</sup>.

Los mángers, pues, son los verdaderos propietarios, pues son ellos quienes tienen el control, quienes toman las decisiones: la propiedad sigue al control, diga lo que diga la ley. Y más aún: cuando la propiedad privada de los medios de producción se sustituye por la propiedad estatal, el control de los medios de producción cae directamente en manos de los mángers, y el mismo Estado pasa en cierto sentido a ser propiedad suya. La posición de Burnham, antiguo trotskista, es, pues, radicalmente antiburocrática, e incluye en su crítica tanto al leninismo y al estalinismo como al fascismo y al gran capitalismo del New Deal.

---

<sup>6</sup> Vid. Robert J. Lerner, «Ownership and Control in the 200 Largest Non-financial Corporations, 1929 and 1963», en *The American Economic Review*, vol. LVI, nº 4, 1966.

<sup>7</sup> Vid. James Burnham, *The Managerial Revolution*, John Day, Nueva York 1941, pág. 74.

Así como las tesis de Berle y Means eran optimistas, y anunciaban la salvación del capitalismo a través de su sublimación en la Sociedad Anónima y su orientación al interés público gracias al ejercicio del control por los *mánagers*, la visión de Burnham es radicalmente pesimista, prediciendo un mundo dominado por una poderosa nueva clase que regirá tanto los sistemas capitalistas (gracias a la difusión de las Sociedades Anónimas) como los socialistas (por la propiedad estatal de los medios de producción), y siempre en su propio interés.

Una y otra tesis, sin embargo, tienen puntos en común; en primer lugar, la afirmación de que el capitalismo, salvado o condenado, cambiado a un sistema benevolente o más explotador, ha dejado de existir como tal; en segundo lugar, la tesis de que la propiedad privada de los medios de producción ha dejado de ser relevante para la explicación de los fenómenos sociales; en tercer lugar, la creencia de que la clase o grupo de los *mánagers* es el protagonista de tales cambios, bien por la generalización de las Sociedades Anónimas y la correlativa separación de la propiedad y el control, bien por la generalización de la propiedad estatal y el control ejercido sobre ella por los aparatos burocráticos.

La construcción de Burnham ha sido severamente criticada. De un lado, por su imprecisión a la hora de definir quiénes son los *mánagers*: del capítulo de su libro que lleva tal título, el lector ha de concluir que se incluye en dicha categoría a todos aquellos que en cualquier esfera de la vida, pública o privada, económica o política, científica o empresarial, son poderosos, con lo que todo el argumento sería tautológico. De otro lado, presume globalmente al mundo de los poderosos como básicamente integrado y unificado, carente de conflictos internos, lo que sin duda exigiría ser acreditado.

En todo caso, la tesis de Burnham, aunque coincidente en muchos aspectos con la de Berle y Means, tiene orígenes muy diferentes, que hay quien ha encontrado directamente en un libro publicado en 1939 por Bruno Rizzi bajo el título de *La Bureaucratization du Monde*, en el que se sostiene la aparición de una nueva clase de burócratas, gerentes y técnicos que ocupan el papel de clase dirigente tanto en la Rusia de Stalin como en la Alemania de Hitler, la Italia de Mussolini y la América del New Deal rooseveltiano: el socialismo no sería así la etapa necesaria después del capitalismo, sino que uno y otro se verían desplazados por el nuevo sistema. Estas ideas de Rizzi fueron difundidas por los comunistas cismáticos de izquierda, particularmente por los trotskistas, quienes sostenían que la Unión Soviética no era ya socialista, sino que representaba un nuevo y terrible tipo de sociedad.

Pero hay que hacer notar que opiniones hasta cierto punto análogas habían sido adelantadas por Max Weber en el contexto de su preocupación por el creciente proceso de burocratización: en un ensayo comenzado a publicar en 1917, titulado *Parlamento y Gobierno en una Alemania reorganizada*, sostuvo que la abolición del capitalismo privado significaría simplemente que los *mánagers* de las empresas nacionalizadas se burocratizarían: «Si se eliminara el capitalismo privado, dominaría la burocracia estatal *solá*. Las burocracias públicas y privadas, que ahora actúan las unas junto a las otras, y,

---

<sup>8</sup> Cf. op. cit., págs. 92-94.

por lo menos en teoría, en recíproca contraposición, es decir, que después de todo aún se mantienen mutuamente en jaque, de alguna manera se fundirían en una única jerarquía»<sup>9</sup>. El mundo, pues, dejaría a un tiempo de ser capitalista y socialista para convertirse en un mundo burocratizado bajo la forma nueva del «colectivismo burocrático», en el que una sociedad de clases será dominada por los mánagers, expropiadores en su propio beneficio primero de los propietarios privados de los medios de producción, y más tarde del propio Estado.

Las tesis pesimistas acerca de la burocratización del mundo, así como la crítica izquierdista radical al sistema establecido en los países socialistas, se han desarrollado vivamente y han tenido una amplia audiencia: las primeras a través de las investigaciones y teorías sobre la tecnocracia, y la segunda gracias a las obras de Deutscher, Djilas, Kuron y Modzelewski, Lefort, etc. Pero no vamos a ocuparnos aquí ni de la teoría de la tecnocracia ni de la crítica heterodoxa al «socialismo real»: lo que nos interesa es seguir la línea general de la argumentación sobre las transformaciones del capitalismo a partir de la tesis de la separación en él de la propiedad y el control en las organizaciones empresariales.

### 3. *La desaparición del capitalismo*

La posición de Dahrendorf al respecto viene presentada en su libro sobre *Las clases sociales y su conflicto en la sociedad industrial*. El punto esencial en la teoría de las clases sociales de dicho autor es el de que éstas han de ser definidas en términos de relaciones de poder; según dice, «las clases sociales y el conflicto de clases están presentes doquiera la autoridad se distribuye de manera desigual entre las distintas posiciones sociales»<sup>10</sup>. Es decir, donde haya organizaciones con estructura jerárquica (las que él llama en su propia traducción del libro al inglés *imperatively coordinated associations*, y en el texto original *Herrschaftsverbände*), allí habrá cuasi-grupos y grupos de interés. Y desde el momento en que las organizaciones con estructura de autoridad constituyen un requisito funcional para la existencia de estructuras sociales, «ello mismo postula la universal existencia de las clases»<sup>11</sup>: toda sociedad es una sociedad de clases, determinadas éstas y su conflicto por la existencia de relaciones de autoridad.

Obviamente, tal teoría no hubiera sido fácil de formular si el conflicto entre capital y trabajo, entre burguesía y proletariado, hubiera ocupado un lugar importante en el análisis. ¿Cómo es que el conflicto entre propietarios y no propietarios de los medios de producción ha desaparecido del escenario que nos presenta Dahrendorf? La respuesta del autor es que desapareció a través del proceso histórico de separación de la propiedad y el control en las organizaciones empresariales, gracias a la generalización de las Sociedades Anónimas. De esta forma, y en orden a explicar la existencia del conflicto

---

<sup>9</sup> Vid. Max Weber, «Parlamento y gobierno en una Alemania reorganizada. Una crítica política de la burocracia y de los partidos», en sus *Escritos políticos*, ed. de Joaquín Abellán, Alianza, Madrid 1991, pág. 143 (e.o. de 1918).

por las relaciones de autoridad, «es irrelevante —dice el autor— que la autoridad esté basada en la propiedad, en la designación por un Consejo de Administración, o en la pertenencia a un órgano gubernamental»<sup>12</sup>. Por consiguiente, para Dahrendorf el conflicto entre capital y trabajo ha desaparecido como tal tanto de la vida real como del horizonte intelectual.

Dahrendorf llega a tal conclusión constatando que

más de los dos tercios del total de las empresas en las sociedades industriales avanzadas son Sociedades Anónimas, y su potencial económico excede de los cuatro quintos del total. Las empresas cuyo propietario y director es un mismo individuo, o incluso las que son propiedad de una familia, no son ya el modelo dominante de organización empresarial. Más aún: las acciones de las Sociedades Anónimas están ampliamente dispersas, hasta el punto de que el 3 por 100 de la población adulta de la República Federal Alemana, y aproximadamente el 8 por 100 de la de los Estados Unidos, son propietarios de acciones<sup>13</sup>.

Todo ello implica para el autor una completa ruptura con la tradición capitalista, ya que la separación de la propiedad y el control originados por la dispersión del capital de tales empresas ha dado lugar a la aparición de un nuevo grupo social, el de los *mánagers*, completamente diferente al de sus predecesores capitalistas, los propietarios-directores.

Dahrendorf piensa que «la Sociedad Anónima ha reducido la distancia entre el director profesional y los trabajadores, y al mismo tiempo ha desterrado a los propietarios de la esfera de la producción, eliminando su papel de explotadores»<sup>14</sup>. El autor cita aprobatoriamente los conceptos de Renner: los *mánagers* son «funcionarios sin capital», en tanto que los accionistas propietarios son «capitalistas sin función»; como apoyos y precedentes de su interpretación cita a Marx, Burnham, Geiger y Berle y Means, y afirma la radicalidad de su tesis como basada en el análisis marxista, enfrentándola con la que llama «visión conservadora», caracterizada por sostener que las consecuencias de la separación de la propiedad y el control de las empresas capitalistas han sido exageradas. Para Dahrendorf, tal posición es claramente contraria al análisis de Marx, y considera a C. Wright Mills como el exponente más importante de la que llama «visión conservadora».

Sostiene Dahrendorf que la separación de la propiedad y el control implica tanto un cambio en la estructura de las posiciones sociales como un cambio en el reclutamiento de personas para esas posiciones; bajo el primer aspecto lo que se ha producido es un proceso de diferenciación de roles, los de propietario y *mánager*, originalmente combinados en el rol de capitalista y ahora separados en los de accionista y director profesional, careciendo este último de propiedad en la empresa que dirige. Esto significa,

---

<sup>10</sup> Vid. Ralf Dahrendorf, *Class and Class Conflict in Industrial Society*, Stanford University Press, Stanford 1959, pág. 247.

<sup>11</sup> *Ibidem*.

<sup>12</sup> Cf. op. cit., pág. 254.

<sup>13</sup> Cf. op. cit., pág. 42.



se nos dice, una transformación decisiva en las bases de la legitimidad de la autoridad empresarial: por contraste con la legitimación otorgada por la propiedad, la autoridad del mánager se parece en muchos aspectos a la de los dirigentes políticos, ya que se apoya en un cierto tipo de consenso entre quienes han de obedecer, consenso que por lo menos se manifiesta como ausencia de disenso. De otro lado, el reclutamiento de los mánagers sigue pautas propias basadas en la educación especializada o en la carrera burocrática, en todo caso muy diferentes de la de los antiguos directores-propietarios, así como de la de los meros accionistas.

Todo ello lleva a la consecuencia de que los incumbentes de ambos tipos de roles, mánagers y accionistas, «se distancian progresivamente tanto en su manera de ver las cosas como en sus actitudes respecto de la sociedad en general y de la empresa en particular. Sus respectivos grupos de referencia y sus valores difieren [...]. Nunca la imputación de ánimo de lucro ha estado más lejos de los motivos reales de los hombres que lo que lo está respecto de los modernos directores profesionales»<sup>15</sup>, afirma el autor. Y sigue: «La clase capitalista homogénea predicha por Marx no ha existido de hecho. El capital, y consiguientemente el capitalismo, se ha disuelto, y ha dado paso en la esfera económica a una pluralidad de grupos que en parte se ponen de acuerdo, en parte compiten entre sí, y en parte son simplemente diferentes»<sup>16</sup>.

Pues bien, tal afirmación de que el capitalismo se ha disuelto, ha desaparecido, me parece ser el nudo de la cuestión. El título de una de las secciones del libro al que me vengo refiriendo es, precisamente, «La descomposición del capital», descomposición cuya causa es para Dahrendorf la separación de la propiedad y el control de las empresas, y cuya consecuencia es nada menos que las sociedades industrializadas no son ya capitalistas. Y recuérdese que el autor reivindica para esta tesis la etiqueta de «radical», afirmando que tiene sus raíces en el propio Marx, en tanto que califica de «conservadoras» a las posiciones que, como la de C. Wright Mills, sostienen la pervivencia del capitalismo.

En mi opinión, la evidencia no apoya estas calificaciones, y menos aún el que Dahrendorf considere su teoría como heredera de la tradición marxista. La consecuencia de la teoría dahrendorfiana es, sencillamente, que no merece la pena cuestionar el capitalismo, pues éste no es ya sino un fantasma. Ello no quiere decir que no subsistan las clases sociales y el conflicto entre ellas, pero el origen de uno y otras no se encuentra en la desigual distribución de la propiedad privada de los medios de producción. Está claro que para Dahrendorf tal propiedad privada nunca fue el origen de las clases ni de su conflicto, como podemos comprobar ahora que —según él— dicha propiedad ha desaparecido a través de la separación de la propiedad y el control de las empresas.

Cuando el capitalismo existía, viene a decirnos Dahrendorf, el conflicto social era explicado por la explotación del proletariado por la burguesía y la subsiguiente rebeldía del primero. Pero hoy en día, cuando el capitalismo ya no existe, y sin embargo las

---

<sup>14</sup> Op. cit., pág. 43.

<sup>15</sup> Cf. Dahrendorf, op. cit., pág. 46.

<sup>16</sup> Op. cit., pág. 47.

clases y el conflicto continúan existiendo, podemos comprobar —según el autor— que la verdadera causa del conflicto es, y siempre ha sido, la desigual distribución de la autoridad. Por consiguiente, la crítica tradicional (marxista) de la sociedad capitalista no tiene ya ningún sentido para Dahrendorf. Es así irrelevante si los propietarios de los medios de producción tienen o no el control de la economía (que piensa que no lo tienen), porque la fuente real del conflicto no está ahí, sino en la distribución de la autoridad. Para Dahrendorf, el conflicto existe y existirá siempre, pues la distribución institucional de la autoridad es un elemento estructural inevitable para cualquier sociedad.

Para el autor, pues, el conflicto es un elemento invariante, y hasta cierto punto estático, de la estructura social, que no conduce sino a eventuales cambios en el elenco de personas que ocupan las distintas posiciones sociales dotadas o no de autoridad. Para la teoría marxista, en cambio, el conflicto es esencialmente el factor dinámico de la historia, y su consecuencia es precisamente el cambio estructural. Por contraste, la posición dahrendorfiana viene a implicar una consagración del *statu quo*, en la medida en que afirma la desaparición del capitalismo a causa de la separación de la propiedad y el control de las empresas, y en que concibe las clases y su conflicto como consecuencias de la necesaria distribución desigual de la autoridad.

#### 4. *La transformación del capitalismo (y su convergencia con el socialismo)*

El problema que aquí estamos discutiendo no podía resultar indiferente para los economistas. Ahora bien, en el plano de la teoría económica se han producido básicamente dos enfoques muy diferentes al respecto: de una parte, el de quienes lo abordan desde posiciones que no les llevan a cuestionar los supuestos de la economía neoclásica, como es el caso de Fritz Machlup; de otra, el de aquellos que abandonan dichos supuestos y describen la que consideran una nueva situación con nuevas categorías: tal ocurre con John Kenneth Galbraith. En una y otra orientación se acepta sin mayor discusión la separación de la propiedad y el control en las empresas que adoptan la forma de Sociedades Anónimas, y lo que se discute es si los nuevos controladores, los *mánagers*, se ocupan o no, como objetivo primordial de su actividad, de maximizar los beneficios de la empresa.

La posición más tradicional, representada por Machlup<sup>17</sup>, responde afirmativamente; la de Galbraith, por el contrario, es la de subrayar que el objetivo fundamental de los *mánagers* no es la maximización de los beneficios, sino el crecimiento de la empresa, lo que comporta transformaciones decisivas en el sistema económico, así como la necesidad de revisar profundamente las herramientas conceptuales de la economía neoclásica.

Los neoclásicos encuentran injustificada la construcción de una «teoría managerialista» de la empresa basada en la no necesidad del principio de maximización del beneficio. Las motivaciones alegadas por los managerialistas como contrarias a tal maximización (demanda de ocio, evitar resentimientos ante una dirección demasiado severa, interés primordial en las propias retribuciones, elusión de riesgos y logro de una

mayor seguridad, lucha por el propio *status* y prestigio, actitudes altruistas, etc.) son consideradas por los neoclásicos como compatibles con el principio del beneficio máximo. Y no es que al negar discrecionalidad respecto del lucro a los directores profesionales de la empresa estén negando los neoclásicos la separación de la propiedad y el control en las Sociedades Anónimas, sino que la consideran irrelevante para el comportamiento económico de la empresa, que conservaría incólume el fin de lucro propio del sistema capitalista. Como señaló rotundamente Milton Friedman, pontífice de la Escuela de Chicago, «pocas cosas pueden minar tan completamente los cimientos de nuestra sociedad libre como la aceptación por los directores profesionales de las empresas de otras responsabilidades que no sean la de obtener tantos beneficios para sus accionistas como sea posible»<sup>18</sup>, llegando a calificar como fundamentalmente subversiva la doctrina de que los mánagers tienen otras responsabilidades sociales. Se rechazan, como vemos, las nuevas funciones sociales y morales que Berle creía descubrir en los directores profesionales de las empresas, afirmándose que su papel se limita a ofrecer a los accionistas tantos beneficios como puedan conseguir.

Pues bien, en contra de tales opiniones, Galbraith orienta explícitamente su ataque contra la sabiduría convencional de la economía neoclásica, que no se ha percatado de una profunda transformación sobrevenida en la vida económica capitalista: la aparición de lo que llama el *planning system*, algo completamente diferente de los fenómenos de mercado estudiados por los neoclásicos y que se superpone a ellos y los condiciona decisivamente. Tras la extraordinaria difusión y éxito de sus primeros libros, Galbraith se ocupó en *Economics and the Public Purpose*, aparecido en 1973, de intentar una visión de conjunto del sistema económico capitalista, encontrando en él la existencia de una parte dominada por las grandes empresas, el *planning system*, a consecuencia del cual, dice, «el poder de la economía moderna descansa cada vez más en las grandes organizaciones, y cada vez menos en la supuesta soberanía del consumidor y del ciudadano»<sup>19</sup>.

La realidad es que, pese a lo incisivo de sus consideraciones, Galbraith no parece descubrir nada nuevo, sino que intenta introducir en el ámbito de la economía aportaciones para entonces más o menos corrientes en otros campos de las ciencias sociales. Esto es lo que creo que sucede con lo que a mi juicio constituye el núcleo de su reflexión: la existencia de una «sociedad industrial» como punto de convergencia de los sistemas capitalistas y socialistas, básicamente semejantes en razón de sus comunes y crecientes exigencias de racionalidad. La gran empresa capitalista habría escapado a la «anarquía» y a las limitaciones del mercado, y estaría controlando su entorno sin interferencias, del mismo modo que la gran empresa socialista habría terminado por autonomizarse respecto de los órganos de planificación central de la economía; y, por supuesto, las grandes empresas nacionalizadas de los sistemas de economía mixta se

---

<sup>17</sup> Vid. Fritz Machlup, «Theories of the Firm: Marginalist, Behavioral, Managerial», en *The American Economic Review*, vol. LVII, nº 1, 1967.

<sup>18</sup> Vid. Milton Friedman, *Capitalism and Freedom*, The University of Chicago Press, Chicago 1962, pág. 133.

habrían liberado asimismo de los controles políticos y parlamentarios. Se trata, pues, en todos los casos, de grandes empresas altamente racionalizadas y planificadas y, por ello, en manos de los expertos, de lo que Galbraith llama la tecnoestructura, que han eludido los incompetentes controles externos (accionistas, funcionarios, parlamentarios), incluso las restricciones del mercado en el caso de las empresas capitalistas, y cuyo común objetivo fundamental es el crecimiento indefinido. Pues bien, tal exposición, que en lo sustancial figura ya completa en *El nuevo Estado industrial*<sup>20</sup>, recuerda en más de un aspecto a la saintsimoniana «sociedad industrial», y no digamos a las versiones que de la misma ofrecieron Dahrendorf en la obra antes mencionada, y Raymond Aron en sus *Dieciocho lecciones sobre la sociedad industrial*, autores que, pese a la fecha en que aparecieron dichas publicaciones, no aparecen mencionados ni una sola vez en ninguno de los libros de Galbraith citados.

De acuerdo con Galbraith, no habría, pues, diferencia alguna entre capitalismo y socialismo «maduros», reconducidos ambos al común terreno de la «sociedad industrial», careciendo de importancia la apropiación privada o colectiva de los medios de producción. En todo caso, la economía norteamericana no sería ya, en su conjunto, una economía de mercado, sino un sistema planificado por las grandes empresas, quedando el mercado relegado a las actividades menos importantes y de pequeñas dimensiones, explotadas a su vez por el *planning system*. Pues bien, toda esta crítica transformación se genera a partir de la transferencia del poder de decisión del empresario-propietario individual o de los accionistas a los directores profesionales, expertos depositarios de un saber técnico especializado que no trabajan sino en equipo, y que han sustituido la maximización del beneficio como objetivo básico por el de crecimiento de la empresa, a fin de mejor controlar una serie de variables (costos, tecnología, precios, comportamiento de los consumidores y del Gobierno, etc.), control que obviamente redundaría en protección de su propia posición, la cual quedaría así asegurada.

Galbraith se preocupa de aclarar que el crecimiento de las modernas Compañías controladas por los *mánagers* no tiene nada que ver, según dice, con el proceso de concentración capitalista previsto por Marx: en éste, los pequeños capitalistas son progresivamente devorados por los grandes en aras de la explotación y de la maximización del beneficio, en tanto que el crecimiento auspiciado por la tecnoestructura se produce en exclusivo interés de ella misma y en perjuicio de los capitalistas (y del consumidor, naturalmente). Pero en las críticas a sus trabajos se insiste en que lo que Galbraith está realmente describiendo es una fase avanzada del proceso de concentración capitalista perfectamente articulable en la teoría marxista, y no un modelo original de desarrollo que implicara la convergencia de capitalismo y socialismo en una nueva forma de sociedad, la «sociedad industrial».

En último extremo, la teoría galbraithiana descansa en muy buena medida en la aceptación como evidente del hecho de la separación de la propiedad y el control en las empresas capitalistas, y en el correlativo cambio de objetivo de éstas, que habrían pasado

---

<sup>19</sup> Cf. Galbraith, *Economics...*, cit., pág. xii.

<sup>20</sup> Vid. J. K. Galbraith, *El nuevo Estado industrial*, Ariel, Barcelona 1967.

de maximizar el beneficio a maximizar sus dimensiones y su control del entorno. Ya hemos visto anteriormente que, incluso aceptando como un hecho la separación de propiedad y control, no está nada claro, al menos para los economistas neoclásicos, que de ello se siga el abandono del principio marginalista de la maximización del beneficio: el capitalismo, pues, seguiría siendo el capitalismo, si bien en una fase avanzada del proceso de concentración, de monopolio (o, al menos, de grave deterioro del mercado como regulador de la economía) y de mutua implicación de la estructura capitalista con el aparato estatal. Lo que no permite fácilmente la conclusión de una confluencia entre capitalismo y socialismo.

El que la propiedad privada pierda su condición carismática a manos del proceso de burocratización, pero sin que ello implique, como veremos, la desaparición de su poder, no hace sino beneficiarla<sup>21</sup>: se opera así un enmascaramiento, una pérdida de visibilidad del poder económico gracias a la interposición burocrática de los mánagers, lo que sin duda protege de la manera más eficaz la posición de dominación del capital y sus intereses. La expropiación burocrática del carisma empresarial asegura, no disuelve, la gran propiedad privada de los medios de producción.

## II. POSICIONES NO MANAGERIALISTAS

Se incluye bajo este epígrafe una amplia gama de posiciones teóricas bastante diferentes, pero caracterizadas todas ellas por su negativa a admitir que las transformaciones del capitalismo a partir de la difusión de las Sociedades Anónimas y de la eventual separación de la propiedad y el control de las grandes empresas, hayan significado su desaparición o, sin llegar a tanto, supongan una mutación radical del mismo. Por lo general, el rechazo del managerialismo se produce desde posiciones que tienen poco de conservadoras (con la excepción de Hayek y los neoclásicos), sugiriéndose que las teorías managerialistas implican una manipulación ideológica que enmascara al capitalismo para eludir su crítica marxista tradicional. Esta viene a ser la opinión de Baran y Sweezy, que admiten la separación de propiedad y control sólo para concluir que el capitalista es ahora la Sociedad Anónima, no el tradicional director-propietario. Victor Perlo, por su parte, destaca la importancia del papel de la Banca y señala la existencia de una oligarquía financiera que controla a los propios mánagers. Incluso una Comisión investigadora del Congreso de los Estados Unidos subrayó la continuidad del poder de los grandes accionistas y el peso de la Banca. C. Wright Mills niega que los mánagers constituyan un grupo social enfrentado a, o diferente de, los grandes propietarios. Y, en fin, Hayek y los economistas neoclásicos insisten en la subordinación de los mánagers a los intereses de los accionistas. Así pues, en la evolución del capitalismo predominaría una sustancial continuidad que impediría hablar de extinción, e incluso de una transformación de su identidad.

---

<sup>21</sup> Vid. Carlos Moya, *Burocracia y sociedad industrial*, Edicusa, Madrid 1972, págs. 269-270.

### 1. *La institucionalización del capitalismo*

Si para Dahrendorf la separación de la propiedad y el control de las empresas capitalistas implica en la práctica la desaparición del capitalismo, tal conclusión es inaceptable para Baran y Sweezy desde una óptica marxista: en su obra sobre *El capital monopolista* admiten como cuestión de hecho el que con frecuencia las grandes empresas que revisten la forma de Sociedades Anónimas están controladas por sus directores profesionales, quienes son incluso capaces de autoperpetuarse con independencia de los accionistas. Pero a renglón seguido sostienen que los *mánagers* constituyen el sector más activo y de mayor influencia de la clase propietaria: con pocas e insignificantes excepciones, los directores profesionales de las grandes empresas son ellos mismos ricos propietarios, aparte de las grandes retribuciones y amplios privilegios que obtienen de su posición profesional<sup>22</sup>.

En opinión de Baran y Sweezy, nada autoriza a concluir del hecho de la separación de propiedad y control que los *mánagers* (en su conjunto) hayan quedado separados de los propietarios (también en su conjunto): «Por el contrario, entre los directores se encuentran los más grandes propietarios; y debido a las posiciones estratégicas que ocupan, funcionan como protectores y portavoces de toda la propiedad en gran escala. Lejos de ser una clase separada, en realidad constituyen el eslabón dirigente de la clase propietaria»<sup>23</sup>.

Cierto que hay conflicto de intereses entre *mánagers* y propietarios, pero sólo entre los primeros y los pequeños accionistas, que no aspiran sino a los mayores dividendos posibles en perjuicio de la reinversión; los grandes accionistas, por el contrario, a quienes basta y sobra con la distribución efectiva de un dividendo mínimo, prefieren para el resto de sus beneficios el privilegiado tratamiento fiscal de la reinversión a la dureza del impuesto sobre la renta. Para Baran y Sweezy lo que existe es un poder combinado de los *mánagers* y los grandes accionistas, unos y otros integrados en el mismo grupo en la cumbre de la pirámide económica. El prestigio y el poder en el mundo capitalista no son primordialmente atributos personales, sino que se confieren a las personas en atención al prestigio y el poder de que goza la Compañía a la que están vinculados, y ello depende ante todo de los beneficios que la Compañía obtenga; para los autores, por tanto, el control de los *mánagers* no ha hecho que el ánimo de lucro pase a un segundo plano en favor del progreso tecnológico, o de la racionalidad, o del aumento del tamaño de las empresas, o de los servicios sociales que pueda prestar la Compañía, sino que la necesidad de obtener cada vez mayores beneficios es hoy en el sistema capitalista más fuerte que nunca.

Lo que sí ha sucedido según Baran y Sweezy, y ello no invalida la crítica tradicional al capitalismo, es que el capitalista no es ya hoy día un individuo, sino la propia Sociedad Anónima, lo que constituye la institucionalización de las funciones capitalistas. La Compañía de tamaño gigantesco que bajo la forma de Sociedad Anónima concentra un ingente capital es, sencillamente, un instrumento de maximización de beneficios y de acumulación de capital más eficiente y estable que el capitalista individual. Se han

producido, pues, cambios en el sistema capitalista, pero no los que se afirman por los defensores de las tesis managerialistas. Y, en todo caso, los cambios producidos hacen incluso más pertinente la crítica tradicional marxista al capitalismo, institucionalizado y consolidado ahora gracias a las grandes Sociedades Anónimas.

## 2. *La continuidad del capitalismo*

Son muchos, por otra parte, los que niegan el hecho mismo de la separación de la propiedad y el control en las empresas capitalistas, y consiguientemente el nuevo papel de los directores profesionales. Este es el caso, por ejemplo, de Victor Perlo, que estudia el importante tema del papel que juegan los Bancos y las Compañías financieras<sup>24</sup>. Para Perlo, la Banca y la industria tienen una fuerte comunidad de intereses, que se expresa en la mezcla de los magnates industriales y financieros en una todopoderosa oligarquía. Los individuos que ejercen el control económico, esto es, quienes adoptan las decisiones importantes, son principalmente los multimillonarios descendientes de los viejos capitalistas: los grandes paquetes de acciones no se han dispersado, en tanto que los pequeños accionistas han perdido toda influencia sobre la actividad de las empresas. El autor, pues, afirma la existencia de una identidad de intereses entre los directores profesionales y los grandes accionistas que controlan la actividad de las Compañías (pues controlan, no hay que olvidarlo, a los propios *mánagers*): identidad de intereses que abarca la dirección de la industria y la de la Banca, por más que muchas legislaciones impongan la diferenciación entre Bancos industriales y de negocios.

En esta misma línea, una comisión oficial designada en el seno del Congreso de los Estados Unidos, el Patman Committee, presentó en 1968 un informe sobre los Bancos y su influencia en la economía norteamericana<sup>25</sup>, el cual mostraba la existencia de un importante grado de concentración bancaria, así como el hecho de que las mayores empresas del país estaban bajo el control de los grandes Bancos y las grandes Compañías de seguros, unos y otras intercambiando mutuamente la propiedad de sus acciones, los miembros de sus Consejos de Administración y sus directores profesionales. Todo ello llevaba al Comité (un Comité parlamentario, recuérdese, cuyo informe fue publicado por el Gobierno de los Estados Unidos) a sostener la necesidad de una revisión sustancial de las creencias acerca de quién controla las grandes Compañías y la vida económica en general en los Estados Unidos.

La investigación llevada a cabo por el Patman Committee puso de manifiesto que bastaba en ocasiones la propiedad de un 2 por 100 de las acciones de una gran Compañía para tener una decisiva influencia en sus objetivos y operaciones, lo que lleva a poner en cuestión la tan afirmada autonomía de los *mánagers* en su control de las grandes empresas. Y no se olvide que a veces ni siquiera es necesario ser propietario de ese 2

---

<sup>22</sup> Paul A. Baran y Paul M. Sweezy, *El capital monopolista*, Siglo XXI, México 1976, pág. 33.

<sup>23</sup> Cf. op. cit., págs. 33-34.

por 100 de acciones para pesar en las decisiones de las Sociedades Anónimas: en muchos países los pequeños accionistas tienen depositados sus títulos en los Bancos, y autorizan a éstos a representarlos en las Juntas Generales de Accionistas, con lo que dichas Juntas se convierten cada vez más en una ficción, tanto más cuanto mayor sea la Compañía; todo ello contribuye a poner en cuestión el presunto poder de los *mánagers*, quienes pueden ser removidos por los accionistas o por quienes posean o representen el porcentaje de acciones necesarias para ello.

Consecuentemente, C. Wright Mills pudo escribir en *La élite del poder* que «los altos directivos y los muy ricos *no* son dos grupos distintos y claramente separados. Andan muy mezclados en el mundo de la propiedad y de los privilegios corporativos»<sup>26</sup>. Los viejos capitalistas no han sido de ningún modo expropiados por sus asalariados, los *mánagers*, ni se ha producido revolución alguna que transforme el significado de la propiedad capitalista. Lo único que ha sucedido es «una reorganización managerial de las clases propietarias», que se han convenido en un estrato social más o menos unificado: el de la riqueza empresarial.

Por otra parte, ya Hans Gerth y el propio Mills habían criticado severamente el libro de Burnham en su famoso artículo «A Marx for *Mánagers*»<sup>27</sup>, en el que le reprochaban una visión simplista del capitalismo identificada con mercado libre, *laisser-faire* y parlamentarismo, con lo que no tenía nada de extraño que profetizase el fin del capitalismo a manos de la que llamaba revolución de los *mánagers*, sin percibir que lo que se estaba produciendo era el tránsito a una nueva fase de mayor concentración capitalista, la imperialista o monopolista, cuya clase dirigente está formada, como dice Sweezy<sup>28</sup>, por los «funcionarios del capital».

### 3. *La preservación del capitalismo*

Pero el rechazo de las teorías managerialistas a través de la afirmación de que la separación de la propiedad y el control de las empresas (si es que realmente existe) no ha acabado de ningún modo con el capitalismo, no se produce sólo desde posiciones críticas, o «de izquierda»: como más arriba se apuntaba al aludir a Friedman y a los economistas neoclásicos, el rechazo de la separación de la propiedad y el control, o de sus consecuencias, es general entre el conservadurismo más ortodoxo. Aunque con un contenido más prescriptivo, puede aducirse como ejemplo destacado el de Friedrich A. Hayek, quien ha podido escribir que «si deseamos efectivamente limitar los poderes de las Sociedades Anónimas con objeto de que no se conviertan en instituciones perjudiciales, habremos de confinarlas mucho más de lo que hasta aquí han estado al cumplimiento de un fin específico, la obtención de beneficios para el capital confiado a los *mánagers* por los accionistas»<sup>29</sup>.

Los directores profesionales, por tanto, no deben tener otro objetivo que el de servir

<sup>24</sup> Cf. Victor Perlo, *The Empire of High Finance*, International, Nueva York 1957.

<sup>25</sup> Recogido en Maurice Zeitlin, ed., *American Society, Inc.*, Markham, Chicago 1970.



a los intereses y deseos de los accionistas, obteniendo beneficios para ellos. Aunque Hayek no distingue entre pequeños y grandes accionistas, ignorando, por tanto, los conflictos de intereses entre unos y otros, lo cierto es que para él no hay salvación, ni condenación, ni transformación profunda del capitalismo, sino sólo afirmación y continuidad del mismo, lo que exige preservarlo de desviaciones tales como las imaginadas por Berle.

### III. EN CONCLUSIÓN

Que la generalización de las Sociedades Anónimas está estrechamente ligada a la evolución del capitalismo es algo que fue ya percibido claramente por Marx: en el libro tercero de *El Capital* considera a dichas Sociedades instrumentos privilegiados de concentración y acumulación hasta niveles inasequibles a los capitalistas individuales, de suerte que califica a las empresas que adoptan dicha forma como «empresas sociales», en contraposición a las que llama «empresas privadas», cuyo titular sería un capitalista individual. La separación de la propiedad y el control la percibe como una suerte de supresión del capital como propiedad privada, de modo que el capitalista «en activo» se transforma en gerente o administrador de un capital ajeno, en tanto que los propietarios del capital (los accionistas) se convierten en simples «capitalistas de dinero» parasitarios, percibiendo sus ganancias en forma de interés, esto es, como remuneración de la propiedad del capital y no como beneficio del empresario. Para Marx, las Sociedades Anónimas constituyen el máximo desarrollo de la producción capitalista, y representan una fase de transición desde la propiedad privada a la propiedad social de los medios de producción: se trata, pues, de un paso en la transición del capitalismo al socialismo, en el proceso de la reversión del capital a propiedad colectiva de los trabajadores. Y así precisamente lo interpreta Engels, que no oculta su satisfacción por la aparición de los grandes monopolios industriales que, en su opinión, preparan y facilitan su futura expropiación.

Sea cual fuere el valor que quiera darse a la predicción marxiana (y al menos tiene el de su extraordinaria anticipación del problema), lo cierto es que si la creación de grandes Sociedades Anónimas —y especialmente de Compañías multinacionales— no parecía estar precisamente propiciando la transición al socialismo, menos aún puede aceptarse que con ellas el capitalismo haya desaparecido, o el ánimo de lucro pasado a segundo plano, o que los sistemas capitalista y socialista hayan visto borradas sus diferencias en el marco general de la sociedad industrial.

---

<sup>26</sup> Cf. C. Wright Mills, *La élite del poder*, Fondo de Cultura Económica, México 1957, pág. 118.

<sup>27</sup> Vid. Hans Gerth y C. Wright Mills, «A Marx for Managers», en Robert K. Merton et al., *Reader in Bureaucracy*, The Free Press, Nueva York 1952.

<sup>28</sup> Vid. Paul M. Sweezy, *El presente como historia*, Tecnos, Madrid 1968, pág. 165.

<sup>29</sup> Vid. Friedrich A. Hayek, «The Corporation in a Democratic Society: in Whose Interest Ought It and Will It Be Run?», en M. Anshen y G. L. Bach, eds., *Management and Corporations*, McGraw-Hill, Nueva York 1960.

Sin negarle importancia, el fenómeno en cuestión parece limitarse a la conversión de los *pequeños* accionistas en algo muy parecido a los obligacionistas (que no son propietarios de la empresa, sino meros dueños de un título de renta fija —una obligación— que representa una entrega de dinero a la Sociedad que no forma parte del capital), así como a la generalización y máximo relieve social de la figura del director profesional o *mánager*, que no ha dejado de depender de los *grandes* accionistas ni de estar identificado con ellos, compartiendo sus mismos intereses (y entre ellos el del afán de lucro). En su conjunto, lo que todo ello supone es un proceso de concentración capitalista en gran escala, de una parte, y, de otra, un proceso paralelo de burocratización y racionalización instrumental.

No se trata, pues, de negar la separación de la propiedad y el control, sino de poner en cuestión la exageración de sus consecuencias, como la muy citada afirmación de Bell de que «la propiedad privada productiva, especialmente en Estados Unidos, es en gran medida una ficción»<sup>30</sup>. O, si se prefiere, se trata de rechazar los que llama Lukács empeños en refutar el marxismo de un modo más sutil, camuflando la concentración del capital bajo la especie de que el capitalismo ha dejado de existir. Hay, sin duda, una transformación del capitalismo derivada de la generalización de las Sociedades Anónimas, pero consiste en la enorme concentración y acumulación a que ha dado lugar, especialmente en el ámbito multinacional. Que esto se valore con optimismo, como hace Engels atisbando ya el tránsito al socialismo, o que sea un motivo de preocupación para quienes ven el mundo cada vez más dominado por poderosos intereses económicos, es ya otra cuestión.

Por otra parte, no estará de más recordar aquí por su indudable relación con el tema de la propiedad y el control de las empresas, que durante la década de 1980 se difundió en los Estados Unidos de América un nuevo tipo de «cultura empresarial» en la que accionistas, directores profesionales y trabajadores trataron de colaborar en lugar de oponerse, con objeto de incrementar la productividad y elevar las rentas de todos ellos en una época de debilidad bursátil, inflación y desempleo. Para aumentar la productividad, las empresas recurrían a diversas medidas de reducción de costos, como la disminución de tamaño (especialmente de la mano de obra) y la subcontratación, llegando a lo que se llamó una «economía implacable» en la que muchos de los acuerdos tradicionales entre patronos y trabajadores (como contratos relativamente estables, cobertura sanitaria y planes de pensiones) sufrieron una fuerte erosión. Pues bien, en contra de ese tipo de medidas terminó abriéndose paso, al menos en cierto número de empresas, el esfuerzo de transformarlas de un modelo en el que los directivos tomaban unilateralmente las decisiones a otro más cooperativo, basado en distintos incentivos: en primer lugar, los trabajadores asumían un control y una responsabilidad más directa sobre su trabajo; segundo, recibían el entrenamiento y la información necesarios para ejercer sus nuevas responsabilidades; tercero, una parte de su retribución se vinculaba a su productividad; por último, muchas veces recibían seguridades acerca de que la regulación de empleo sólo se utilizaría como último recurso. Con ello los trabajadores tienden a un grado mayor de satisfacción en el trabajo, son más productivos, y reciben mejores pagas. Pero esos acuerdos son difíciles de llevar a cabo, pues no sólo ha de reeducarse a la fuerza de

trabajo, sino que los mánagers han de ser persuadidos para que acepten una parcial disminución de su autoridad.

Un mecanismo frecuente es el de hacer accionistas a los trabajadores a través de un ESOP (siglas de *Employee Stock Ownership Plan*), un plan que requiere que la mayoría del ahorro que canaliza se invierta en acciones de la Compañía patrocinadora, pudiéndose obtener préstamos para adquirirlas, y que permite la aplicación de incentivos fiscales para dichas Compañías. Pues bien, aunque en el Comité Financiero del Senado se ha llegado a decir que el accionariado de los trabajadores reduce el conflicto con la empresa e impulsa la productividad, lo cierto es que la evidencia muestra que la simple propiedad de acciones no es suficiente para lograr el crecimiento de la productividad, si no va acompañada de una representación de los trabajadores en la dirección de la empresa, e incluso en la designación de los mánagers.

Durante la década de los ochenta, y además de las reducciones de plantilla y la subcontratación externa, fue corriente la fórmula de establecer la participación de los trabajadores a través de acuerdos «consultivos», como los círculos de calidad (sesiones voluntarias y periódicas en las que los trabajadores tienen oportunidad de hacer sugerencias para reducir costos o mejorar la eficiencia), e incluso la constitución de equipos de trabajadores y grupos de producción, en los que los trabajadores controlan su propio trabajo; también en el sistema *just in time* de Toyota sucede algo por el estilo, pues el sistema de producción ha de funcionar con gran precisión: se requiere una fuerza de trabajo flexible, entrenada en un amplio abanico de tareas y capaz de ejercer una cierta iniciativa. La atención a la calidad termina siendo un elemento normal de la tarea de cada trabajador, más que la responsabilidad de un departamento separado.

Lo que puede decirse tras las diversas líneas experimentales desarrolladas es que el crecimiento de la productividad es mayor cuando los programas de participación de los trabajadores en las responsabilidades de la empresa se combinan con la participación en los beneficios y con el fomento del accionariado de los empleados. Pero la oposición de los mánagers a los acuerdos de colaboración con los trabajadores es muy común, e incluso los supervisores y capataces se sienten amenazados cuando los trabajadores obtienen una mayor independencia para llevar a cabo sus tareas. Por su parte, los sindicatos suelen mostrar aversión por los riesgos implícitos en la propiedad de acciones o en la participación en los beneficios, especialmente cuando las acciones han de adquirirse con los fondos de un plan de pensiones, haciendo a los trabajadores más dependientes del éxito de la compañía de que se trate. Tales barreras son en parte un problema de actitudes culturales, pero en todo caso el papel de los sindicatos se ha revelado esencial para evitar eventuales abusos. Todo lo cual apunta en la dirección de que, sin negar la importancia de la generalización de la figura del director profesional contratado por la empresa, el esquema clásico del conflicto entre los propietarios de los medios de producción y los trabajadores asalariados quizás no haya perdido tanto sentido como algunos han supuesto.

---

<sup>30</sup> Vid. Daniel Bell, *The End of Ideology*, The Free Press, Glencoe 1960, pág. 41.

## REFERENCIAS

- ARON, Raymond (1965): *Dieciocho lecciones sobre la sociedad industrial*, Seix Barral, Barcelona.
- BARAN, Paul A., y SWEEZY, Paul M. (1976): *El capital monopolista*, Siglo XXI, México.
- BELL, Daniel (1960): *The End of Ideology*, The Free Press, Glencoe (hay trad. en Tecnos, Madrid).
- BERLE, Adolf A. (1958): *La revolución capitalista del siglo XX*, Vergara, Barcelona.
- y Means, Gardiner C. (1968): *The Modern Corporation and Private Property*, Harcourt, Brace & World, Nueva York (e.o. de 1932).
- BLAIR, Margaret (1995): *Ownership and Control: Rethinking Corporate Governance for the Twenty-First Century*, The Brookings Institution, Washington.
- BURNHAM, James (1941): *The Managerial Revolution*, John Day, Nueva York (hay trad. en Huemul, Buenos Aires).
- DAHRENDORF, Ralph (1959): *Class and Class Conflict in Industrial Society*, Stanford University Press, Stanford (hay trad. de la ed. de 1957, no revisada, en Rialp, Madrid).
- FRIEDMAN, Milton (1962): *Capitalism and Freedom*, The University of Chicago Press, Chicago.
- GALBRAITH, John K. (1967): *El nuevo Estado industrial*, Ariel, Barcelona.
- (1973): *Economics and the Public Purpose*, Houghton Mifflin, Boston.
- GERTH, Hans, y MILLS, C. Wright (1952): «A Marx for Managers», en Robert K. Merton et al., *Reader in Bureaucracy*, The Free Press, Nueva York.
- HAYEK, Friedrich A. (1960): «The Corporation in a Democratic Society: in Whose Interest Ought It and Will It Be Run?», en M. Anshen y G.L. Bach, eds., *Management and Corporations*, McGraw-Hill, Nueva York.
- HAZARI, R.K., et al. (1966): *The Structure of the Corporate Private Sector: a Study of Concentration, Ownership and Control*, Asia Publishing House, Nueva York.
- LARNER, Robert J. (1966): «Ownership and Control in the 200 Largest Non-financial Corporations, 1929 and 1963», *The American Economic Review*, vol. LVI, nº 4.
- MACHLUP, Fritz (1967): «Theories of the Firm: Marginalist, Behavioral, Managerial», *The American Economic Review*, vol. LVII, nº 1.
- MILLS, C. Wright (1957): *La élite del poder*, Fondo de Cultura Económica, México.
- MOYA, Carlos (1972): *Burocracia y sociedad industrial*, Edicusa, Madrid.
- NICHOLS, Theo (1969): *Ownership, Control and Ideology*, George Allen & Unwin, Londres.
- PÉREZ DÍAZ, Víctor (2001): «Organización civil y sociedad civil: el gobierno de las empresas de las economías avanzadas», en S. del Campo, ed., *Perfil de la Sociología española*, Catarata, Madrid.
- PERLO, Victor (1957): *The Empire of High Finance*, International, Nueva York.
- RIZZI, Bruno (1980): *La burocratización del mundo*, Península, Barcelona (e.o. de 1939).
- ROE, Mark (1994): *Strong Managers, Weak Owners*, Princeton University Press, Princeton.
- SWEEZY, Paul M. (1968): *El presente como Historia*, Tecnos, Madrid.
- WEBER, Max (1991): «Parlamento y gobierno en una Alemania reorganizada. Una crítica política de la burocracia y de los partidos», en sus *Escritos políticos*, ed. de Joaquín Abellán, Alianza, Madrid (e.o. del artículo, 1918).
- ZEITLIN, Maurice, ed. (1970): *American Society, Inc.*, Markham, Chicago.
- (1976): *Propiedad y control: la gran corporación y la clase capitalista*, Anagrama, Barcelona.