

El interlocking directivo: más allá de la legalidad, un desafío ético para los mercados

El reciente fallo del Tribunal de Defensa de la Libre Competencia (TDLC) contra Juan Hurtado Vicuña, Consorcio Financiero y LarrainVial por infringir la prohibición del interlocking directivo desnuda las contradicciones de nuestros sistemas económicos. La Fiscalía Nacional Económica (FNE) ha tipificado expresamente esta práctica cuando dos empresas competidoras, que superan ciertos umbrales de ventas, comparten ciertos ejecutivos relevantes o directores.

Existe en el ámbito de la ética empresarial y de los negocios un debate ideológico, vale decir, donde diferentes sistemas de valores compiten por definir las reglas, respecto de la empresa y su vínculo con la sociedad, que es extensivo al interlocking.

Mientras, la visión libertaria, articulada por filósofos como Tibor Machan, santifica el uso de información privilegiada como mera “prudencia comercial”, rechazando cualquier obligación moral que limite la explotación de ventajas competitivas, desde la vereda opuesta, la economía institucional advierte que los mercados no son entidades naturales, sino construcciones sociales cuya legitimidad depende de reglas transparentes.

Por ejemplo, la crisis financiera de 2008 demostró, como señalan Davies y McGoey, que lo que se presenta superficialmente como una falta de gobernanza o codicia banquera es incomprensible sin tener en cuenta que los directivos



GONZALO BUSTAMANTE K.
 PROFESOR DE LA
 FACULTAD DE ARTES
 LIBERALES, UAI

no actúan en un vacío normativo, sino que sus acciones están determinadas por marcos de referencia que definen lo que consideran aceptable o reprochable.

La creciente diversidad de los negocios globales hace necesario garantizar materialmente que la competencia se lleve a cabo en condiciones equitativas. Los directivos no son simples maximizadores de ganancias impulsados por algoritmos de eficiencia, sino custodios de un orden económico cuya sostenibilidad depende de su integridad estructural.

“En el ámbito de la ética y los negocios compiten diferentes sistemas de valores por definir las reglas respecto de la empresa y su vínculo con la sociedad, lo que es extensivo al interlocking”.

La aceptación pública del mercado depende menos de su capacidad para concentrar riqueza que de su promesa de generar oportunidades bajo reglas transparentes.

Los estudios bibliométricos contemporáneos, como el de Smith y Sarabi, revelan que la investigación sobre interlocking ha evolucionado desde el análisis de una élite corporativa nacional hacia fenómenos más complejos como la diversidad de género y la globalización de las redes directivas. El entramado de consejos interconectados trasciende ya las fronteras nacionales, configurando lo que algunos académicos denominan una “élite transnacional”.

La paradoja actual es evidente: mientras estos entrelazamientos directivos pueden beneficiar a las empresas al facilitar el acceso a información y experiencia diversa, la evidencia empírica muestra resultados contradictorios sobre su impacto en el rendimiento corporativo.

Lo que permanece indiscutible es que estas prácticas afectan profundamente la distribución de poder económico, planteando interrogantes fundamentales sobre la legitimidad de un capitalismo que, contradiciendo su retórica competitiva, parece consolidar círculos cada vez más exclusivos de influencia y decisión.