

LOS LÍMITES PARA EL EJERCICIO DEL PODER POR LAS ORGANIZACIONES PRIVADAS A TRAVÉS DE UN SISTEMA DE PESOS Y CONTRAPESOS

THE LIMITS TO THE EXERCISE OF POWER BY PRIVATE ORGANIZATIONS THROUGH A SYSTEM OF CHECKS AND BALANCES

Rosibel Grisanti ¹

RESUMEN

Se ha realizado una investigación en torno al tema del ejercicio del poder por las organizaciones empresariales privadas, para indagar sobre las distintas facetas que presenta en las Ciencias Administrativas y Gerenciales. En tal sentido, observamos las modalidades de distribuirse el poder en las empresas y cómo es ejercido el mismo, tanto en el interior de la organización, como su impacto en el exterior, en lo atinente a su influencia en las políticas públicas y al ejercicio de potestades públicas. Ahora bien, el objetivo del artículo es indagar si resulta procedente la aplicación del principio político del sistema de pesos y contrapesos (*checks and balances*), para contener el poder y lograr un equilibrio en su ejercicio, en el ámbito de las organizaciones empresariales del sector privado. El abordaje metodológico es cualitativo, se ha realizado una investigación analítica y de desarrollo conceptual. La discusión se centra en develar cómo la aplicación del mencionado principio político se puede efectuar través de mecanismos desarrollados por estas ciencias sociales del ámbito empresarial. Los hallazgos evidenciaron la importancia de una formación especial que debe tener la gerencia de estas organizaciones privadas, en cuanto al conocimiento sobre tales límites del poder y los efectos de las actuaciones que les corresponde realizar como autoridades, para contribuir con el desarrollo regional, teniendo por norte una buena gobernanza.

Palabras clave: empresa privada, pesos y contrapesos.

ABSTRACT

Research has been carried out on the topic of the exercise of power by private business organizations, to investigate the different facets it presents in Administrative and Management Sciences. In this sense, we observe the ways in which power is distributed in companies and how it is exercised both inside the organization and its impact abroad, in terms of its influence on public policies and the exercise of powers. public. Now, the objective of the article is to investigate whether the application of the political principle of the system of checks and balances is appropriate, to contain power and achieve a balance in its exercise, in the field of business organizations in the sector. private. The methodological approach is qualitative, analytical research and conceptual development have been carried out. The discussion focuses on revealing how the application of the aforementioned political principle can be carried out through mechanisms developed by these social sciences in the business field. The findings showed the importance of special training that the management of these private organizations must have, in terms of knowledge about such limits of power and the effects of the actions that they must carry out as authorities, to contribute to regional development, taking into account north good governance.

Keywords: private company, checks and balances, power.

JEL: K130

Fecha de recepción: 10 de noviembre 2024 **Fecha de aceptación:** 15 de marzo de 2025

¹ Abogada (Universidad de Carabobo), Especialista en Derecho Administrativa y Derecho Procesal (Universidad Católica Andrés Bello). Profesora de la Universidad de Carabobo, en la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales, Cátedra de Derecho. ID ORCID: [0009-0000-6200-5913](https://orcid.org/0009-0000-6200-5913), Correo electrónico: rosigri@gmail.com.

INTRODUCCIÓN

En este estudio abordamos el tema atinente al sentido y alcance del ejercicio del poder por las empresas privadas, en el ámbito de las Ciencias Administrativas y Gerenciales, y su necesaria limitación mediante mecanismos propios de estas disciplinas sociales. Al respecto, se quiere investigar el papel de las organizaciones empresariales en cuanto al impacto que tienen en las políticas públicas, así como en la gestión de servicios públicos –para lo cual se les ha atribuido potestades públicas–, y la contribución al desarrollo regional, para lograr un Estado desarrollista y no depredador. En tal sentido, se trata de extrapolar al ámbito privado del ejercicio del poder por el sector empresarial, los planteamientos que se han hecho en el sector público, en cuanto a los límites necesarios que deben existir para contener al poder: un sistema de pesos y contrapesos (*checks and balances*), y evitar que sea ejercido para satisfacer los intereses de las élites empresariales, en desmedro del interés general.

En lo que respecta a los antecedentes del estudio, he hallado trabajos sobre el ejercicio del poder en las empresas, que se han circunscrito al aspecto organizacional, interno. Y en el ámbito externo, existen importantes estudios sobre la influencia del sector empresarial en las políticas públicas, y el rumbo que toma el Estado según sea la intensidad del poder ejercido por las élites empresariales, distinguiéndose las élites desarrollistas de las depredadoras.

Mas, no he encontrado ningún trabajo, a nivel nacional o internacional, en el área de las Ciencias Administrativas y Gerenciales, que aborde el tema de la extrapolación al ámbito empresarial privado del principio político relativo al sistema de pesos y contrapesos para equilibrar el ejercicio del poder, formulado magistralmente por Montesquieu, en su obra *El Espíritu de las Leyes* (publicada en 1748), al desarrollar el principio de la separación de poderes, en lo atinente al poder público o poder del Estado; principios que han sido establecidos jurídicamente en las constituciones de los Estados Modernos (ya sean liberales o sociales), al regular el ejercicio del Poder Público.

En efecto, Montesquieu (1984) puso de relieve la importancia de que “el poder debía ser controlado por el poder”, y en tal sentido planteó el modelo tripartito para la distribución del poder del Estado. Este modelo propugna el equilibrio de los poderes públicos, y se fundamenta en el magistral principio político para contener el poder: mediante un sistema de pesos y contrapesos (“*checks and balances*”).

Si bien el jurista italiano Ferrajoli (2011) se ha referido directamente a la aplicación, para los poderes privados, de la tesis enunciada por Montesquieu para los poderes públicos, “porque a falta de límites legales, el poder tiende a acumularse en formas absolutas” (p. 93), su tesis se ubica en el campo del Derecho, al desarrollar una teoría general del garantismo frente a lo que este autor denomina los poderes salvajes y la necesidad de establecer límites legales. Mas, el enfoque que se ha dado en este estudio, plantea la aplicación de límites reales al ejercicio del poder de parte de las élites empresariales y las grandes empresas, en el ámbito de las Ciencias Administrativas y Gerenciales, a través de mecanismos que permitan a los distintos actores empresariales influir en las políticas públicas en beneficio de la sociedad y evitar que prevalezcan los intereses particulares de las camarillas y de quienes gobiernan.

En tal sentido, un elemento fundamental para lograr el establecimiento de tales límites viene representado por una gerencia bien preparada, formada en el amplio espectro de conocimientos que involucra el ejercicio del poder por las empresas privadas. De tal suerte, que los mismos actores empresariales puedan hacer efectivos los mecanismos que existen para limitar el poder de las élites, y evitar que se instaure un Estado depredador.

El objetivo general de este artículo es determinar la viabilidad de aplicar el principio político del sistema de pesos y contrapesos (*checks and balances*) para controlar el poder que ejercen las empresas privadas, con la finalidad de limitar la influencia de las élites empresariales para beneficio de sus propios intereses y lograr el desarrollo regional, mediante la aplicación de políticas públicas en beneficio del bien común; y a la vez limitar el ejercicio de las potestades públicas que ejercen las organizaciones

privadas al gestionar un servicio público, temiendo siempre por norte los derechos y garantías de los ciudadanos.

Los objetivos específicos están dirigidos a: 1) Precisar el sentido y alcance del ejercicio del poder por las organizaciones empresariales. Y al respecto, definir el poder como instrumento, cómo se ejerce el poder en el interior de la empresa; y el ejercicio del poder con efectos en la sociedad. 2) Analizar las modalidades del ejercicio del poder por la empresa privada: El ejercicio del poder para influir en las políticas públicas y el ejercicio del poder público. 3) Determinar cuáles pueden ser los límites al ejercicio del poder por la empresa privada: A través de la aplicación del principio de pesos y contrapesos (Montesquieu); mediante un adecuado funcionamiento de las cámaras empresariales, con la participación de las pequeñas y medianas empresas; a través de la implementación de los clústeres como herramientas para el desarrollo regional. 4) Precisar la importancia de la formación de la gerencia empresarial: En el ámbito del ejercicio del poder y sus límites; y para formar líderes empresariales que apoyen a un Estado desarrollista.

MATERIALES Y MÉTODOS

El tema de este artículo se ubica en el área de las Ciencias Administrativas y Gerenciales, en cuanto a la aplicación de principios políticos referidos al ejercicio del poder por las empresas privadas, para poder lograr un equilibrio que permita fomentar el desarrollo regional. En esta materia, he querido profundizar en el tema del poder y la influencia de los actores económicos, en especial en el tópico de la participación de los empresarios en el ejercicio del poder y los límites necesarios para controlarlo.

Por tal razón, he realizado un abordaje metodológico cualitativo, tomando en cuenta que, “en las ciencias sociales, la investigación cualitativa tiene una larga trayectoria y cobra cada vez mayor relevancia cuando el propósito del estudio es comprender en profundidad acciones individuales y colectivas, funcionamiento organizacional, movimientos sociales o relaciones interactivas” (Rojas, 2014, p.13). Por consiguiente, en lo atinente a los aspectos epistemológicos, cuando hablo de realizar una

investigación cualitativa, es porque la misma está ubicada en el paradigma interpretativo (Lincoln y Guba, 2002).

En lo que respecta al aspecto metodológico, este trabajo realiza una investigación analítica y de desarrollo conceptual, con una revisión sistemática de literatura, con análisis bibliográficos de nivel descriptivo. En tal sentido, se efectuó una amplia revisión bibliográfica, la cual presenta la ventaja de determinar elementos teóricos del tema bajo análisis, a través de una investigación en artículos científicos arbitrados, actualizados y relativos al tema objeto de nuestro estudio, publicados en revistas reconocidas; así como los textos doctrinales, analizados con sentido crítico y temático.

Para esta revisión, se buscaron aquellos artículos científicos y criterios doctrinarios que podían responder al objeto de nuestra investigación; siendo un criterio de selección aquellos trabajos más actualizados, del 2019 hasta la fecha, sin descartar los de fechas anteriores que hicieran un tratamiento interesante del tema en estudio. El criterio de selección de artículos científicos actuales responde a la búsqueda de información novedosa sobre el objeto de nuestra investigación, en el campo de las Ciencias Administrativas y Gerenciales. Pero igualmente se han analizados textos clásicos, como la obra de Montesquieu (que data de 1748; revisada una edición en español de 1984) sobre la limitación del poder, o de Foucault sobre el ejercicio del poder (en su trabajo de 1976; revisado en su edición en español de 2007), puesto que tales trabajos siguen siendo referencias para consultar en la actualidad por la vigencia de sus planteamientos.

De tal manera, la revisión de una amplia bibliografía ofreció tres ventajas: nos ubicó en el tema a investigar; nos otorgó un amplio nivel de control; y, por último, nos garantizó la originalidad de este artículo, en cuanto a los aspectos del problema que no han sido abordados en estudios científicos (Botero, 2016).

Por otra parte, cabe destacar que el diseño de esta investigación es documental, puesto que, como enseña Arias (2012, p. 46), “se basa en la obtención y análisis de datos provenientes de materiales impresos u otros tipos de documentos”. Asimismo, el nivel de investigación es descriptivo, selecciona una serie de cuestiones atinentes al

ejercicio del poder por las empresas privadas, y mide cada una de ellas independientemente, para así descubrir lo que se investiga, en torno a los límites del poder y los mecanismos para encauzarlo.

Así mismo, se evalúa críticamente cada uno de los estudios incluidos en la investigación, para presentar e interpretar los resultados obtenidos. De manera de obtener los hallazgos de nuestro estudio, que se exponen en este artículo (cfr. Universidad de Navarra, 2024).

RESULTADOS

En primer término, se ha observado cómo el ejercicio del poder por las empresas privadas implica una diversidad de modalidades, tanto en el interior de la organización como hacia el exterior, con respecto a las cuales se ha estudiado el impacto que tienen en el desarrollo de la propia empresa, así como en el progreso de la sociedad.

Por otra parte, resulta fundamental el análisis de los efectos que tiene el ejercicio de estos poderes privados, con respecto a su interrelación con el poder del Estado o poder público, para poder delinear los mecanismos que permitan encauzar tales poderes empresariales, en la búsqueda de un equilibrio de los distintos poderes teniendo por norte el beneficio de la sociedad.

1. Precisar el sentido y alcance del ejercicio del poder por las organizaciones empresariales.

En el ámbito de las organizaciones empresariales y el desarrollo regional, tiene un papel destacado el tema del poder y la influencia de los actores económicos, sobre todo para comprender el rol que desempeñan las élites en esta materia. De allí que resulte fundamental determinar el sentido y alcance del poder como instrumento de las empresas, para configurar organizaciones sólidas que contribuyan al desarrollo del Estado, y evitar que este caiga en el dramático campo de la depredación.

El poder como instrumento

Mucho se ha escrito sobre lo que es el poder, sobre todo en el ámbito de la filosofía, la sociología, las ciencias políticas y el derecho. Y cabe destacar una obra fundamental escrita por De Jouvenel, *Sobre el Poder* (1998), donde nos presenta un estudio del poder, con fundamento en la historia de la humanidad, en el cual resalta su naturaleza y se refiere a la dialéctica del mando, cuando señala que:

La sociedad moderna ofrece el espectáculo de un inmenso aparato estatal, sistema complejo en sus controles materiales y morales, que orientan las acciones individuales y en torno al cual se organiza la existencia de los individuos... (omissis).

Si, finalmente, buscamos lo que la mueve, la voluntad que anima a este Poder, es claro que sobre él se ejercen numerosos impulsos que tienen su origen en diferentes núcleos de la sociedad. Estos impulsos chocan unos contra otros y se combinan sin cesar, adoptando en algunos momentos la forma de grandes olas que imprimen al conjunto una nueva dirección. En lugar de analizar esta diversidad, es cómodo consolidarla e integrarla en una voluntad, llamada general, o también la voluntad de la sociedad. Y así el Poder, que funciona como su instrumento, deberá haber sido formado por ella (De Jouvenel, 1998, pp. 77-78).

En tal sentido, el autor refiere que tal es la dependencia del poder respecto a la nación, que los juristas identifican al Estado con la nación: el Estado es la nación personificada. Y agrega:

Es una visión muy atractiva. Por desgracia, pasa por alto un fenómeno que se observa con demasiada frecuencia: el apoderamiento del aparato del Estado por una voluntad particular que se sirve de él para dominar a la sociedad y explotarla con fines egoístas.

El hecho de que el Poder pueda traicionar su razón de ser y su justo fin, apartarse en cierto modo de la sociedad para situarse por encima de ella como un cuerpo distinto y opresor, desmiente de plano la teoría de su identidad con la sociedad (De Jouvenel 1998, p. 78).

En ese interesante análisis que hace De Jouvenel, considera que “el poder, en su más pura esencia, es mando, un mando que existe por sí mismo” (p. 79). Y el principio del mando es la fuerza (p. 83). De allí, que al reconocer este autor la existencia de distintos tipos de poderes que coexisten en la sociedad, cuando habla de los numerosos impulsos que chocan unos con otros, se delinea el poder como un instrumento que implica mandar, y que por lo tanto busca imponerse a los demás, y

para ello ejerce fuerza. Se trata, por lo tanto, de un instrumento que permite ejercer ese mando por diferentes actores, y no solo por el Estado.

En este orden de ideas, nos encontramos con el poder visto como un instrumento, en el ámbito de las organizaciones empresariales, para lograr el cumplimiento de sus objetivos e influir en la sociedad. Y aquí destacan, entre tantas posiciones sobre el poder, el criterio sostenido por Max Weber y la visión de Michel Foucault, que en cierta medida parecen que se contraponen, más en nuestro sentir se complementan, o se interrelacionan, en sus explicaciones sobre la búsqueda de lograr ejercer la dominación y obtener la sujeción de los individuos.

Así, tenemos que para Max Weber el poder significa “la probabilidad de imponer la propia voluntad dentro una relación social, aun contra toda resistencia y cualquiera que sea el fundamento de esa probabilidad” (Weber, 1944, p. 85) De esta suerte:

Max Weber descompone el poder en dominación y disciplina. La dominación como la imposición de la voluntad de quien manda sobre la voluntad de otras personas, y la disciplina como un acto de generar normas por parte del dominante para obligar a que estas sean acatadas, es decir, la manifestación del poder ocurre a través de la jerarquía (Dávila, 2014, p 4).

Como se puede observar, aquí la distribución del poder es de arriba hacia abajo, en sentido vertical.

Cabe también destacar que, para Weber, en las empresas, el poder se delega a los gerentes y administradores y estos lo utilizan de forma consciente como un elemento de la ideología administrativa para obtener apoyos, con el fin de lograr objetivos propuestos dentro de su gestión. Así, las jerarquías son manifestaciones del poder, para lograr una organización racionalmente estructurada (Dávila, 2014, p. 5). En este ámbito, cobra importancia la burocracia, como la organización necesaria para ejercer el poder, de manera vertical.

Por su parte, Foucault (2007, p. 112) considera que:

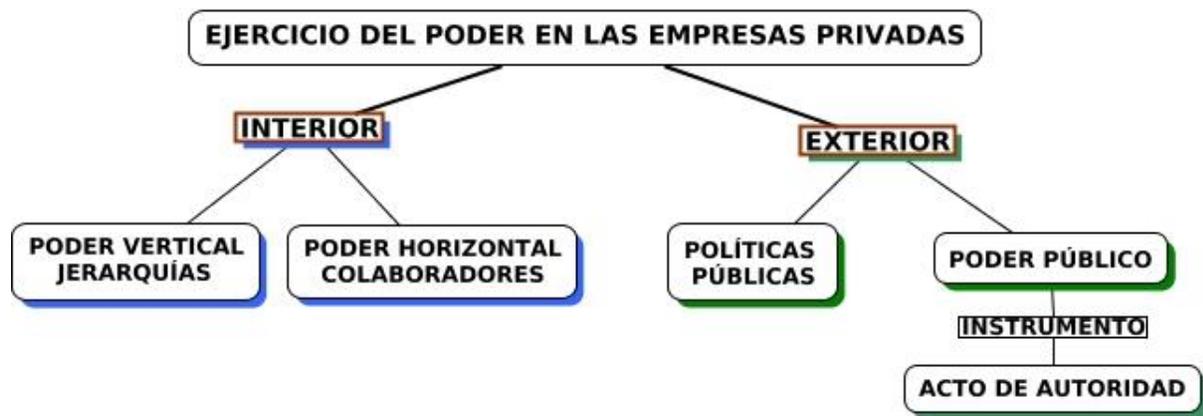
Por poder hay que comprender la multiplicidad de relaciones de fuerza inmanentes y propias del dominio que se ejerce y que son constitutivas de

su organización; el juego que por medio de luchas y enfrentamientos incesantes las transforma, las refuerza, las invierte; los apoyos de dichas relaciones de fuerza que encuentran unas en las otras, la forma de cadena o sistema”.

Esa *transversalidad del poder*, la pone de manifiesto Foucault cuando señala que el poder atraviesa todas las estructuras sociales, incluyendo las del conocimiento. Y además la resistencia es un elemento característico en esta concepción de poder que tiene Foucault (cfr. García, 2009, p. 71). En efecto, el ejercicio del poder implica una resistencia al mismo, aunque el individuo termine sometándose.

Hay que alzaprimar la doble faceta del poder que plantea este autor, pues como destaca Dávila (2014, p 7) “en un primer acercamiento hacia el concepto de poder en Foucault tendríamos que afirmar que el poder es en esencia lo que reprime, es el acto de someter, pero también fascina, inmoviliza, ata”. El poder actúa por medio de mecanismos como la ideología y la represión, como estrategias (cfr. Dávila, 2014, pp. 7 y 8). Aquí se describe cómo el individuo interioriza este sometimiento al poder, y pasa a ser sujeto de ese poder.

Como se ve, muchos son los mecanismos o dispositivos mediante los cuales se ejerce el poder, y el mismo lleva implícito el sometimiento de las personas a quien va dirigido por quien impone su mando. Es importante, por lo tanto, determinar las distintas modalidades como es ejercido el poder por el sector empresarial, para conocer los mecanismos que utiliza y cuáles pueden ser los límites para controlarlo. En tal sentido, observamos las siguientes modalidades indicadas en el cuadro, que a continuación se explicarán:.



Fuente: Elaboración propia

1.2. El ejercicio del poder en el interior de la empresa

Con respecto a la distribución del poder en la propia empresa, es necesario señalar, como ha puesto de relieve Álvarez (2011, p. 150), que:

En el ámbito de las organizaciones, el poder se comprende a partir de las relaciones tanto verticales (relaciones ascendentes, relaciones descendentes), relaciones entre jefes y subordinados, como horizontales, agentes de una misma área, dueños, socios, que en el interior de las organizaciones se ejercen.

Por consiguiente, “al considerar las organizaciones como sistemas funcionales, partimos de la premisa según la cual, estos sistemas se unen mediante relaciones de un poder que se ejerce y se acepta” (Álvarez, loc. cit.). Así, se observa, por un lado, una distribución piramidal del poder, de arriba hacia abajo; o de otro lado, se comparte en una estructura plana, de colaboración por el personal. Se distingue, como se observa, un ejercicio vertical u horizontal del poder, visto desde el interior de la empresa, tal como lo indicamos en los siguientes términos (Grisanti y Rangel, 2024, pp. 81 y 82):

El poder vertical en las organizaciones es aquel que se asocia a un puesto formal y se refiere a la capacidad para controlar recursos, información y la centralidad de la red organizacional; esta forma de poder vertical, se puede delegar en otros; aquí resulta fundamental la jerarquía entre los empleados. En cambio, el poder *horizontal* se da en circunstancias como la insustituibilidad individual o de la capacidad para el enfrentamiento a la

incertidumbre; a diferencia del vertical, no se puede delegar, es decir, es intransferible (Gómez y Peña, 2004).

De acuerdo con la distribución del poder dentro de la empresa, juega un papel fundamental la manera como es ejercido por la gerencia, puesto que existe un engranaje entre estos dos elementos fundamentales de la organización. Es así como el interés por estudiar el poder y la gerencia, advierten Bustamante et al. (2008), se basa en el reconocimiento de que los dos forman un eje que moviliza o paraliza la productividad de las organizaciones, y al respecto destacan que:

Podría decirse que la existencia de un equilibrio entre ellos, facilita el cumplimiento de la misión, en cuanto a logro de objetivos, planes, programas y proyectos. Es importante que la gestión en la organización se dé bajo una distribución equitativa del poder, por cuanto esto incide en la mejora y la trascendencia de sus resultados. El actuar de esta manera conduce hacia la asociatividad, la cual tiene que ver con la capacidad de generar formas de cooperación y de sinergias permanentes. La organización donde prevalezca un clima de armonía caracterizado por el trabajo cooperativo, de suma de esfuerzos, estará abierto a la búsqueda constante del cambio, de la creatividad y de la innovación de la organización en su conjunto. (p. 5)

Obviamente –continúan los citados autores–, “cuando se generan situaciones de esta naturaleza, la búsqueda del equilibrio y la armonía organizacional no es fácil”, pero destacan sabiamente que “sin embargo, todo gerente debe ser incansable en la búsqueda de metodologías que induzcan el desarrollo de procesos para la mejora continua, y la generación de sinergias en su organización”. Por consiguiente, es innegable el rol de líder que debe asumir el gerente, para buscar ese equilibrio necesario entre los directivos de la empresa y los demás empleados, de manera que logre empoderar a cada uno en la importancia de las funciones que desempeñan, y la necesaria interrelación de todo el personal de la organización para el buen funcionamiento de la misma.

Por ello, los citados autores concluyen que el poder no ha de ser el factor perturbador para cumplir con la responsabilidad y el compromiso que le corresponde. En tal sentido, ponen de relieve que:

La calidad de gestión se evaluará, por el incremento de la participación de sus miembros, por la mejora de la imagen corporativa. Pudiera decirse que el buen uso del poder se manifiesta en la capacidad para alimentar el sentido de filiación, donde se evidencie implícita y explícitamente la conveniencia de combinar una arraigada identidad corporativa con una capacidad gerencial y técnica; obviamente que la relación gerencia y poder, bien vista, está dada por el desarrollo deontológico que guarda relación con el desarrollo de conductas marcadas por los deberes frente a la organización y al entorno (Bustamante et al., p. 5).

Resulta claro que, en el interior de la empresa, es fundamental una adecuada distribución del poder, que permita un equilibrio del mismo, para el logro de los objetivos de la organización. Con esta armonía, se obtiene un exitoso desempeño empresarial, en el cual todos colaboran, como actores comprometidos y esenciales para ese buen funcionamiento.

1.3. El ejercicio del poder con efectos en la sociedad

En el ámbito de las Ciencias Administrativas y Gerenciales, lo relativo a la expansión del poder al exterior de la empresa privada, se ha tratado desde el punto de vista del impacto que tiene en la comunidad, en lo atinente a la influencia en las políticas públicas, y también mediante la gestión de servicios públicos, para lo cual le han sido delegadas potestades públicas. Es la primera modalidad la que pone de manifiesto la fuerza que pueden ejercer las élites empresariales sobre los gobernantes de turno, y la necesidad de que tales poderes sean limitados por el mismo sector empresarial, para conseguir en lo posible que no solo las grandes empresas, sino las medianas y pequeñas empresas, sean partícipes de las políticas públicas y colaboren con el desarrollo regional.

2. Modalidades del ejercicio externo del poder por la empresa privada

2.1. El ejercicio del poder para influir en las políticas públicas

No cabe duda de que las élites económicas, que integran los dueños de las grandes empresas de un país, representadas por familias emblemáticas, tienen una influencia decisiva en los destinos del gobierno, tanto para llegar al poder como para mantenerse. Aquí resulta fundamental el tipo de alianzas que construyen, porque son las que van a

incidir en el desarrollo regional, siempre y cuando se trate de élites desarrollistas y no depredadoras.

En efecto, como ha puesto de relieve Ortiz (2005, p 33), los gobiernos no actúan de forma neutra, generan alianzas con las “élites económicas” para el beneficio del desarrollo regional y gobernanza. Como lo ha indicado de manera diáfana Rivera (2008), el estado desarrollista mantiene una alianza implícita o explícita con el sector capitalista para inversión social e infraestructura, que permite el crecimiento económico y gobernanza; el depredador, provoca un comportamiento restrictivo, egoísta, tratando de ver únicamente por maximizar ingresos de una élite por encima del bien común. Vemos entonces como las mencionadas élites conforman un grupo hegemónico, conocido como “camarillas”, que son una minoría pero que tienen gran influencia en el ejercicio del poder del Estado.

En este orden de ideas, destaca la posición de Lara-Enríquez y Olvera-Willes (2023, p17), quienes señalan que la debilidad institucional ante el poder de las camarillas provoca que las políticas públicas sean depredadoras, generando una sensación de un gremio empresarial pasivo, coludido, incluso alineado a los intereses de grupos ligados al poder público. La evidencia empírica demuestra que el fortalecimiento institucional del organismo debe estar basado en la formalidad y la construcción de organización con la característica de que los líderes construyan un organismo como un instrumento de la visión empresarial que se traduzca en desarrollo regional y no en una entidad política (*ibidem*). Por consiguiente, la barrera de contención para que no se implante una élite depredadora, es un grupo empresarial fuerte, que cuente con líderes destacados, que logren un equilibrio en el ejercicio del poder y permitan que se configure una élite desarrollista, para el bien común.

No hay que perder de vista el *modus operandi* de las élites empresariales que buscan la captura del Estado, a través de lo que se ha llamado “puertas giratorias”, y de este modo tener una presencia más activa en la aplicación de las políticas públicas. Este mecanismo de actuación puede ser utilizado también para el desarrollo social, por su papel como facilitadores de puentes, recursos, y decisiones que permiten una política

económica nacional, coordinada entre distintos actores económicos (Useem, 1984), como lo ha señalado De Ancos (2022). Esto pone en evidencia que el poder será positivo o negativo, según cómo se ejerza y la finalidad del mismo, por parte de las élites empresariales.

2.2. El ejercicio del poder público

A su vez, como lo hemos destacado (Grisanti y Rangel, 2024, pp. 82-84), nos encontramos con empresas privadas que ejercen potestades del Estado porque gestionan un servicio público. Se trata, en este caso, del ejercicio del Poder Público, el cual –en principio– es monopolio del Estado. Por lo tanto, nos ubicamos aquí en un escenario diferente, ya no en el interior de la empresa para observar cómo se ejerce el poder, ni tampoco en su exterior para determinar el impacto del mismo en materia de políticas públicas, sino que aquí estamos en el terreno del ejercicio de potestades dirigidas a satisfacer necesidades colectivas, a través de la prestación de servicios públicos, lo cual lleva aparejadas prerrogativas de poder público, y esto significa la intromisión de los particulares, de la empresa privada, en un ámbito que es propio del Estado.

Como expone Vernis (2005), “para reflexionar acerca de la articulación entre lo público y lo privado en Iberoamérica, hay que partir de la premisa de que la relación entre ambas esferas, en cada época de la historia de nuestros países, ha contribuido a dibujar el modelo estatal dominante” (p. 1). En tal sentido, según plantea el citado autor, es importante que Iberoamérica encuentre su propio modelo de asociación entre administraciones públicas y organizaciones privadas, dentro del movimiento global de colaboración entre estos sectores. En efecto, es necesario alzaprimar que, para atender las necesidades colectivas, el sector empresarial debe participar en la realización de muchas tareas que tiene atribuida el Estado, pero que este no puede cumplirlas con eficiencia solamente a través de los organismos públicos competentes. Se requiere, sin vuelta de hoja, de esta colaboración entre las organizaciones privadas y el Estado.

Al mismo tiempo, es necesario aprender de los modelos de relacionarse procedentes de culturas y tradiciones administrativas diferentes. Vernis (2005, p. 1) propone “un modelo basado en una idea de sociedad en relación, donde existen *múltiples actores que deben considerarse*, los cuales deben *corresponsabilizarse* de la búsqueda y puesta en marcha de soluciones a los retos de nuestras sociedades actuales”. En nuestro país, podemos destacar el papel de la empresa privada que se involucra en la gestión de servicios públicos, para atender las necesidades de la sociedad, en materia de transporte, educación, salud, telecomunicaciones, y lograr una prestación eficiente de tales servicios.

Es así como “la dicotomía público-privado ha llevado, históricamente, a identificar lo público con el Estado y lo privado con la sociedad civil” (Vernis, 2005, p. 1). “El Estado es necesario, pero no el lugar sagrado monopolizador de lo universal, que lo público no se identifica con lo político y que la sociedad civil encierra de hecho y de derecho un fuerte potencial de universalismo y solidaridad” (Cortina, 1993, p 150). Es así como las empresas privadas han tomado protagonismo, dentro del ámbito del poder público, al delegarles por vía legislativa potestades públicas con la finalidad de cumplir cometidos del Estado, cuando asumen la gestión de actividades tendentes a satisfacer necesidades colectivas.

En este campo, nos encontramos con un cambio de paradigma, al existir organizaciones privadas que prestan servicios públicos y ejercen potestades públicas, lo cual viene a romper esa dicotomía tradicional antes referida (Grisanti y Rangel, 2024, pp. 83-84).

Así las cosas, debido a la prestación de servicios públicos por parte de empresas privadas, es que ha surgido en el mundo jurídico la figura de las potestades públicas del sector privado, que se concreta en la emisión de actos administrativos (*actos de autoridad*) o en conductas u omisiones, que pueden ser atacados por los usuarios ante la vía jurisdiccional administrativa.

Sobre estas figuras jurídicas, que nacen del ejercicio del Poder Público por parte de empresas privadas, en la gestión de servicios públicos, existe una importante

bibliografía a nivel nacional e internacional, en la cual se analiza el impacto que ha tenido el control de las actuaciones de esas organizaciones ante los tribunales contenciosos administrativos (Grisanti, 2018).

En este ámbito se examina, fundamentalmente, si los actos, las conductas u omisiones de la empresa privada son contrarios al Derecho Público, que regula el ejercicio de las potestades que se les ha atribuido para la gestión del servicio público. Es decir, se lleva a la empresa privada al campo jurisdiccional donde se juzga a la Administración Pública, al Estado (Grisanti, y Rangel, 2024, p. 85).

DISCUSIÓN

Una vez analizados los distintos resultados de la investigación, en cuanto a las distintas modalidades del ejercicio del poder por parte de las empresas privadas, y sus efectos hacia la sociedad, se ha observado que estos pueden ser positivos o negativos, según se haya encauzado el poder. Esto es, los efectos serán positivos si se ha tenido por norte lograr un Estado desarrollista y el respeto de los derechos de los ciudadanos, a quienes se dirige ese poder privado. Pero, por el contrario, serán negativos los efectos del ejercicio del poder por el sector empresarial cuando haya privado el interés económico de las elites empresariales, en desmedro del interés público, y se haya apostado por un Estado depredador. Y también serán negativos los efectos, cuando las potestades públicas delegadas a las organizaciones privadas que gestionan un servicio público sean ejercidas en contra de los derechos e intereses de los usuarios.

Por consiguiente, la discusión de este trabajo se centra en los límites de los poderes que las mismas empresas privadas deben ir estableciendo, a través de un sistema de pesos y contrapesos (para que el poder detenga al poder), mediante mecanismos delineados en el ámbito de las Ciencias Administrativas y Gerenciales.

3. Límites al ejercicio del poder.

3.1. El sistema de pesos y contrapesos (Montesquieu).

No cabe duda de que el poder es un tema que fascina, porque en principio a todos nos gusta ejercer el poder. Nada mejor que dar una orden, una instrucción, y que esta sea cumplida por sus destinatarios. Ahora bien, el primer cuestionamiento que se hace es si el poder, visto como instrumento usado en la sociedad para la dominación o el mando, es bueno o malo. Pues, realmente, todo depende del fin con el que se utilice, ya que se puede usar tanto para grandes obras, como para las peores arbitrariedades. Ahora bien, lo que sí muchos han reconocido es que el poder tiene una influencia sobre la persona que lo ejerce, y de cierto modo la cambia; de allí la célebre cita de Lord Acton, “el poder tiende a corromper, el poder absoluto corrompe absolutamente”. Así mismo, Montesquieu ha puesto de relieve que, a falta de límites legales, el poder tiende a acumularse en forma absoluta.

Por lo tanto, en esta materia del ejercicio del poder, resulta fundamental la distribución del poder y sus límites, para que haya un sistema de pesos y contrapesos –como bien lo postuló Montesquieu en su célebre principio de la separación de poderes– de modo que se pueda evitar el acaparamiento del poder, que desemboque en una tiranía o en el beneficio de pocos, en desmedro de la mayoría de la población.

Si bien se atribuye al filósofo inglés Locke el principio político de separar el poder ejecutivo del parlamentario, como manera de evitar el absolutismo del rey, se debe al pensador Montesquieu el desarrollo del principio de la separación de poderes y la formulación del sistema de pesos y contrapesos (checks and balances), para poder limitar el ejercicio del poder.

Como lo ha destacado González (2017, p 6), la teoría tripartita tradicional planteada por Montesquieu (Ejecutivo, Legislativo y Judicial) que se conserva hasta la actualidad, es parte de la ingeniería constitucional de un Estado de Derecho, indistintamente que este sea social o liberal. Concomitante a ello surge la idea del control, “para que no se pueda abusar del poder es preciso que, el poder frene al poder”; es por ello que según Araya Olmos (2009): “Montesquieu (...) aquilató la teoría de los frenos y contrapesos, autocontrol simultáneo entre los poderes políticos”. Como fundamento para la

separación de poderes y en los “pesos y contrapesos” está la libertad política (Fuentes, 2011). El concepto de libertad que acuña Montesquieu hace alusión a que el individuo pueda vivir seguro frente a los ataques ya sea de otros Estados o de los monarcas (García Macho, 1986), según destaca González (2017, loc cit).

Ahora bien, en el ámbito de las Ciencias Administrativas y Gerenciales, estos principios políticos pueden ser extrapolados al sector empresarial privado, para que los mismos sean aplicados en el sentido de determinar cuáles pueden ser los límites para el ejercicio del poder, por parte de los distintos actores empresariales; fundamentalmente para frenar el ejercicio desmedido por las élites empresariales y los actores políticos del momento, que buscan sus intereses particulares, y de esta suerte lograr que las políticas públicas se dirijan hacia el desarrollo regional y una buena gobernanza.

Cabe la pregunta de cómo lograr la aplicación de estos principios en el mundo empresarial, sin que exista una regulación legal de tales límites, como se ha venido estableciendo en los distintos sistemas jurídicos en el sector público. La propuesta es lograr que sean las mismas organizaciones privadas las que vayan delineando estos límites, a través de la implementación de mecanismos o dispositivos (siguiendo las enseñanzas de Foucault), que permitan imponer controles al ejercicio del poder por las élites económicas, mediante el “empoderamiento” de todos los actores empresariales, en especial las pequeñas y medianas empresas, ocupando los espacios que le han dejado ocupar a las grandes empresas.

Nos referimos a la aplicación de los preindicados principios políticos, en cuanto a la modalidad del ejercicio externo del poder por las empresas privadas que influyen en las políticas públicas. Porque, en lo que atañe al ejercicio interno del poder, el mismo se distribuye y controla a través de los principios que se ha desarrollado de manera magistral en las Ciencias Administrativas y Gerenciales, iniciando por los aportes de Fayol, seguido por autores muy calificados en este ámbito.

Y, en cuanto al ejercicio externo del poder por la empresa privada que involucra el ejercicio del Poder Público, cuando gestiona un servicio público, el mismo estaría sometido a los mismos límites previstos en el ordenamiento jurídico para controlar el

poder del Estado. Aun cuando aquí la formación de los gerentes de este tipo de empresas es un elemento asaz importante para garantizar el idóneo ejercicio de las potestades públicas delegadas, lo cual sería un mecanismo de contrapeso, que desarrollaremos más adelante.

La novedad del planteamiento que presentamos en este artículo es determinar cómo los mismos actores empresariales, a través de los mecanismos propios de la actuación de las organizaciones privadas en el acontecer socioeconómico, puedan ir aplicando esos principios de limitación del poder, del sistema de pesos y contrapesos, que permitan que exista un equilibrio en el ejercicio del poder. Y de esta suerte, evitar que predomine la influencia por parte de las élites empresariales en el rumbo del Estado, para satisfacer sus intereses particulares; sino que, por el contrario, se pueda contribuir en la construcción de un estado desarrollista, con la participación activa de todo el sector empresarial privado.

La aplicación de los mencionados principios para controlar el ejercicio de los poderes privados es una idea que tomé del jurista Ferrajoli (2002, p 106 y *passim*), quien habla de los poderes salvajes y que la desarrolla en el campo del Derecho, a través de la figura del garantismo frente al poder, consagrado en normas legales. Así este autor se refiere, dentro de los poderes extrajurídicos, a un género de potestades, menos regladas, que se desarrollan en la vida civil y económica: de las relaciones comerciales, de las dependencias y clientelas políticas a las diversas sujeciones y opresiones económicas, hasta las formas de poder y de relaciones abiertamente criminales. Habla en este sentido de formas de poder salvaje. Y al respecto considera que estos poderes producen las que llama desigualdades sociales o sustanciales, puesto que son tendencialmente ilimitados.

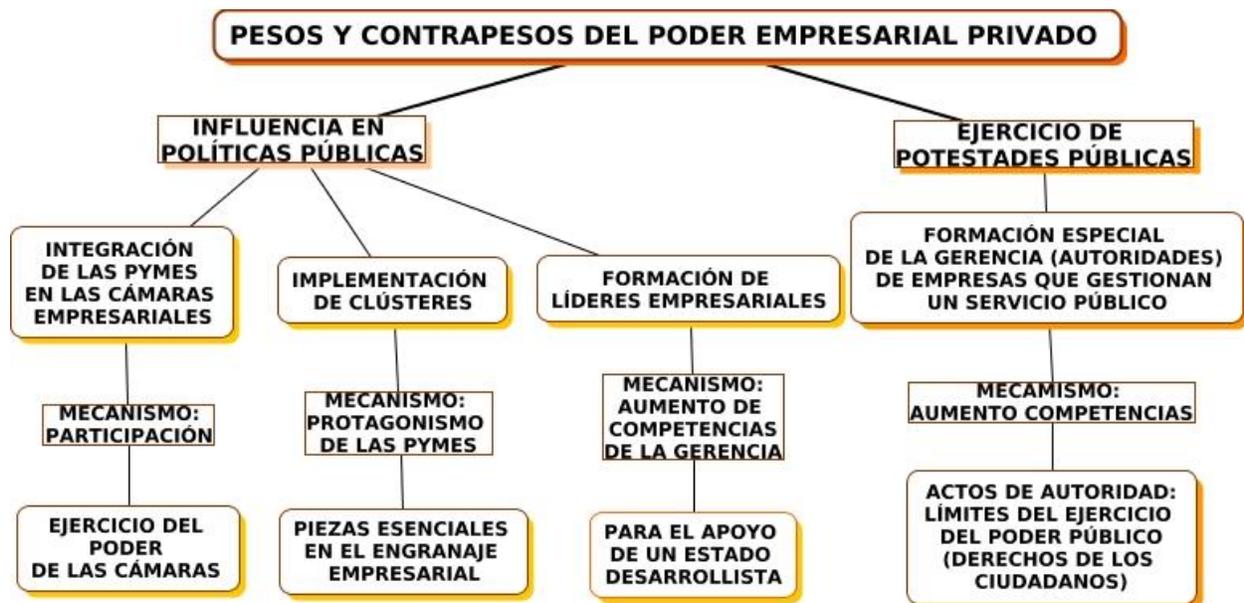
Por eso propugna Ferrajoli (2002, p 107) que también para los poderes privados vale la tesis, enunciada por Montesquieu para los poderes públicos, de que, a falta de límites legales, el poder tiende a acumularse en formas absolutas.

En tal sentido, este autor plantea fijar los límites a estos poderes privados en su teoría del garantismo, y considera que no existe ninguna razón para que los poderes

privados, al igual que los poderes públicos, no estén sujetos a la ley y subordinados al respeto y a la satisfacción de los derechos fundamentales. En otras palabras, también los poderes privados están sujetos a la carga de justificación y de legitimación, tanto formal como sustancial (Ferrajoli, 2011, pp. 36 y 95).

Ahora bien, la idea de Ferrajoli la he extrapolado a las Ciencias Administrativas y Gerenciales, para que sea en este ámbito donde se definan los mecanismos cónsonos para establecer ese sistema de pesos y contrapesos, por los propios actores empresariales, que permitan limitar el ejercicio del poder, y lograr un equilibrio en favor del desarrollo regional. Así como también para garantizar el respeto de los derechos de los usuarios por parte de aquellas organizaciones privadas que gestionan un servicio público y ejercen, por ende, potestades públicas.

En tal sentido, con los aportes que han sido extraídos de los distintos autores consultados en el ámbito empresarial, que de seguidas se indicarán, presento los mecanismos que pueden servir para encauzar los poderes privados, y aplicar de este modo el mencionado principio político.



Fuente: Elaboración propia

3.2. El papel de las cámaras y la participación de las PYMES

Al realizar el análisis del poder y los actores empresariales, es menester mencionar el papel de las cámaras de industriales, por la influencia que pueden tener en materia de políticas públicas. Al respecto, Nercesian (2023) ha sostenido que en el Estado los gobiernos y las élites pueden tener sus propios objetivos y formular políticas basadas en sus ideas, pero destaca – como uno de los mecanismos de presión por parte de las élites– la ejercida mediante la actividad empresarial colectiva. Y aquí observamos que se reconoce la figura de las cámaras como mecanismo para ejercer el poder privado. En tal sentido, como destaca la citada autora, estas cámaras “son un factor fundamental de posicionamiento en el espacio, donde intentan anteponer el interés general del empresariado para manifestar sus posicionamientos (Nercesian, 2023, p 4).

Por su parte, Lara-Enríquez et al (2020, p. 2) han descrito cómo las organizaciones empresariales han adoptado mecanismos que les permiten estar cerca de la clase gobernante, de las decisiones políticas y económicas, En ese sentido, destacan que el ejercicio del poder e influencia en estas organizaciones “no sólo está representado por intereses de corte personal o estrictamente económicos, sino que se conjugan, a la vez, intereses políticos y de grupo”.

A su vez, Tirado (2006, pp 200-201) ha puesto de relieve como en México, una Confederación (CONCAMIN o Confederación de Cámaras Industriales), reúne una multiplicidad de grandes y pequeñas cámaras de industriales, regionales y nacionales, donde cada una de ellas puede verse como una organización que tiene un arreglo de poder interno, en el que se procesan las preferencias de sus afiliados, para hacerlas llegar a la Confederación o directamente al gobierno, a fin de incidir en la elaboración de las políticas.

Ahora bien, como destaca el citado autor, la participación empresarial en la vida camaral es muy diferenciada. Es más alta la participación de los grandes empresarios, quienes siempre están afiliados, y están presentes, aunque sea mediante representantes, y además son los que hacen las aportaciones económicas extraordinarias que tan importantes resultan para las organizaciones, prestan asesoría

a través de sus departamentos especializados y, lo más importa, gozan de un “derecho de picaporte” que les permite tratar directamente sus problemas particulares con las máximas autoridades. Contrastantemente, la presencia general de los micro y pequeños industriales en la vida camaral es muy pobre, porque son pasivos o, dicho con mayor propiedad, son ausentistas; muchos de ellos ni siquiera se inscriben, ni pagan cuotas y un gran número de los inscritos rara vez acude a ella (Tirado, 2006, pp 208-209).

Por lo tanto, el estudio *in commento* pone en evidencia el papel que desempeñan las cámaras en el ejercicio del poder, pero a su vez, la influencia que tienen los grandes empresarios dentro de las cámaras, y cómo se utilizan para finalidades de este sector económico.

Y de esta suerte se observa como las élites empresariales pueden dominar el ámbito de las cámaras industriales, siempre y cuando el resto de las empresas se mantengan al margen o ausentes de las mismas. De allí, que es fundamental la participación de los empresarios de medianas y pequeñas industrias en las cámaras industriales y comerciales, para tener una influencia mayor en el ejercicio del poder que tienen estas organizaciones.

Es importante, por lo tanto, el empoderamiento de este tipo de organizaciones, las PYMES, que son muy numerosas en el sector empresarial. En efecto, es fundamental la unión y la presencia de las medianas y pequeñas empresas en las cámaras industriales y comerciales, para hacer oír su voz e incidir de manera positiva en las políticas públicas, dirigidas al desarrollo económico. Todo ello con la finalidad de que también estos empresarios sean actores importantes, y constituyan un mecanismo para controlar el ejercicio del poder por parte de las élites económicas, que se ven representadas por las grandes empresas que siempre participan en estas cámaras.

En nuestro país, es ineludible hacer referencia a Fedecámaras, la Federación de Cámaras y Asociaciones de Comercio y Producción de Venezuela, fundada en 1944 como una asociación civil sin fines de lucro, formada por entidades económicas gremiales privadas. Esta institución siempre ha tenido una influencia notoria en las

políticas públicas del país, y en los actuales momentos es menester destacar las acciones de esta Federación tendentes a fortalecer y repotenciar al debilitado sector empresarial del país. Así lo ha indicado López (2021, p 7):

En 2020 se vio a Fedecámaras desarrollar actividades públicas para debatir la situación de los distintos sectores económicos, así como para elaborar propuestas capaces de superar la postración de la actividad productiva. Han creado alianzas con la CAF-Banco de Desarrollo de América Latina para asesorías y apoyos financieros. También han hecho contactos con Cecosesola (Central de Cooperativas de Servicios Sociales de Lara), Grupo Cesap y Sinergia, organizaciones de desarrollo comunitario, y forman parte del llamado Diálogo Social y del Foro Cívico.

Dentro de los estudios efectuados por Fedecámaras para el fomento de la actividad productiva y comercial de Venezuela, es preciso destacar los que abogan por las pequeñas y medianas empresas (PYMES). Al respecto, se puede citar la obra que desarrolla el plan para reconstruir el aparato productivo de Venezuela (Fedecámaras, 2019), en la cual se pone énfasis en el papel del financiamiento para las pequeñas y medianas empresas (PYMES), y el acceso oportuno al crédito, para lo que ha habido muchas dificultades (Mejía y López, 2019, p 169).

Además del aspecto del financiamiento a las PYMES, para reactivar este importante sector productivo, ha resonado la importancia de brindar una asistencia integral a estas empresas, para actualizar la formación gerencial y la tecnología, de modo que puedan participar en el desarrollo estratégico de la economía nacional. Como lo han sostenido Rodríguez y González (2019, p 271), quienes exponen:

En la actualidad el tejido productivo, y en particular la PYME en Venezuela, muestran severas carencias en gerencia y organización, un marcado rezago tecnológico, y un entorno que les limita. Frente a la necesidad de adelantar programas de apoyo a las PYME, se hace indispensable incluir entonces acciones decididas que apunten a eliminar estas debilidades, implantando programas que les permitan definir su planificación y gestión estratégica, racionalizar los procesos, optimizando las inversiones en el sector y la recuperación de las mismas.

Como se ve, en nuestro país se reconoce sobremedida el papel crucial que tienen las PYMES para remontar esta coyuntura socioeconómica, con un fortalecimiento de las mismas, para lo cual se requiere el apoyo efectivo de Fedecámaras, así como políticas gubernamentales que las incentiven. En efecto, luego de realizado el diagnóstico de la situación actual de las PYMES y formuladas las propuestas para la reactivación empresarial del país, a las que se han hecho referencia (Fedecámaras, 2019), resulta insoslayable un plan de acción para que se materialicen tales propuestas. Para ello, las PYMES deben ocupar un papel protagónico en las distintas cámaras empresariales, con la finalidad de reclamar este apoyo y, a su vez, participar en las políticas públicas.

3.3. La implementación de los clústeres como herramientas para el desarrollo regional

Al estudiar el tema de los clústeres y su influencia en el desarrollo regional, se observa que una pieza fundamental (una hélice de esta figura) está representada por las organizaciones empresariales, por el sector privado; y que, en este modelo de cooperación de empresas, ellas se unen al sector público y al académico, con el propósito de promover la innovación y la productividad. Ahora bien, una faceta de esta unión de los empresarios con el gobierno, está en la injerencia que aquellos tienen en el ejercicio del poder del Estado y en las políticas públicas.

Aquí queremos traer a colación el planteamiento de Foucault sobre el poder, para comprender que no estamos ante el ejercicio de un único poder (el poder público o poder del Estado), sino que estamos ante una multiplicidad de poderes que son ejercidos por distintos actores, siendo uno de ellos las organizaciones empresariales. Porque, como sostenía Foucault (2007), *el poder no se posee, sino que se ejerce*, y esto resalta la *transversalidad del poder*, que atraviesa todas las estructuras de la sociedad.

Ahora bien, el poder del Estado es el poder supremo (el soberano), según lo establecen las constituciones modernas, y corresponde su ejercicio a los órganos de gobierno; pero es innegable que en su ejercicio participan los empresarios, a través de

su influencia económica, y configuran otro tipo de poderes que convive con el poder público (los poderes privados).

De esta suerte, en el caso de las organizaciones empresariales, el ejercicio del poder es una condición de contrapeso a las acciones del Estado, por lo que en esta materia juega un papel muy importante la figura de los clústeres, donde los poderes privados conviven con los públicos.

No cabe duda de que una de las figuras que más ha contribuido a la competitividad e innovación de las empresas ha sido la del clúster, que permite ante todo que se involucren en el engranaje de la cadena de producción, a las pequeñas y medianas industrias (PYMES), de modo tal que colaboran unas con otras en su proceso de producción y, a su vez, logran bajar los costos y ofrecer novedosos productos, de la mano de la tecnología y una adecuada asesoría.

En tal sentido, en estudios realizados sobre los distintos tipos de colaboración empresarial para PYMES, se ha destacado el clúster como un complejo integrado, cuyo dinamismo se caracteriza por la retroalimentación constante, corresponsable y colaborativa en la identificación y mejoramiento de las condiciones económicas, ambientales y sociales, materializando el principio de gobernanza como un círculo virtuoso generador de innovación (Garzón-Posada et al, 2022, p 219)

Como bien lo ha señalado Benko (2006), las investigaciones sobre las aglomeraciones empresariales, que se realizan desde los años setenta en la línea de Marshall, se han diversificado creando vínculos con el desarrollo local, la gobernanza, el comercio internacional y las especificaciones territoriales; a su vez, influyen en los poderes públicos y promueven principalmente los polos tecnológicos y los sistemas productivos locales, constituyendo un fenómeno mundial, en este nuevo siglo (apud Capó-Vicedo, 2011, p. 61).

Actualmente, se han desarrollado mecanismos tecnológicos para un mejor funcionamiento de los clústeres, y cabe destacar la estructura en red, que permite una mayor participación de las PYMES en estas agrupaciones. Así, sostienen Noussan et

al, (2023) que, en el caso de los clústeres, mediante estas estructuras reticulares, el poder y la toma de decisiones se distribuyen de manera más horizontal y participativa, prevaleciendo el principio de heterarquía, cuestión que permite una mayor autonomía y empoderamiento de sus integrantes.

Ciertamente, en Latinoamérica se han venido dando con éxito el establecimiento de clústeres (etapa embrionaria), en los cuales las PYMES han jugado un papel fundamental; pero a su vez -de manera paradójica- han implicado una traba para su mantenimiento (y llegar a ser clústeres maduros), por los problemas estructurales de este tipo de empresas. Por lo que, para superar estos problemas, se ha propuesto seguir los modelos de países europeos que han sido exitosos, como los de Italia y Dinamarca, como advierte Capó-Vicedo (2011, p. 83), para lo cual resulta fundamental tener en cuenta la idiosincrasia de las PYMES latinas.

Es preciso traer a colación un reciente estudio sobre los modelos de asociatividad empresarial para las PYMES, de Jaramillo-Hernández et al (2024, p 16), en el cual se destaca la importancia de los clústeres, como estructuras que sirven para impulsar el desarrollo de la industria y la cadena productiva en la región, que se vinculan con universidades y centros de investigación, con lo cual buscan crear sinergias para bajar costos y mejorar la innovación y la competitividad.

De esta suerte, es fundamental que las PYMES trabajen bajo modelos de colaboración empresarial, que les permite fortalecerse y empoderarse en el ámbito económico nacional, y además les permite participar en la elaboración de las políticas públicas, como organizaciones importantes para el desarrollo regional.

Lo importante aquí es destacar que la participación y el sostenimiento de las pequeñas y medianas empresas en los clústeres constituyen también una forma de control del ejercicio del poder que ejercen las grandes empresas, para influir en las políticas públicas, porque van a constituir una parte fundamental de ese engranaje que representa la aglomeración de empresas, y su vinculación con el sector público y el académico. De allí que sea esencial el protagonismo de las PYMES en el establecimiento de los clústeres, y que contribuyan de esta forma con la competitividad

y la innovación, así como a servir de un mecanismo de pesos y contrapesos al poder de las élites económicas.

4. La importancia de la formación de la gerencia empresarial

Transitado este interesantísimo tema del ejercicio del poder por las empresas privadas, y la necesidad de establecer límites, aplicando un sistema de pesos y contrapesos, resulta fundamental el papel que tiene en esta materia la formación de los gerentes, en cuanto al conocimiento que deben manejar sobre el tratamiento y ejercicio del poder en el mundo empresarial. Esta importancia se plantea en dos aspectos:

4.1. En el ámbito del ejercicio del poder y sus límites

Hasta ahora, hemos observado, en el campo de las Ciencias Administrativas y Gerenciales, que el papel del gerente en el ejercicio del poder se ha abordado desde el interior de la empresa, en cuanto a la distribución del mismo y la manera de ejercerlo, a través de un efectivo liderazgo; así como a la estrecha relación que existe entre el poder y la ética, en la toma de decisiones. Y en lo relativo a la expansión del poder al exterior de la empresa, el mismo se ha tratado desde el punto de vista del impacto que tiene en la comunidad, en materia de responsabilidad social empresarial.

Mas, estimamos que un elemento fundamental para la aplicación del sistema de pesos y contrapesos para controlar el ejercicio del poder por el sector empresarial, lo constituye la idónea formación que deben tener los gerentes, para conocer lo que es el poder, su naturaleza y las modalidades de ejercicio, su proyección hacia el exterior de la empresa, para formar de esta suerte líderes empresariales que contribuyan al desarrollo regional, que su desempeño se proyecte hacia la sociedad.

Como lo hemos resaltado (Grisanti y Rangel, 2024, pp. 85), es necesario ubicarse en el papel de la gerencia de las empresas que prestan servicios públicos, en las cuales existe una delegación de potestades públicas; por lo que ha de tener una formación en el área del Derecho Público, en cuanto a la normativa que regula el ejercicio de funciones administrativas, y el respeto a los derechos y garantías de los usuarios. Así como la deben tener los funcionarios de la Administración Pública, en lo relativo a la

tramitación de los asuntos que sean planteados por los usuarios, y la toma de decisiones, mediante el seguimiento del procedimiento administrativo legalmente establecido.

Además, las actividades de estas empresas deben estar dirigidas a garantizar la continuidad, generalidad y eficiencia del servicio público, que son notas características de esta función administrativa.

Porque, de no ser así, los actos emitidos por estas empresas privadas para responder a las solicitudes de los usuarios podrían ser impugnados ante los tribunales administrativos, por contrariedad a Derecho, y las deficiencias, retardos u omisiones en la prestación de servicios públicos pudieran ser reclamados ante estos mismos tribunales (Grisanti y Rangel, 2024, loc cit).

Por consiguiente, la gerencia de este tipo de organizaciones privadas debe introyectar, en su formación, que el ejercicio de la función administrativa se encuentra jurídicamente limitada, al involucrar el ejercicio del poder público, en un sistema garantista que tiene por norte el respeto a los derechos de los ciudadanos, quienes son los usuarios de esos servicios públicos que prestan.

4.2. Para formar líderes empresariales que apoyen un Estado desarrollista

Así mismo, para limitar el ejercicio del poder por parte de las empresas privadas, a través de un sistema de pesos y contrapesos, es necesario resaltar la necesidad de los gerentes en tener una formación integral en esta materia, de cómo el poder de las organizaciones incide en las políticas públicas.

Al respecto, Lara-Enríquez y Olvera-Willes (2023, p 2), han estudiado el impacto del poder e influencia de los líderes empresariales en la política pública. El aporte de estos autores está en alzar la relación que existe entre las competencias de los líderes empresariales y su influencia en el desarrollo económico y gobernanza. En tal sentido, destacan que el poder está directamente relacionado con el liderazgo, tal como lo

asegura Krauter (2020), por lo que es clave determinar las competencias que deben tener los líderes para ejercerlo, y al respecto señalan que:

Por lo tanto, las características intrínsecas personales e institucionales de los líderes que determinan una mayor o menor influencia de las organizaciones son interlocución, sensibilidad política, formación técnica, visión del líder, carisma del líder. La importancia de contar con líderes empresariales con las competencias adecuadas para la gestión del poder, para influir positivamente en las políticas públicas de desarrollo económico y gobernanza, es clave. Si no hay competencias, no se institucionaliza la gestión y no se construye organización (Lara- Enríquez y Olvera-Willes, 2023, pp. 16 y 17).

En efecto, la formación de los gerentes es un elemento esencial de los líderes de estas empresas que influyen en las políticas públicas, porque va a ser un factor determinante en la forma de ejercer los poderes privados en este sector, con efectos beneficiosos para la comunidad.

Como destacan los citados autores, la falta de una entidad basada en competencias desalinea la estructura organizacional, lo cual a su vez propicia la falta de construcción de objetivos consensados en base a una visión estratégica; por lo que, ante la falta de los mismos, la organización se diluye por falta de resultados transversales en la comunidad empresarial (Lara-Enríquez y Olvera-Willes, 2023, p 17). De allí que resulta fundamental que los organismos empresariales fomenten las competencias de sus líderes, para fortalecer sus estructuras y de esta suerte influir en las políticas públicas de manera positiva, en beneficio del desarrollo socioeconómico nacional y regional.

En tal sentido, es necesario destacar una conclusión fundamental que han presentado Lara-Enríquez, E. y Willis A. (2023), en cuanto al modelo predictivo del poder y la influencia de la élite empresarial, quienes demuestran que “a mayores competencias de los líderes empresariales, mayor desarrollo económico y mayor gobernanza”. Esto es, en la medida en que se incremente el poder e influencia por parte de los líderes a través de las competencias, mayor desarrollo económico instrumentado a través de políticas públicas desarrollistas, reduciendo la dominación que pueda ejercer el estado y las camarillas aliadas al poder político, limitando las políticas públicas depredadoras que beneficien solo a un grupo (*ibidem*, p 18).

Por lo tanto, el incremento de competencias es otro mecanismo, dentro del sistema de pesos y contrapesos a los poderes privados, que involucra directamente a los gerentes de las organizaciones, a sus líderes empresariales.

CONCLUSIONES

Una vez trazados los objetivos de este artículo, y efectuada la investigación para dilucidarlos, consideramos que sí resulta viable aplicar el principio político del sistema de pesos y contrapesos (*checks and balances*) para controlar el poder que ejercen las empresas privadas, en el caso de las que tienen atribuidas potestades públicas al prestar un servicio público, y con el fin de limitar la influencia de las élites empresariales para beneficio de sus propios intereses y lograr el desarrollo regional, mediante la aplicación de políticas públicas en beneficio del bien común.

La idea del garantismo frente a los poderes de las organizaciones privadas, siguiendo las ideas del jurista Ferrajoli, y la aplicación del principio de separación de poderes de Montesquieu, permiten poner de relieve que todo poder, no solo el del Estado, debe estar limitado y a su vez existir una serie de mecanismos que permitan ejercer contrapesos a este tipo de poderes privados.

En tal sentido, resulta esencial tener claros los límites del ejercicio del poder por la empresa privada, mediante varios mecanismos, entre los cuales planteamos: el adecuado funcionamiento de las cámaras empresariales, con la participación de las pequeñas y medianas empresas (PYMES), para hacer frente a las élites económicas; la implementación de los clústeres como herramientas para el desarrollo regional, en el cual las PYMES tengan un papel protagónico en ese engranaje empresarial. Y *last but not least*, resaltar la importancia de la formación de la gerencia empresarial, en el ámbito del ejercicio del poder y sus límites, cuando se trata de empresas que prestan servicios públicos; y en lo que respecta al impacto de las organizaciones privadas en las políticas públicas, para formar líderes empresariales que apoyen a un Estado desarrollista.

Son todos estos mecanismos para frenar el poder privado, que emergen de las Ciencias Administrativas y Gerenciales, las cuales han ido delineando su importancia

para frenar el poder empresarial. Y de esta suerte se busca lograr un equilibrio en el ejercicio del poder, mediante una real distribución del mismo entre todos los actores.

Por lo que, en consecuencia, consideramos aplicable el principio político de pesos y contrapesos, o frenos y contrapesos (*checks and balances*) para fijar los límites para el ejercicio del poder por las organizaciones privadas, que hemos planteado como objeto de esta investigación. Y es preciso alzaprimar el papel fundamental que desempeña la gerencia de las empresas privadas en la aplicación del referido principio, para lo cual es impermisible que cuenten con una sólida formación en torno al tema de los poderes públicos y privados.

REFERENCIAS

- Álvarez, S. (2011). El poder y las relaciones de poder en las organizaciones. Algunas aproximaciones teóricas desde las perspectivas de Michel Foucault, Pierre Bourdieu y Max Weber. *Gestión Social*, 4(1),145-161. https://www.ses.unam.mx/docencia/2019/Alvarez2010_EIPoderYLasRelacionesDePoder.pdf
- Arias, F. (2012). El proyecto de investigación. Introducción a la metodología científica (6ª ed.). Editorial Episteme.
- Botero, A. (2016). Sobre el uso de la bibliografía en la investigación jurídica. *Revista Pensamiento Jurídico*, 43, 475-504. <https://revistas.unal.edu.co/index.php/peju/article/view/60774>.
- Bustamante, S., Pérez, I. y Maldonado, M. (2008). El poder y la gerencia en las organizaciones, un análisis crítico sobre la diversidad de su concepción. *Revista Venezolana de Gerencia*,13(42) http://ve.scielo.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1315-99842008000200007
- Capó-Vicedo, J. (2011), Análisis del ciclo de vida y las políticas de desarrollo de los clústers de empresas, *Revista Latinoamericana de Estudios Urbanos y Regionales*, vol.37, no.110, pp. 59-87, <http://dx.doi.org/10.4067/S0250-71612011000100003>
- Cortina, A. (1993), *Ética aplicada y democracia radical*. Tecnos.
- Dávila, J. (2014), El concepto de poder en las organizaciones: bases analíticas, Universidad EAFIT, Repositorio Institucional, <https://repository.eafit.edu.co/handle/10784/2953>

- De Ancos, R. (2022), La gran transformación del poder económico: puertas giratorias, capital y consejeros en la red de empresas españolas cotizadas, *Revista Española de Sociología (RES)*, doi: [10.22325/fes/res.2023.157](https://doi.org/10.22325/fes/res.2023.157)
- De Jouvenel, B. (1998), *Sobre el poder: Historia natural de su crecimiento*, Unión Editorial, https://www.elcato.org/bibliotecadelalibertad/sobre-el-poderhtml#f08_div_016
- Ferrajoli, L. (2002), *Contra los poderes salvajes del mercado: para un constitucionalismo de derecho privado*, Estrategias y propuestas para la reforma del Estado, 2ª. ed., Universidad Nacional Autónoma de México, Instituto de Investigaciones Jurídicas, <https://archivos.juridicas.unam.mx/www/bjv/libros/1/349/8.pdf>
- Ferrajoli, L. (2011), *Poderes salvajes La crisis de la democracia constitucional*, Minima Trotta, <https://www.derechopenalenlared.com/libros/ferrajoli%20-poderes-salvajes-derecho-penal-en-la-red.pdf>
- Foucault, M. (2007), *Historia de la sexualidad 1. La voluntad de saber*, 31ª ed., Siglo Veintiuno Editores, https://seminariolecturasfeministas.wordpress.com/wp-content/uploads/2012/01/foucault_michel-historia_de_la_sexualidad_i_la_voluntad_de_saber.pdf
- García, J. (2009), El concepto de poder y su interpretación desde la perspectiva del poder en las organizaciones, *Estudios Gerenciales* 25(110), 63-84, [https://doi.org/10.1016/S0123-5923\(09\)70062-2](https://doi.org/10.1016/S0123-5923(09)70062-2)
- Garzón-Posada, A. O., Jiménez-Ramírez, M. A., Gómez-Campos, L. A. (2022), Redes de colaboración empresarial para pymes: una revisión al estado del arte. *Revista Facultad de Ciencias Económicas: Investigación y Reflexión*, vol. XXX, núm. 1, 2022, enero-junio, pp. 215-244, Universidad Militar Nueva Granada, <https://doi.org/10.18359/rfce.5871>
- González, I. (2017), El Principio de los “Pesos y Contrapesos” en el Constitucionalismo Ecuatoriano Contemporáneo, *Revista de la Facultad de Jurisprudencia*, núm. 2, pp. 1-31, Pontificia Universidad Católica del Ecuador. DOI: <https://doi.org/10.26807/rfj.v1i2.55>
- Grisanti, R. y Rangel, E. (2024), La formación de la gerencia para el ejercicio del poder en las empresas privadas que prestan un servicio público, en *Revista Estudios Gerenciales y de las Organizaciones*, 2024 8(15) pp. 69 a 90, <http://regyo.bc.uc.edu.ve/v8n15/art05.pdf>
- Grisanti, R. (2018), “Actos administrativos emitidos por particulares o actos de autoridad”, *Boletín Electrónico de Derecho Administrativo (BEDA)*, número especial. <http://w2.ucab.edu.ve/boletin.derechoadmin.html>

- Jaramillo-Hernández, C. A., Montaña-Arango, O. y Corona-Armenta, J.R. (2024). Desarrollo de un modelo de asociatividad empresarial para las pymes, Prosperando en tiempos turbulentos: La interacción de la competitividad, el asociacionismo, la resiliencia, la disrupción, nearshoring y desarrollo económico, Cap. I, pp. 9-24, Red Internacional de Investigadores en Competitividad (RIICO) y Universidad de Guadalajara.
- Lara-Enríquez, E., Olvera-Willes, A. (2023). Modelo predictivo del poder e influencia de la élite empresarial. Investigación administrativa, 52(132), 00005. http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2448-76782023000200005&lng=es&tlng=es.
- Lara-Enríquez, E., Contreras, J. G., Caballero, J. F. (2020), Dimensiones y acciones del Consejo Coordinador Empresarial de Ciudad Juárez, México. 2016-2019, Revista Ciencia Administrativa No 20. <https://www.uv.mx/iesca/files/2021/03/01CA2020-02.pdf>
- Lincoln, I. y Guba, E. (2002). Paradigmas en competencia en la investigación cualitativa. Por los rincones. Antología de métodos cualitativos en la investigación social, 113-145, <https://psicologiaexperimental.files.wordpress.com/2010/02/guba-y-lincoln-2002.pdf>
- Mejía J. y López P. (2019), ¿El financiamiento que se necesita para impulsar el crecimiento?, en la obra de Fedecámaras Como relanzar el aparato productivo venezolano, Cap. VI, pp. 169-182.
- Montesquieu, Ch. (1984). Del Espíritu de las Leyes. Buenos Aires, Heliasta S.R.L.
- Nercesian, I. (2023), Políticas redistributivas y élites en contexto de crisis. Argentina y México (2020-2022), Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas, Universidad Buenos Aires, <https://doi.org/10.1590/1678-98732331e002>
- Noussan-Letry, R. (2023). Estructura en red y el caso de los clústers. <https://www.aacademica.org/xii.congreso.de.administracion.del.centro.de.la.republica.viii.congreso.de.ciencias.economicas.del/14.pdf>
- Rodríguez, F. y González, I. (2019), ¿Cómo impulsar en las empresas una cultura empresarial actualizada a los tiempos? Formación, Innovación, Talento, Tecnología, en la obra de Fedecámaras Como relanzar el aparato productivo venezolano, Cap. X, pp. 261-287.
- Rodríguez, M., Cantor, F., Pantoja, M., Toro, J. y Vásquez, A. (2014). Formación gerencial en uso de poder: un enfoque ético. Universidad Nacional de Colombia. https://minas.medellin.unal.edu.co/centros/cinco/images/documentos/formacion_gerencial_feb10.pdf
- Rojas, B. (2014), Investigación Cualitativa, fundamentos y praxis, FEDUPEL.

Salas-Porras, A. (2018), *Conocimiento y Poder. Las ideas, los expertos y los centros de pensamiento en México*, Ediciones Akal, S.A.

Tirado, R. (2006), *El poder en las cámaras industriales de México*, Foro Internacional, vol. XLVI, núm. 2, abril-junio, pp 197-226.

Universidad de Navarra (2024), *Biblioguías. Revisiones Sistemáticas*
<https://biblioguias.unav.edu/revisionessistematicas/inicio>