

Reflexiones en torno al estudio de los empresarios en México

Gina Zabudovsky

El presente artículo tiene como objetivo reflexionar en torno a los puntos de vista y las perspectivas de análisis en algunos estudios recientes sobre los empresarios y empresas en México. Con este propósito comentaremos cuatro cuadernos que el proyecto de investigación sobre Organizaciones Empresariales en México (UNAM) publicó en 1992. Sus títulos son: *La evolución del actor empresarial mexicano en los ochenta*, de Celso Garrido;¹ *El Consejo Coordinador Empresarial*, de Matilde Luna y Ricardo Tirado;² *Empresarios pequeños, medianos y micro*, de Cristina Puga,³ y *La Cámara de la Industria de la Construcción*, de Alicia Ziccardi.⁴

Como es obvio, en la medida en que se trata de trabajos individuales sobre distintos temas (sólo dos autores escriben un texto en coautoría), cada uno de ellos se distingue por su objetivo específico y su propio estilo. Sin embargo, además del interés general por el estudio

Profesora invitada, División de Estudios Políticos, CIDE.

¹ Celso Garrido, *La evolución del actor empresarial mexicano en los ochentas*, México, Proyecto Organizaciones Empresariales, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales/Instituto de Investigaciones Sociales-UNAM, 1992.

² Matilde Luna y Ricardo Tirado, *El Consejo Coordinador Empresarial. Una radiografía*, México, Proyecto Organizaciones Empresariales en México, Cuaderno 1, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales-UNAM, 1992.

³ Cristina Puga, *Empresarios medianos, pequeños y micro*, México, Proyecto Organizaciones Empresariales en México, Cuaderno 3, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales-UNAM, 1992.

⁴ Alicia Ziccardi, *La Cámara Nacional de la Industria de la Construcción*, México, Proyecto Organizaciones Empresariales en México, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales-UNAM, 1992.

de los empresarios y sus organizaciones, los textos tienen otros rasgos comunes entre los cuales destaca la preocupación por entender la situación actual. A diferencia de otros trabajos previos de los propios autores,⁵ las fechas o circunstancias en las que se crean y consolidan las diferentes agrupaciones empresariales sólo se incluyen como referencias secundarias. Por otro lado, en la medida en que los autores se han constituido en un equipo de investigación, sus textos recuperan la discusión conjunta y los avances individuales, lo cual se evidencia tanto en las referencias y las citas incluidas como en algunos trabajos previos realizados en coautoría.⁶

Como puede percibirse por los títulos, se trata de textos de distintos alcances. El trabajo con mayor grado de generalización corresponde a Celso Garrido, que se preocupa por concepciones teóricas en torno de la evolución del actor empresarial en México. En un segundo nivel está el cuaderno sobre el Consejo Coordinador Empresarial que nos presenta una "radiografía" de la organización coordinadora de las agrupaciones patronales. Por último, los trabajos de Cristina Puga y Alicia Ziccardi se sitúan en un nivel más particular que permite abordar los problemas específicos de la organización y representación del pequeño empresario y de una de las cámaras industriales del país.⁷

Con excepción del trabajo de Celso Garrido, estos cuadernos recogen una tradición de estudio del empresariado mexicano a través de sus organizaciones que de alguna manera comenzó a hacerse presente en estudios de académicos estadounidenses como Sanford

⁵ Véase por ejemplo, de Cristina Puga, "La Confederación de Cámaras Industriales", *El Trimestre Político*, México, año 1, núm. 3, 1976.

⁶ Este camino compartido es, sin duda, una experiencia importante que, más allá del tema que ahora nos preocupa, debe ser resaltado por su contribución a la superación del aislamiento y la incipiente profesionalización académica que —con algunas excepciones— ha caracterizado la práctica de las ciencias sociales en nuestro país. Desafortunadamente, como lo hemos demostrado en otros textos, no es raro que los investigadores se concentren en sus propios trabajos sin enterarse demasiado de lo que está produciendo la otra persona aunque se trate de un proyecto afín al que uno mismo realiza (Girola y Zabłudovsky, "La teoría sociológica en México en la década de los ochenta", *Sociológica*, México, UAM-A, vol. 15, 1991). Precisamente por estas razones, consideramos que sería deseable que los autores de los cuadernos del proyecto Organizaciones Empresariales en México encaminaran ahora sus esfuerzos a la incorporación de un mayor número de referencias y al debate con otros académicos de México y del extranjero, que no están incorporados a su grupo de investigación pero que trabajan temas similares en otras instituciones. En este sentido, creemos que los sectores de la comunidad sociológica de México que han empezado a integrarse en equipos de investigación tienen ahora que hacer un esfuerzo para trascender la discusión que se genera dentro de los mismos y tratar de no limitar sus fuentes a las referencias mutuas y a una consulta bibliográfica que a veces resulta restringida.

⁷ Lo anterior no implica, sin embargo, que los trabajos sobre casos concretos no arrojen luz sobre el mapa más general de la organización empresarial en México, como lo desarrollaremos posteriormente.

Mosk y Robert Shafer y de mexicanos como Marco Antonio Alcázar y Carlos Arriola.⁸

En la medida en que los autores comparten esta perspectiva, sus textos de alguna forma se complementan. Así, el trabajo de Luna y Tirado y el de Puga pueden considerarse como dos caras de la misma moneda, ya que esta última autora explica el surgimiento de las asociaciones de pequeños empresarios como resultado de la búsqueda de alternativas de representación frente a la organización cúpula. El interés de Puga encuentra también afinidades con el de Ziccardi, pues a ambas las guía la preocupación por conocer la constitución y funcionamiento de organizaciones específicas que, por su tamaño o especialización, no habían sido estudiadas con la debida atención.

Por otra parte, pese a que, como hemos señalado, Garrido no aborda a las organizaciones empresariales como tales, su texto se hermana con el de Luna y Tirado en la búsqueda de alternativas teórico-metodológicas para el estudio de los empresarios. Estos trabajos reflejan, al mismo tiempo, un conjunto de preocupaciones compartidas por la comunidad sociológica de nuestro país que, tras la "crisis del marxismo" —y de todo paradigma que pretenda tener alcances panexplicativos— busca nuevas perspectivas teóricas que de forma más modesta les sirvan como marco para el estudio de fenómenos concretos. De alguna manera, los trabajos muestran el viraje que se ha dado en el campo de las ciencias sociales en México, del estudio de la estructura y el hincapié en las clases sociales al interés por la sociología interpretativa con atención a la acción social y los movimientos sociales.⁹ En este sentido, los cuadernos dan cuenta del uso de términos como "actor", "agente", etc., y del abandono de las categorías marxistas, en especial de aquellas relacionadas con la noción de "burguesía" y sus diferentes capas y fracciones ("burguesía industrial", "pequeña burguesía", "burguesía nacional", etc.) que, con una fuerte influencia de algunos autores como Nicos

⁸ Marco Antonio Alcázar, "Las agrupaciones patronales en México", *Jornadas 66*, México, El Colegio de México, 1970; Carlos Arriola, "Los grupos empresariales frente al Estado", *Foro Internacional*, México, El Colegio de México, 1976; Sanford Mosk, *Industrial Revolution in Mexico*, Berkeley y Los Ángeles, University of California Press, 1950; Robert Shafer, *Mexican Business Organizations, History and Analysis*, Syracuse University Press, 1973. Para más información sobre las diferentes posiciones en los estudios pioneros en estos temas véase Gina Zabludovsky, "Controversias sobre el estudio de las agrupaciones patronales en México", en *México: Estado y empresarios*, México, UNAM-Acatlán, 1980.

⁹ Giménez, "En torno a la crisis de la sociología", *Sociológica*, vol. 7, núm. 20, UAM-A, México, 1992; Girola y Zabludovsky, *op. cit.*

Poulantzas,¹⁰ predominaron en los estudios que se realizaron durante la década de los setenta.

A partir de lo hasta ahora expuesto, considero que los cuatro textos se distinguen por ser “trabajos de búsqueda” en torno de dos inquietudes básicas:

1) La primera de ellas, presente en los trabajos de Garrido y de Luna y Tirado, tiene que ver con el esfuerzo innovador de desarrollar una perspectiva teórico-metodológica para el estudio del empresariado mexicano. Esta actitud rompe con cierta tradición de la sociología en México, la cual se ha caracterizado por la brecha entre los “estudios concretos”, que se nutren de fuentes empíricas o bibliohemerográficas sobre un tema específico, y las discusiones teóricas que a menudo se desarrollan en cursos de posgrado o en seminarios académicos, pero que difícilmente se integran al proceso de investigación.¹¹

2) La segunda preocupación, presente en los trabajos de Cristina Puga y Alicia Ziccardi, es la del estudio detallado de agrupaciones específicas cuya acción muchas veces ha quedado encubierta e ignorada tanto por la presencia pública como por el énfasis académico en la investigación de las grandes confederaciones empresariales. El análisis detallado de lo que Puga llama “organizaciones disidentes” (frente al CCE) y de las cámaras que integran la Confederación de Cámaras Industriales (Concamin) y la Confederación de Cámaras de Comercio (Concanaco) a la manera en que lo hace Ziccardi con la de la Industria de la Construcción, nos permiten percibir las diferencias regionales y sectoriales entre el empresariado y dar luz sobre las relaciones cotidianas que a menudo pasan inadvertidas y que son fundamentales para entender tanto los vínculos que se establecen entre los propios empresarios y sus organizaciones, como entre éstos y el gobierno.

Una vez hechas estas reflexiones generales, me detendré en los comentarios específicos de los trabajos, empezando por el de Celso Garrido que, como lo hemos señalado, se desarrolla en un plano propiamente teórico.

¹⁰ Nicos Poulantzas, *Control político y clases sociales en el Estado capitalista*, México, Siglo XXI, 1976.

¹¹ Girola y Zabłudovsky, *op. cit.*

La evolución del actor empresarial

El autor centra su análisis en el papel protagónico de los empresarios en el nuevo desarrollo del país que, a su juicio, comienza a configurarse desde 1982 y se consolida en los años noventa.

Para definir al "actor empresarial", Garrido explora el problema conceptual en torno de tres puntos:

1) El que parte de las definiciones schumpeterianas con base en la oposición entre el "empresario verdadero" y eficiente, que asume el riesgo de emprender, y el "falso" actor empresarial que únicamente busca las ganancias y la rentabilidad, desarrollando una conducta de tipo patrimonialista.¹²

Las conceptualizaciones de Schumpeter que Garrido retoma para su trabajo tienen muchas semejanzas con las propuestas que Max Weber hace en su famoso libro *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*, en torno de la diferenciación entre "capitalista aventurero" y "capitalista racional".¹³ Por esta razón y por el hecho de que gran parte de la concepción sobre la comprensión y la orientación de la acción se encuentra desarrollada en la sociología weberiana, consideramos que el trabajo se enriquecería si se nutriera más de estas fuentes y las comparara con los propios planteamientos de Schumpeter.¹⁴

Garrido observa acertadamente que los comportamientos mencionados no están necesariamente contrapuestos ya que el *profit seeker* y el *rent seeker* pueden coincidir en una sola persona. Se trata de una

¹² Véase Joseph Schumpeter, *Teoría del desenvolvimiento económico*, México, Fondo de Cultura Económica, 1994. Schumpeter considera al *entrepreneur* como el "verdadero empresario" que toma riesgos. Se trata de un término que no es fácil traducir al español y que consecuentemente se ha prestado a confusiones. Lo mismo ocurre con otros conceptos schumpeterianos como el de *rent-seeker* y *profit-seeker*, que Garrido rescata en su trabajo.

¹³ Max Weber, *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*, México, Premiá Editores, 1981.

¹⁴ El propio tema de patrimonialismo que Schumpeter toma para la caracterización del empresario parece tener también una importante influencia de Max Weber. En otros estudios hemos apuntado también las coincidencias entre las teorías weberianas sobre la democracia y el pensamiento político de Schumpeter (Max Weber, *Economía y sociedad*, México, Fondo de Cultura Económica, 1974; Gina Zabludovsky, *La dominación patrimonial en la obra de Max Weber*, FCE-UNAM, 1989; Gina Zabludovsky, "Autoridad, liderazgo y democracia (una revisión teórica)", *Estudios*, México, ITAM, núm. 34, otoño de 1993). Para más datos sobre la influencia mutua en la obra de estos autores véanse Jurgen Osterhammel "Varieties of Social Economics: Joseph A. Schumpeter and Max Weber" en *Max Weber and his Contemporaries*; Wolfgang Mommsen y Jurgen Osterhammel (eds.), *Unwin Hyman*, Nueva Zelandia, Wellington, 1987; y de Richard Swedberg, *The economics and sociology of capitalism: Joseph A. Schumpeter*, Nueva Jersey, Princeton University Press, 1991.

afirmación importante que también encontraría bases para su fundamentación en la perspectiva weberiana en torno de la teoría del conocimiento en ciencias sociales. Recordemos que Weber parte de una concepción teórico-metodológica para la cual la "realidad sociológica" (nivel teórico y conceptual) y la "realidad social" (la sociedad tal cual) están claramente diferenciadas. Los conceptos típico-ideales son construcciones lógicas que, como tales, sólo existen en el terreno propiamente sociológico y consecuentemente, en una sociedad determinada nunca se encuentran en su "forma pura".¹⁵

Más adelante, en una afirmación con la cual coincidimos plenamente, Garrido señala que la diferenciación entre *rent-seeker* y *profit-seeker* da lugar a ambigüedades pues el predominio de una rentabilidad y de un cierto tipo de racionalidad no pueden explicarse solamente por la orientación e intencionalidad del actor social, sino también por las propias condiciones sociales en las que está inmerso. En este sentido, el concepto de "actor empresarial", sustentado en la "sociología comprensiva", es útil para identificar ciertos rasgos generadores de la acción pero excluye otros de carácter político y corporativo.

Efectivamente, nosotros consideramos que el estudio del "actor empresarial", basándose únicamente en la intencionalidad y "orientación de la acción", conlleva serias limitaciones: ¿qué tan válido es distinguir, por ejemplo, al "capitalismo racional" del "aventurero"; al *rent-seeker* del *profit-seeker*, teniendo como único punto de partida el comportamiento del actor? Se trata de una diferenciación que a nuestro juicio es especialmente útil para estudiar ciertos rasgos de la "cultura empresarial", pero que no resulta suficiente para la investigación de los diversos aspectos de la actividad empresarial como tal. En realidad, como lo hemos observado en otros trabajos, el propio Weber nunca pudo hacer coincidir sus concepciones sobre la "acción social" (con base en orientaciones y motivos) con el ejercicio real de la competencia económica, de la forma en que se ejerce y consolida el poder y la dominación social a nivel macrosocial.¹⁶

Esta cuestión nos remite a lo que Garrido enumera como el segundo problema de orden general:

2) La relación entre el "actor" y la "estructura". Como se sabe, la

¹⁵ Max Weber, *Sobre la teoría de las ciencias sociales*, Argentina, Editorial Futura, 1976; Zabudovsky, *La dominación patrimonial*, op. cit.

¹⁶ Weber encontró en la concepción del "carisma" la forma de resolver esta paradoja para retomar el tema del papel del individuo en la historia. Zabudovsky, *Patrimonialismo y modernización (Poder y dominación en la sociología del Oriente de Max Weber)*, México, UNAM-FCE, 1994.

discusión en torno a la interacción entre el "actor" y la "estructura" constituye uno de los problemas centrales del pensamiento sociológico, se trata de un punto nodal sobre el cual se yerguen gran parte de las teorías clásicas y contemporáneas. Por estas razones consideramos que el acertado planteamiento de Garrido se vería enriquecido si, además de la incorporación de las concepciones que sobre el tema han hecho Karl Marx, Max Weber y Alain Touraine (autores que se citan como fuentes teóricas), se consultara la obra de otros sociólogos, sin cuyas aportaciones difícilmente puede entenderse el debate actual. De particular relevancia en este sentido son las tesis que ha desarrollado Anthony Giddens, en torno de la dualidad entre el *agency* (intencionalidad del actor, actor con proyecto de transformación) y la estructura y las dimensiones que esta contraposición adquiere en las modernas condiciones de globalización.¹⁷

Garrido define la "estructura" como un "conjunto de relaciones sociales que establecen los individuos en una comunidad determinada". Yo me pregunto: ¿de qué comunidad?, ¿de una comunidad local, de una comunidad entendida en términos de Estado-nación, o de la "comunidad internacional" como "sociedad global"?¹⁸ En las respuestas a estas preguntas reside la posibilidad de reformular los conceptos de *agency* y estructura que, si bien son importantes para todos los "actores sociales" por su incidencia económica, resultan de especial relevancia para el estudio de los empresarios.

3) El tercer problema teórico-conceptual formulado por Garrido para identificar al actor empresarial es el de la diferencia entre propiedad y control, con la consecuente tensión entre las figuras del "propietario" y del "*manager*".

El autor hace una buena síntesis de los problemas que se presentan para la conceptualización del "empresario" en relación con la "empresa". En algunas ocasiones, el actor empresarial es equiparado con el propietario de la empresa; en otras, se le identifica como el que gestiona estas unidades (director, organizador, etcétera).

Después de este recorrido por lo que parecen considerarse como los "tres problemas conceptuales básicos", Garrido se introduce en la búsqueda de una definición operativa del actor empresarial. Frente a

¹⁷ Anthony Giddens, *The Constitution of Society*, Berkeley y Los Ángeles, University of California Press, 1984; Anthony Giddens, *The Consequences of Modernity*, Standford, California, Standford University Press, 1990.

¹⁸ Gina Zabłudovsky, "Los retos de la sociología frente a la globalización", *Sociológica*, vol. 20, UAM-A, 1992.

la dualidad propietario-ejecutivo adopta un punto de vista que nosotros consideramos sumamente acertado, que lo lleva a considerar al "empresario" en función tanto de la dirección como de la apropiación de los flujos de activo de la empresa. El empresario es así el dirigente de su propia empresa. Se trata de una definición con la cual coincidimos plenamente y que "por el doble recorte que se hace del actor empresarial" excluye tanto a aquellos accionistas que no toman parte activa en el manejo cotidiano de la empresa como a los funcionarios que dirigen la empresa pero no son propietarios.

Como vemos, en la búsqueda de una conceptualización propia, Garrido parte únicamente de la oposición entre dirección y control (que en realidad constituye sólo el problema 3 de sus enunciados previos). En este sentido, resulta claro que lo concerniente a la relación actor-estructura (punto 2) y el del "comportamiento y orientación de la acción" (problema 1), no son retomados para la fundamentación de una postura propia. El "actor empresarial" de Garrido se define con base en situaciones económicas y de trabajo específicas: propietario y dirigente de empresa, y no considera los componentes de una "cultura empresarial" que tendrían que ver con el *profit-seeker* y el *rent-seeker*. Sin hacerlo explícito, Garrido abandona todo intento de estudiar al actor por sus motivos y recurre a otra estrategia que le permite, como él mismo lo señala, buscar una definición más *operativa* del actor empresarial.

Es una lástima que Garrido no justifique en este texto por qué eligió esta alternativa, creemos que su interesante argumentación adquiriría otra dimensión si así lo hubiera hecho. Sin embargo, su camino no nos sorprende demasiado. Como lo señalan Luna y Tirado la versión schumpeteriana del empresario como quien "organiza, promueve o maneja y asume los riesgos de un negocio", difícilmente puede detectarse en la realidad.

Por otra parte, son varios los autores que empiezan sus trabajos con un "marco teórico" que pretende estar sustentado en una definición comprensiva de la "acción" y del "actor social" con base en motivaciones. Sin embargo, conforme avanzan en sus "análisis concretos" —sin ninguna justificación previa— acaban apoyándose en conceptualizaciones basadas en criterios operativos e instrumentales en los cuales ya no interviene la "dosis del análisis de la subjetividad" vinculada al comportamiento, la intención, la orientación de la acción, etcétera.

Desde nuestro punto de vista, esta situación tiene parte de su explicación en las propias limitaciones y ambigüedades de la "sociología comprensiva" y en las dificultades que conlleva para la acertada ope-

racionalización de las categorías. Como lo mencionamos en otros trabajos, pensamos que el propio Max Weber se encuentra de alguna forma empantanado en esta problemática. En el primer capítulo de *Economía y sociedad*, define la acción social con base en la intencionalidad del sujeto, pero en sus estudios sobre las sociedades como asociaciones de dominación parece abandonar este tipo de análisis por uno en que predominan las instituciones sobre los individuos y la explicación de tipo instrumental sobre la comprensión normativa (el papel del sujeto sólo se retoma en el tipo de dominación carismática).¹⁹

Los términos de *profit-seeker* y *rent-seeker*, con los que Garrido inicia su texto, sólo son retomados marginalmente en las conclusiones, cuando el autor equipara —de una forma no del todo convincente— el comportamiento del *profit-seeker* al del propietario de las grandes empresas que, a su juicio, “en conjunto conforman lo que podríamos designar como un núcleo de empresarios modernos o modernizables hacia una lógica de competitividad internacional”. Como resulta evidente, la concepción de “empresario moderno” sustentada por Garrido acaba fundamentándose más en su tamaño que en su comportamiento o “sentido de la acción”.

Más adelante, conforme tratemos los contenidos de los otros cuadernos, nos detendremos en las distintas concepciones que se manejan en torno de la oposición entre empresarios “modernos” y los “tradicionales”. Por ahora nos parece importante terminar con el comentario al texto de Garrido deteniéndonos en otras observaciones que incorpora en sus conclusiones. De particular importancia nos parece el señalamiento en torno de la necesidad de no perder de vista la conformación heterogénea de los empresarios según las cambiantes condiciones de su propio desarrollo, y de preguntarse “en qué medida la morfología es de carácter general o sólo corresponde al caso de México o eventualmente de América Latina”. Garrido apunta que esta cuestión será explorada en un próximo estudio. Esperemos que esta promesa se cumpla ya que seguramente podríamos aprender mucho del empresariado mexicano en relación con lo que ocurre con sus homónimos en otros países. Los trabajos comparativos y la “perspectiva global” han pesado poco en el desarrollo de las ciencias sociales

¹⁹ Jeffrey Alexander, *The Classical Attempt at Theoretical Synthesis Theoretical Logic in Sociology*, Berkeley y Los Ángeles, University of California Press, vol. III, 1983; Gina Zabudovsky, *Patrimonialismo y modernización*, op. cit.

en México, por lo cual, más allá de la temática específica, esta propuesta podría contribuir a la superación de deficiencias importantes en nuestro quehacer académico.

El Consejo Coordinador Empresarial. Una radiografía

A semejanza de Garrido, Luna y Tirado inician su texto con un análisis teórico-metodológico que resulta sugerente y útil para ubicar los distintos enfoques que han guiado el estudio sobre los empresarios y sus organizaciones.

Los autores identifican dos perspectivas básicas, que a su vez han sido importantes para el estudio de las agrupaciones patronales: la corporativista y la pluralista. La estrategia que a su juicio conviene adoptar no es la elección entre una y otra con base en la coherencia lógica del aparato teórico que las sustenta, sino la de su conveniencia en función de las características del fenómeno que se estudia (en este caso el Consejo Coordinador Empresarial).

En este sentido, Luna y Tirado sostienen que ambos enfoques pueden subsistir como "tipos ideales". Sin embargo, y pese a la relevancia de esta afirmación, no encontramos en el texto una exposición explícita de lo que debe entenderse por "tipos ideales". En el mismo sentido de nuestro comentario anterior, consideramos que se trata de un problema teórico-metodológico demasiado importante y complejo como para dejarlo a la interpretación libre del lector.

Los autores definen brevemente el enfoque corporativista como el que "supone organizaciones fuertemente estructuradas que tienen el monopolio de la representación de los intereses empresariales y un control sobre sus afiliados". Como contraparte, en el modelo pluralista "las organizaciones empresariales son conceptualizadas como grupos de interés o grupos de presión que, en igualdad de circunstancias con otros grupos sociales y bajo ciertas reglas del juego establecidas, compiten entre sí y con otros grupos sociales en el 'mercado político' para obtener beneficios y promover sus intereses". A juicio de los autores, dentro de este último modelo todos los grupos de interés y de presión son equivalentes ya que la importancia estructural y económica de los mismos tiende a diluirse.

Nosotros consideramos que esta afirmación es demasiado drástica y no le hace justicia a todas las variedades y matices presentes en los enfoques que privilegian el estudio de los "grupos de presión". Basta

consultar por ejemplo el libro de J. Meynaud, uno de los autores más conocidos dentro de esta tendencia, quien en su texto *Los grupos de presión* menciona al número de miembros y a la capacidad financiera como dos elementos básicos de poder entre los grupos. El énfasis en estos dos factores como punto de partida para el análisis nos lleva a conceptualizar a los grupos dentro de una competencia claramente desigual, frecuentemente insuperable, y no dentro de la pretendida "igualdad de circunstancias" que Luna y Tirado adjudican a esta corriente. Lo anterior cobra aún más importancia si consideramos que, además de la importancia financiera y numérica, Meynaud agrega la necesidad de tener en cuenta otros atributos que distinguen a los grupos como la "calidad de la adhesión" y los elementos organizativos.²⁰ Así, como también lo afirma Robert Dahl "el pluralismo de las organizaciones es perfectamente consistente con amplias desigualdades".²¹

Después de sus referencias a los enfoques corporativistas y pluralistas, Luna y Tirado abordan el problema teórico de las relaciones entre el agente, la estructura y el comportamiento de los actores que, como vimos, también fue planteado en el trabajo de Garrido. Sin embargo, a diferencia de este último, Luna y Tirado privilegian el término de "agente empresarial" sobre el de "actor empresarial".

¿Cuál es el "agente empresarial" para estos autores? Lejos de ser el "actor empresarial" individual a la manera de Weber y Shumpeter (*profit-seeker* o *rent-seeker*), o el que se define en función de la propiedad y dirigencia de una empresa (Garrido, Milliband), el "agente empresarial" para Luna y Tirado se concibe con base en una acción que no es individual sino grupal y que en México se ejerce a través de las cámaras y confederaciones empresariales. Así, sin hacerlo del todo explícito, los autores visualizan un "agente empresarial" colectivo, cuya acción sólo se lleva a cabo a través de las organizaciones patronales establecidas. Aunque, a semejanza de Garrido, sus categorías pretenden sustentarse en tipos ideales, no se trata de construcciones lógicas sobre la acción de los individuos en sociedad sino de las organizaciones empresariales en particular.

Continuando con su argumentación, los autores señalan que la "acción empresarial" no es "infinita", de modo tal que encontremos tan-

²⁰ Jean Meynaud, *Los grupos de presión*, Buenos Aires, Eudeba, 1972.

²¹ Refiriéndose a estas desigualdades, Dahl señala los siguientes defectos de la democracia pluralista: pueden ayudar a mantener injusticias, deformar la conciencia cívica, distorsionar la agenda pública y enajenar el control final sobre la agenda. Robert Dahl, *Los dilemas del pluralismo democrático*, México, Alianza Editorial/Conaculta, 1991, p. 47.

tas acciones como empresarios individuales existen sino que hay un repertorio de acciones limitado que a su vez se puede vincular con otro de organizaciones empresariales.

Al igual que sus observaciones previas, consideramos que esta afirmación ameritaría una mayor reflexión dentro del trabajo. Al respecto, yo me pregunto: ¿Qué es lo que los autores consideran limitado, la acción del "agente empresarial", entendido como las organizaciones, o de los "actores empresariales", concebidos como empresarios individuales? ¿Son "finitas" las acciones del empresario y sus agrupaciones como tales o los conceptos en los que la comunidad académica se apoya para la aprehensión y estudio de éstas?

Desde mi punto de vista, el planteamiento se vería enriquecido con la consulta de fuentes teóricas. Si, una vez más, partimos del enfoque weberiano sobre los "tipos ideales" entonces debemos tener presente, por la complejidad de nuestra realidad social histórica, que las posibilidades de distintas acciones siempre son infinitas (y caóticas), pero que en la "realidad sociológica" que se construye en el terreno de la lógica los "tipos ideales" son, por su propia definición, cuadros homogéneos y finitos. Desde esta perspectiva, las construcciones conceptuales son modelos útiles para estudiar una sociedad que siempre es mucho más compleja y contradictoria. Así, por ejemplo, al referirse a los rasgos "corporativistas" y "pluralistas" de la CCE, sería deseable reflexionar si éstos son inherentes a la organización y funcionamiento o si más bien son modelos que le sirven al investigador para acercarse a ésta y a otras organizaciones empresariales.

Relacionado con el punto anterior, de la lectura del texto surge otra pregunta obligada en la propuesta de los "tipos ideales" que hacen los autores: ¿Se trata de "tipos ideales conceptuales" o son más bien "tipos ideales de desarrollo histórico" que se definen en relación con el comportamiento empresarial dentro de los distintos periodos? Creo que en su cuaderno los autores optan indistintamente por uno u otro y por lo tanto sería deseable que también lo hicieran más explícito.²²

Por último y antes de terminar con el comentario de este texto, creemos importante señalar que, pese a que aquí nos hemos concentrado en el debate propiamente teórico, el trabajo toca una diversidad

²² Los autores desarrollan cuatro tipos ideales para referirse a la acción del agente empresarial: "estabilidad", "inercia y acuerdo", "cambio estatizante y conflicto" y "cambio privatista acordado". En realidad se trata de tipos ideales que no se refieren a la acción empresarial actual, sino a la que se ha dado en distintos periodos históricos. Podrían ser, así, considerados como "tipos ideales de desarrollo". Véase Max Weber, *Sobre la teoría...*, op. cit.

de aspectos que por ahora no nos es posible abordar.²³ Uno de los puntos importantes que sin duda invita al debate, es la afirmación en torno de la ausencia de estructuras adecuadas para la representación de los intereses empresariales de acuerdo con criterios de tamaño y región; la necesidad de rebasar los mecanismos corporativos; las inquietudes sobre el futuro de la Ley de Cámaras y la afiliación obligatoria. Se trata de una serie de cuestiones que de alguna manera son tratadas desde otro punto de vista en el trabajo de Cristina Puga.

Empresarios pequeños, medianos y micro

Como su título lo indica, en este cuaderno, Cristina Puga hace un estudio sobre los empresarios medianos, pequeños y micro. Se trata de 95.5% del empresariado nacional, cuyas organizaciones, a juicio de la autora, constituyen la "contraparte" del CCE.

Puga identifica dos grupos de empresarios claramente diferenciados: los pequeños, medianos y micro, que son objeto de su estudio, y los 10 000 macroempresarios que "concentran la tecnología avanzada y se benefician de la integración de México al mercado internacional".

La diferenciación de los empresarios en torno de la capacidad de competitividad internacional es un factor de capital importancia que se vincula indudablemente a la propia escala de la compañía. Como la autora señala, para muchas de las empresas industriales pequeñas, que dependieron durante décadas de la protección proporcionada por el Estado, la incorporación acelerada de los mercados internacionales ha significado el cierre de la empresa o su cambio de giro hacia actividades propiamente comerciales.

Sin embargo, algunas de las afirmaciones que en este sentido hace la autora nos parecen demasiado drásticas, en particular cuando afirma que "durante años, las medidas proteccionistas fueron el sostén de la pequeña y mediana empresa..." Lejos de ser un punto de vista propio, se trata de una postura compartida por otros autores aquí analizados como Garrido y Luna y Tirado, para quienes resulta claro que son los grandes empresarios los que obtienen mayores ventajas de la apertura

²³ Como los otros autores de estos cuadernos, Luna y Tirado comparten la inquietud de comparar al "viejo empresario" con el "nuevo". Sin embargo, como veremos más adelante, a diferencia de Garrido, esta oposición no se sustenta en el comportamiento del actor sino, primordialmente, en su grado de estudios y preparación.

mientras que los chicos quedan claramente relegados. Si bien esto es hasta cierto punto verdadero, creemos que la equiparación de la política proteccionista con los beneficios del pequeño empresario y la identificación del gran propietario con las ventajas de la apertura comercial no son siempre válidas. Recordemos que durante muchos años, algunos de los "grandes empresarios" y grupos económicos del país dedicados a ciertas ramas productivas (la electrónica, la del vestido, la del juguete, etc.) también se vieron claramente beneficiados de esta política y se han visto perjudicados con la actual. Quizá sería interesante, en términos de la competitividad internacional, reflexionar, no sólo sobre el tamaño de las empresas (que como lo hemos señalado es un factor primordial) sino también sobre la dinámica de las mismas, sobre su sector y rama de actividad, su capacidad para asociarse con empresas extranjeras, etcétera.

A juicio de Puga, otra de las características de las pequeñas empresas son su relativa juventud, la organización generalmente de corte familiar,²⁴ la ausencia de especialización que da lugar a un "empresario multiusos", el poco tiempo que consecuentemente se tiene para dedicar a la actividad gremial y la "apatía política".

La autora se apoya en estos dos últimos rasgos para explicar por qué únicamente una proporción muy reducida del sector empresarial pequeño participa de manera activa en algún tipo de acción organizada. Sin embargo, pese a esto, existen asociaciones de pequeños empresarios que de alguna forma constituyen el eje del cuaderno aquí comentado.

Como lo señalamos previamente, Puga parte de la perspectiva de considerar a las organizaciones del pequeño empresario como "organizaciones disidentes" (frente al CCE). La autora se concentra en el estudio de la Asociación Nacional de Industriales de Transformación (ANIT) y de la Confederación Nacional de la Microindustria (Conamin). Según datos proporcionados en el texto, podemos observar que esta organización tiene sus bases en Jalisco, lo cual sin duda resulta interesante si se considera lo expuesto en otros estudios²⁵ que han mostrado la

²⁴ Sin embargo, debemos tener en cuenta que la equiparación entre "empresa familiar" y "pequeña empresa" no es siempre válida. Existen también grandes empresas cuya propiedad y control está en manos de una familia (recuérdense por ejemplo, los grandes grupos económicos de Monterrey).

²⁵ Véase por ejemplo de Carlos Alba, "La microindustria ante la liberalización económica y el tratado de libre comercio", ponencia presentada en el V Encuentro nacional sobre empresas y empresarios en México, Universidad de Colima, Colima, 1992.

importancia de otras alternativas de organización del pequeño empresario en este Estado.²⁶

Puga da luz sobre alternativas de organización de un sector del empresariado que —pese a su importancia numérica— ha sido relativamente poco estudiado en nuestro medio. En su texto, como en el de los autores analizados previamente, destacan varios puntos que se abren a debate: la importancia de la Reforma a la Ley de Cámara y la posición de las organizaciones de pequeños empresarios ante la misma (al respecto, Puga nos informa sobre los foros de análisis de AMIT y Conamin que se llevaron a cabo en 1988 y 1989); los vínculos que los líderes de estas asociaciones establecen con diputados y senadores priístas en la búsqueda de un contrapeso frente al CCE, la importancia que tienen los organismos de apoyo a la pequeña empresa (centros productores, patronales, etc.) para abrir nuevos canales de relaciones, etc. Algunas de estas formas de participación son a su vez analizadas por Alicia Ziccardi, en el caso concreto de los industriales de la construcción.

La Cámara de la Industria de la Construcción

En este trabajo, la autora hace un perfil del empresariado de la construcción, destacando su particularidad como profesionales capacitados. Desde un punto de vista semejante al que de alguna forma adoptan Luna y Tirado para diferenciar al “empresario tradicional” del “moderno”, Ziccardi destaca el alto nivel de conocimientos técnicos de un sector empresarial caracterizado por su “empuje, decisión, capacidad de mando y resolución”.

La investigación revela los vínculos particulares que establecen los constructores de obras públicas con el gobierno y el partido oficial. El hecho de que el gobierno sea el cliente principal de estos empresarios explica el predominio de un tipo de relaciones que tienen sus bases en los contactos directos que constantemente se dan entre las instituciones gubernamentales y las empresas constructoras.

En este contexto, resultan muy interesantes algunos de los datos

²⁶ Así, por ejemplo, aunque la Asociación de Mujeres Empresarias surge desde 1965 en la ciudad de México, no es sino hasta 1982, con la fundación del capítulo en Guadalajara, cuando la asociación empieza a preocuparse por una proyección a nivel nacional (Gina Zabudovsky, “Mujeres empresarias y participación política”, *Estudios Políticos. Nueva Época*, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, núm. 1, 1993).

proporcionados en este cuaderno, como es el que informa del apoyo de la CNIC a la creación de la Secretaría de Programación y Presupuesto y el hecho de que, a partir de entonces, fuera "esta secretaría, y no la que en teoría tenía a su cargo la planeación del territorio, la que en adelante modificó la relación entre las instituciones gubernamentales, y las organizaciones y empresas constructoras de las obras públicas".

El estudio contiene otras observaciones sumamente sugerentes, como la que señala la posibilidad de considerar a la actividad de los constructores como una "caja de resonancia" de lo que ocurre en el país. Por otra parte, Ziccardi propone una interesante línea de investigación que pueda dar luz para el estudio de las relaciones entre el acceso a los cargos directivos de la cámara, el tamaño de la empresa a la que pertenece el dirigente y la historia económica financiera de la firma.

Una vez hechos los comentarios particulares a los distintos textos me detendré ahora en lo que en ellos hay en común y, en particular, los retos que éstos representan para trabajos futuros.

Los estudios sobre empresarios: los retos teóricos

Como lo he señalado previamente, considero que una de las principales virtudes de los cuadernos es que abren importantes líneas de investigación y plantean retos que deberían ser retomados, tanto por este grupo de académicos como por todos aquellos interesados en el estudio del tema.

En este sentido, creo que sería sumamente importante aprovechar la veta teórico-metodológica planteada por los autores, e intensificar a la vez el trabajo grupal, de tal forma que se pueda dar una discusión sistemática en torno del significado de las perspectivas y las categorías que comúnmente se utilizan para el estudio de los empresarios en general y del caso de México en particular.

A partir de las propuestas de estos cuadernos podríamos reflexionar en torno de la de la construcción de las tipologías que resulten más adecuadas para nuestros trabajos de investigación. Como hemos señalado, tanto Celso Garrido como Luna y Tirado proponen "tipos ideales" para el análisis del empresariado en México, sin embargo, sus concepciones sobre la construcción de estos tipos no son del todo convergentes.

Así, dada la importancia que cobra el significado de los términos para optimizar la comunicación académica y las posibilidades de un

conocimiento acumulativo, considero que el trabajo conjunto debería orientarse hacia la búsqueda de cierta precisión conceptual. Sería interesante que a partir de estos textos intentáramos llegar a un acuerdo en el uso de algunos conceptos. Si, pese a este esfuerzo, encontramos que en virtud de la pluralidad de puntos de vista que caracteriza a las ciencias sociales esto no es lo posible ni deseable, entonces valdría la pena —por lo menos— lograr una mejor comprensión sobre nuestros desacuerdos: un “acuerdo sobre nuestros desacuerdos”.

Desde esta perspectiva, estaría pendiente la discusión en torno de las respuestas de interrogantes que el sentido común puede asumir como resueltas: ¿Qué debe entenderse por “empresario”, por “actor empresarial”, por “agente empresarial”, por “cultura empresarial”, etc.? ¿Se puede llegar, a partir de estos trabajos (en particular el de Garrido frente al de Luna y Tirado), al planteamiento de una diferencia más explícita y desarrollada entre el “actor” y el “agente”, o se trata sólo de “sutilezas” que podrían ser empleadas indistintamente?

Para dar un ejemplo de la importancia de la discusión en torno del significado de los conceptos, me detendré en la dicotomía empresario moderno-empresario tradicional que de alguna manera está presente en todos los cuadernos, sin tener una connotación común. En mi lectura de estos trabajos encontré que hay varios factores que se asocian indistintamente a este binomio. Entre estos vale la pena señalar los siguientes:

a) El comportamiento y orientación de la acción. Como vimos, se trata de una visión weberiana y schumpeteriana que remite a una apreciación de la acción subjetiva y como tal podría considerarse parte de una “cultura empresarial”. Esta concepción está presente en el trabajo de Garrido y en algunas secciones del texto de Luna y Tirado.

b) La educación y formación. La oposición que se establece en este sentido es entre los que están preparados y capacitados y los que no lo están. Es una visión que recuerda la que también se produce en el plano de la burocracia política para diferenciar a la “tecnocracia moderna” de los “políticos tradicionales”. Esta concepción está presente en términos generales en el trabajo de Luna y Tirado y en el análisis de Ziccardi se utiliza para explicar específicamente la peculiaridad de la acción de los dirigentes de la Cámara de la Construcción como ingenieros especializados en su rama.

c) La competitividad internacional. En esta concepción está implícita la visión de un empresario tradicional, acostumbrado a producir

con protección arancelaria y gubernamental, y la de un empresario moderno que se orienta a la competencia externa. Esta contraposición está presente en los trabajos de Garrido y Puga.

d) El tamaño de la empresa. Desde esta perspectiva, por sus propias posibilidades de innovación tecnológica y de producción a gran escala, el moderno sería el gran empresario mientras que el tradicional estaría vinculado con la pequeña empresa familiar, en donde la organización de las diferentes áreas tiende a estar poco diferenciada y el empresario se muestra más preocupado por su sobrevivencia cotidiana que por las innovaciones tecnológicas. Esta concepción puede encontrarse en el trabajo de Cristina Puga y también en el de Luna y Tirado.

En fin, creo que lo anterior es un ejemplo claro de la importancia que tiene la discusión de las concepciones que permean nuestros estudios y que, a su vez, deberían relacionarse con una diferenciación de niveles en los que se tratan los problemas: el económico, el político-ideológico, el de la organización formal, el de la comunicación informal, etc. De las reflexiones en torno de estos temas depende, a su vez, el éxito que podamos tener para vincularlas con las problemáticas de carácter más general que sustentan las distintas perspectivas y tradiciones teóricas: la relación entre el actor y la estructura, entre el voluntarismo y el determinismo, entre la economía y la política, etcétera.