

Agradecimientos

El trabajo que aquí se presenta es el resultado de mi estancia posdoctoral en el Center for Latin American Studies de la University of California en Berkeley. La realización de esta investigación fue posible por la conjunción de apoyos económicos y el clima académico prevaleciente tanto en la Universidad en la que laboro, como en el Center For Latin American Studies. Deseo dar mi agradecimiento a Harly Sheiken, chair del Centro, por el apoyo dado para la realización de este trabajo. Mi estancia posdoctoral en Berkeley no hubiera sido posible sin la beca otorgada por la Universidad Autónoma de Aguascalientes para la realización de mis estudios, por ello quiero dar las gracias en particular al doctor Antonio Avila Storer, rector y al maestro Ramiro Alemán López, secretario general, por su apoyo incondicional y su compromiso con la superación académica de nuestra Universidad.

Introducción

Al inicio del siglo XXI se hace necesaria una reflexión acerca de lo acontecido en el ámbito de los estudios empresariales en México, en particular sobre lo que se conoce de la cultura de los hombres de negocios. Esta necesidad e interés nacen de diferentes ámbitos y niveles de abstracción, por el nuevo papel asignado al empresariado que a partir de 1982, con el modelo neoliberal, se convierte en el centro de decisiones sobre la modernización de sus empresas y del país. Ya no es el Estado el responsable de hacer competitivas a las empresas, ni el que fija las políticas de protección al mercado interno, se supone que el libre mercado definirá quiénes son competitivos.

En México, con el cambio del modelo económico de sustitución de importaciones al modelo neoliberal, se inicia el proceso de reestructuración productiva en el país. La función del Estado en este período fue reorientada favoreciendo sus políticas al capital trasnacional y al gran capital local con capacidad exportadora. Este nuevo modelo implicó desregulaciones, privatizaciones, búsqueda de equilibrios macro y lucha contra la inflación. La función del Estado fue la de llevar a cabo este ajuste y la reforma estructural (De la

Garza, 2001a). Dentro de esta política económica resalta el papel que se asigna ahora al empresario, que es el de responsable de hacer las empresas productivas. Este proceso de reestructuración productiva puso al empresario en el centro de sus propias decisiones, asignándole la responsabilidad de reestructurar sus empresas si quisiera ser competitivo. Estudios realizados entre 1992-2000, como se verá en el capítulo II, dan cuenta de este proceso y muestran como los empresarios planearon estrategias para sortear las diferentes crisis por las que han pasado. También mostraban que no había un modelo único de producción y que, por el contrario, había factores y sujetos nacionales y locales que influían junto a presiones globales en la forma particular que adquirirían los modelos de producción.

Las estrategias implementadas por los empresarios se diferenciaban por su manera de concebir el cambio modernizador; es decir, los empresarios respondieron a las presiones del mercado con estrategias diferentes de modernización.

En síntesis, se puede señalar dos conclusiones importantes de estudios previos: a) qué los modelos de producción que se están generando en México son diversos, coexistiendo grandes empresas modernizadas (nuevas tecnologías, nuevas formas de organización, flexibilidad en el trabajo), con otras grandes y medianas con organización taylorista-fordista, y pequeñas y medianas empresas tradicionales que no se han transformado; b) los estudios acerca del empresariado, como principal agente reestructurador de sus empresas, podrían ser importantes para explicar el éxito o fracaso de éstas, donde los empresarios podrían configurar distintos enfoques productivos que dieran como resultado el éxito o la quiebra en determinadas condiciones. Así, el interés del estudio del empresario en este libro reside en identificar la relación con sus estrategias y el éxito o fracaso de sus empresas es decir, al interno de la empresa donde actúa y toma decisiones. Pero también estos resultados llevan al debate sobre cuáles son los aspectos que influyen y cómo son tomados en cuenta en el proceso mismo de la toma de decisiones de los empresarios, no sólo en el aspecto productivo, también en el político, económico y social. Este punto nos sitúa en otro nivel de abstracción, que concepto de actor sería el más adecuado para estudiar al empresario.

Si se definiera al empresario como actor racional, esto implicaría que las decisiones que tome contemplen el cálculo de soluciones óptimas, lo que presupone un conocimiento

de todas las opciones para escoger los resultados que den la mejor relación entre costo-beneficio. Se da así la supremacía a la ciencia y la razón instrumental que implica elecciones racionales e individuales. Por otro lado, si aceptáramos la hipótesis de que las estructuras o instituciones determinan el actuar del empresariado, sería aceptarlo como sujeto pasivo, por lo que bastaría estudiar las estructuras, cómo se articulan y rearticulan para entender el cambio social, en particular, el empresarial.

Es así que, para los estructuralistas serían las estructuras las que determinarían las estrategias. En las posturas de elección racional, las acciones se darían con base en la optimización entre medios y fines. Sin embargo, estas posiciones parecen limitadas para dar cuenta de la acción empresarial en su articulación con los diferentes espacios en los que éstos interactúan, así como porque sus decisiones implican interpretaciones, procesos de dar sentido. El individuo establece relaciones diversas con su entorno, que implican procesos de socialización, interiorización de la cultura, inmersión en relaciones de poder que se retroalimentan con un proceso interno de vida e interpretación de su realidad, dicho de otra manera, con su subjetividad, proceso por y con el cual da sentido a sus acciones.

Dentro de los estudios empresariales en México se tiene que la corriente histórica, bajo sus diferentes acepciones, es la que más presencia tiene. Así, el hombre de negocios es estudiado como un sujeto regulado por las instituciones (nuevo institucionalismo), o bien, determinado por presiones estructurales o sujetado a procesos históricos frente a los cuales los individuos no pueden intervenir o transformar, su acción se reduce a responder dentro de espacios acotados. Habría que reconocer también la presencia de enfoques voluntaristas, donde al empresario se le considera dotado de capacidades y voluntades extraordinarias que trascienden las limitaciones estructurales.

Estas posturas producen una insatisfacción teórica, por su incapacidad para dar cuenta de las relaciones entre estructuras, subjetividades y acciones bajo una perspectiva teórico-metodológica que fuera capaz de captar al empresario en su transformación. Esta especie de inmovilidad teórica-metodológica está presente en general en los estudios empresariales en México, tanto en cuanto a que se trata de perspectivas cerradas, aprisionadas en sus propios supuestos, como por su incapacidad de captar al empresario en movimiento. El asignar un papel activo al sujeto significa que, como parte sustantiva de la acción, genera y transforma sus propios espacios de acción, estableciendo relaciones e interacciones con

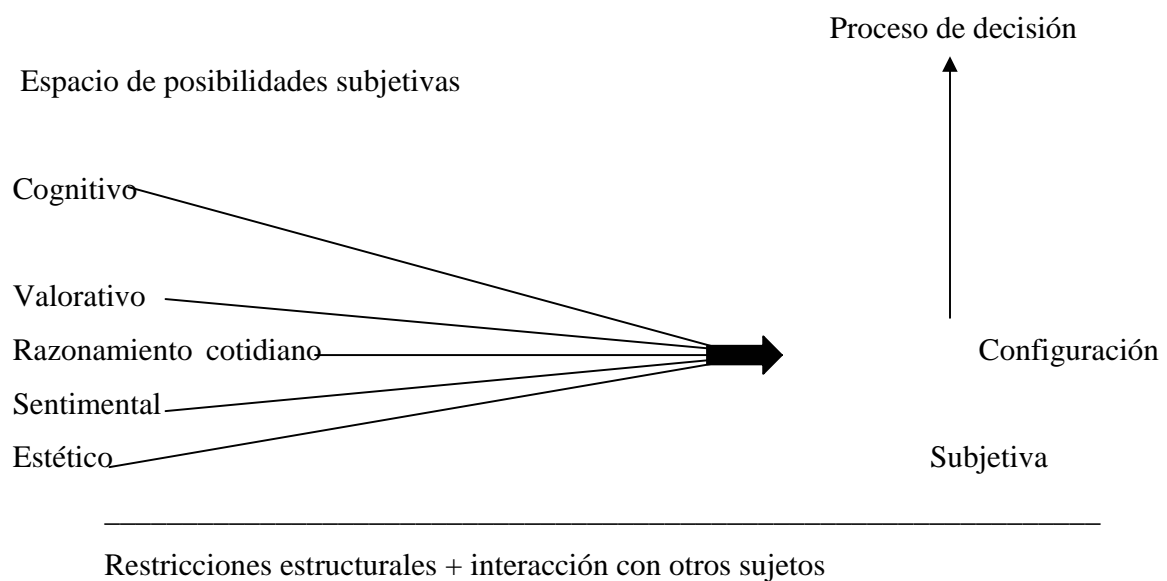
otros sujetos en los diferentes espacios de acción, y es capaz de construir sus cursos de acción dentro de límites estructurales y subjetivos.

La posición que se asume en este trabajo difiere de las posturas de la elección racional o estructuralistas, pues en una perspectiva particular implica ver al empresario como sujeto social, por tanto, interesa analizarlo en el proceso por el cual toma decisiones enmarcado por las presiones estructurales, cómo le da sentido a sus acciones y cómo la interacción con otros sujetos se traduce en resultados deseados o no deseados.

El empresario como sujeto social: paradigma configuracional, una propuesta teórica-metodológica

La teoría social, dentro del dinamismo en que se encuentra actualmente, ofrece una variedad de concepciones y conceptos que permiten entrar en una nueva dimensión para comprender al sujeto en sus acciones, en contextos específicos y con visiones diferentes a través de sus prácticas. Por ejemplo Giddens, con su teoría de la estructuración; Habermas, con su teoría de la acción comunicativa; Potter, con su teoría del análisis del discurso o Foucault, con su dimensión del poder. En otras palabras, se ha dado un vuelco en la manera como puede ser aprehendida la realidad social. En este sentido es que en el presente análisis se retoma el concepto de *configuración* acuñado por De la Garza (2001), que permite entender la acción (toma de decisiones) con base en un conjunto de variables estructurales y relacionales que se configuran respecto de elementos subjetivos (conocimiento, valores, razonamiento cotidiano, sentimientos y estética), y que es posible identificar empíricamente.

Así, se entiende por *configuración subjetiva* al arreglo o red de códigos subjetivos identificados en una decisión concreta. Por lo tanto, se considera la toma de decisiones como un proceso que se da dentro de un espacio de posibilidades donde las condiciones, definiciones de una situación (metas, recursos) no dependen sólo del orden material, sino de la evaluación subjetiva (campo de posibilidades subjetivas) que hace de ésta el empresario, así como de las restricciones estructurales o subjetivas que se dan en el espacio de posibilidades.



Es decir, se considera que las decisiones de los empresarios, están presionadas por estructuras y mediadas por su subjetividad. Se entiende por subjetividad el proceso de dar sentido, de interpretar la realidad; este concepto no se asimila a lo arbitrario ni a lo irracional, sino que supone que toda relación del sujeto con sus mundos de vida presupone una interpretación, incluidos los sentidos que provienen del conocimiento científico y la meta del máximo beneficio. No se trata de negar la racionalidad de la búsqueda de la ganancia, sino que ésta se encuentra mediada por el sentido que se da a la situación y a la propia acción, además de que una decisión no conlleva un sólo sentido. Así, el empresario puede ser analizado bajo el rostro de la acción social como una perspectiva que permite dar cuenta de las articulaciones de los sujetos, las estructuras y las acciones.

El sentido empresarial implica el aspecto cultural, pero no se identifica cultura con subjetividad. Se define a la cultura como acumulación de significados socialmente entendidos y que diferentes actores, como los empresarios emplean para configurar significados en la actividad diaria, movilizandolos, recreando significados y legitimando valores colectivos, dando así sentido al mundo de la empresa, la economía, la familia y la sociedad; se trata de la comprensión del significado subjetivo de la conducta humana. Aunque se da importancia al ámbito de la cultura, que es una de las dimensiones más descuidadas en los estudios empresariales, sin embargo, el estudio de las acciones,

decisiones y estrategias de los hombres de negocios no dependen solamente de la cultura, sino que, como se dijo antes, se ponen en juego estructuras, subjetividades e interacciones. Este enfoque no debe interpretarse como una perspectiva culturalista, sino como la intención de evitar todo reduccionismo, sea estructuralista, subjetivista o voluntarista.

Finalmente, retomamos el paradigma interpretativo como la posibilidad metodológica que permite construir el sentido subjetivo, esa experiencia interna, vinculada con sus interacciones, es la idea de interpretar la realidad empírica a la luz de las prácticas sociales, asumiendo que éstas incorporan la subjetividad de los sujetos al dar sentido a sus acciones.

La propuesta de este trabajo consiste en mostrar las aportaciones que se dan a través del paradigma configuracionista y el paradigma interpretativo, como una alternativa para comprender la acción social. En este paradigma la realidad no es captada directamente a través de los sentidos, sino que es reinterpretada; se trata de la comprensión del significado subjetivo de la conducta humana. Este último punto conduce a la acción propiamente humana, en donde los valores, normas, sentimientos, cogniciones, estética y razonamientos cotidianos están por encima de la búsqueda de la causalidad o generalidades. La visión del mundo constituye el punto de partida sobre el cual los individuos construyen el proceso de significación del cual emanan diferentes modelos o patrones de interpretación.

La comprensión de estas formas simbólicas se estructuran en contextos específicos, e implica extraer el significado que es dado por los individuos; es hacer una reinterpretación de un suceso, de una situación que ya ha sido dotada de significado, por lo que un modelo interpretativo constituye la comprensión del significado. De lo que se trata es de reinterpretar las prácticas como construcciones simbólicas a las que los sujetos recurren para reflexionar, interpretar y decidir acerca de su propia situación para tomar decisiones. La comprensión de estas formas simbólicas que se estructuran en contextos específicos implica extraer el significado manifiesto o latente, es hacer una reinterpretación de un suceso que ya ha sido dotado de significado (la doble hermenéutica). Aquí se intentará reconstruir el sentido mismo de la producción de sentido a partir de los campos subjetivos en interacción social y práctica.

Las diferentes configuraciones subjetivas de la acción se construyen en el curso de su interacción comunicativa y práctica, por lo que, el lenguaje es el recurso a través del cual se manifiestan las distintas formas de representaciones sociales y de creación de la producción

social del mundo y que éstas pueden ser reinterpretadas como construcciones simbólicas, a las que los sujetos recurren para reflexionar, interpretar y decidir acerca de su propia situación y de su acción.

Este trabajo se sitúa pues, desde los puntos de vista teórico metodológicos *reconstructivistas*, es decir, desde las perspectivas que permiten la reconstrucción del sentido subjetivo de la acción, donde los sujetos sociales son vistos como parte activa y sustantiva de ésta, al generarla y transformarla.

Se considera que el empresario estructura en parte una acción social a través de su actividad e interacción con su contexto de vida cotidiana, transformando y estructurando las diferentes relaciones que constituyen la estructura, como serían las relaciones de poder en diferentes niveles de su realidad, y configurando códigos de significación de diferentes campos para dar sentido. El abordar al empresario desde esta perspectiva implica verlo, además -a diferencia de otros análisis- como un sujeto social, es decir, analizarlo en el proceso por el cual el empresario se constituye o no como sujeto colectivo.

En particular, los conceptos de estructura, acción, sentido y subjetividad se vuelven el centro de explicación de la conducta humana, en este caso, tratando específicamente sobre la conducta del empresario, entendido como sujeto social que toma decisiones en espacios diversos.

En el primer capítulo se tratará de identificar las corrientes predominantes en los estudios empresariales en México. Tres son los puntos que se tratan en este apartado: 1) desde qué enfoque las corrientes estudian al empresario, es decir, qué supuestos, teorías e hipótesis entran en juego en la explicación que hacen sobre la acción empresarial, 2) cómo articulan la teoría, el método y la técnica en ese acercamiento a la realidad empresarial y, 3) se analizan los resultados obtenidos en los estudios empíricos. Es decir, se analiza la forma en que se articulan la teoría, el método y la técnica en los estudios empresariales y se debate con el concepto de actor, el papel que le dan al sujeto (pasivo o activo).

El análisis se realiza por corrientes consolidadas y las que buscan consolidarse, por objeto de estudio, por la disciplina que los estudia y por su perspectiva epistemológica. Los resultados encontrados hablan de limitaciones teóricas y metodológicas serias, de la prácticamente inexistencia de estudios que traten de explicar la acción empresarial desde el sujeto mismo.

En los capítulos segundo y tercero se busca mostrar la aplicabilidad del paradigma configuracionista como una propuesta que permite captar la relación estructuras-sujeto-acciones, como proceso dinámico; se trata de reconstruir el proceso de creación de sentido de las prácticas empresariales a partir de ciertos códigos culturales (como parte de ese proceso subjetivo), su interacción con lo social y con dichas prácticas. El nivel de abstracción y las categorías de análisis varían entre estos capítulos; se abordará desde un análisis global (la cultura empresarial en México) hasta uno local (la cultura empresarial en Aguascalientes). Es decir, se tratará de mostrar cómo las presiones estructurales (mercado, calidad, competitividad) que están presentes en todas las empresas pueden ser resignificadas y dotadas de un nuevo sentido por los diferentes sujetos empresariales y pueden crear nuevas o sub-configuraciones con relación a sus propias problemáticas, a la relación con el Estado, con las crisis y con sus restricciones que sean objetivas o subjetivas y con relación a la cultura y el poder.

Este trabajo es el resultado de investigación realizada durante mi estancia posdoctoral en la Universidad de California en Berkely. El último capítulo esta basado en un amplio trabajo de campo realizado en la ciudad de Aguascalientes.

Marcela Hernández Romo, Berkeley, Cal.

Capítulo I:

Balance de los estudios empresariales en México.

Introducción

En este capítulo se presenta un balance sobre los estudios empresariales en México; el debate y la reflexión se centran en los presupuestos teórico-metodológicos de los estudios empíricos analizados, así como en los límites y alcances de estos enfoques. Es decir, se analiza la forma en que estos estudios articulan la teoría, el método y la técnica en el acercamiento a la realidad empresarial y el papel que dan al sujeto en su constitución (pasivo o activo). En otras palabras, se debate el concepto de *actor* de dichas investigaciones. La manera como se establezca esta relación (teoría-método-técnica y el papel dado al sujeto) estará manifestando los diferentes enfoques y concepciones que tienen los investigadores para explicar la acción empresarial.

Los estudios empresariales en México se pueden clasificar por corrientes, por objeto de estudio, por la disciplina que los estudia y por su perspectiva teórica- epistemológica. Dentro de esta última y estableciendo que nuestro interés se centra en los sujetos empresariales (existen los estudios de capital y de empresa los cuales no se discuten en este trabajo) de manera sintética se pueden ubicar principalmente las siguientes vertientes: aquellas en las que la acción de los empresarios depende de estructuras (estructuralismo) y como resultado de éstas los individuos se adaptan a ellas de manera lineal o preestablecida; en otras son concebidos como actor racional donde el empresario actúa en razón de la utilidad optimizando la relación entre medios y fines; otros estudiosos analizan a los empresarios por el rol o status (institucionalizado) que cumple en la sociedad, el comportamiento está normado y los individuos poco pueden intervenir en la transformación de su propia realidad. Existen también los estudios que parten del análisis de las concepciones voluntaristas, donde la “voluntad extraordinaria” de los individuos supera cualquier límite. Casi todas las perspectivas mencionadas siguen la lógica positivista donde el proceso de investigación conduce hacia la prueba de la hipótesis. La información que genera comúnmente corresponde a datos duros, que se supone existen en sí mismos en la realidad, se basan en datos de archivo, estadísticos o publicados en periódicos, donde el dato no es reconstruido para la situación específica sino que se supone ya dado. No se niega

las aportaciones hechas por estas perspectivas, sino que las encontramos limitadas para dar cuenta de la constitución y deconstitución de los sujetos empresariales, de los sujetos en movimiento y, sobre todo, para la incorporación de la subjetividad traducida en acciones. En otras palabras, se considera que el concepto que tiene el positivismo de la realidad social es el de estar determinada por leyes universales, y de un sujeto social que poco puede intervenir en la construcción de su propia realidad es limitado. En general, siguen siendo pocos y tímidos los intentos de abordar al empresario desde otra perspectiva, la de constitución del sujeto mismo. Enmarcada en esta problemática es que se presenta el siguiente balance.

La introducción a este cuerpo de ideas se hace a partir de una breve semblanza de lo que acontece con los estudios empresariales a nivel internacional, en cuanto a la manera como es abordado el empresario teórica y metodológicamente. Algunos de los enfoques que se reseñan van a tener presencia en México aunque con diferente peso, en unos casos de manera más acabada, en otros se adoptan las hipótesis de manera acrítica y sin mucho - al menos así parece- conocimiento sobre los fundamentos teórico-epistemológicos que encierran tales posiciones y con desconocimiento del contexto de su surgimiento. Se mostrará su influencia en los investigadores de México y su adopción de manera corroborativa, es decir, se investiga para comprobar ciertos supuestos ya establecidos desde teorías y métodos que han logrado hegemonía en otros países y por esto se vuelven la manera legítima de hacer investigación en México.

Los estudios empresariales en la perspectiva internacional

En la literatura especializada podemos encontrar que se habla de manera genérica de la disciplina de la historia empresarial. Esta posición implica contemplar tanto a la historia empresarial (*entrepreneurial history*) como a la historia de empresas (*business history*) como partes complementarias de un mismo problema a investigar dentro de la disciplina de la historia, mientras que la historia económica goza de autonomía disciplinaria. Sin embargo, se considera importante señalar que la *entrepreneurial history* centra su objeto de estudio en la acción de los sujetos empresariales, mientras que la *business history* le interesa el conocimiento de las empresas (estructura de las empresas, estrategias, resultados) (Marichal, 1977) y que, por lo tanto, cada posición detenta un objeto de estudio

propio, teorías y métodos específicos. En este trabajo se hará énfasis en las corrientes que hacen referencia a los actores empresariales.

Dentro de las corrientes más importantes que abordan al empresario a partir de 1980 se pueden identificar cuatro en el plano internacional: a) la perspectiva societal impulsada por representantes de la sociología del trabajo francesa (Bourdieu, Weber, Bowers, Cohen) b) el neoinstitucionalismo que utiliza las teorías de los costos de transacción y derechos de propiedad (North, Williams), c) la historia social que comprende a la llamada “nueva historia cultural”, que actual y especialmente en Estados Unidos se encuentra en lucha para constituirse en un campo académico específico de estudio.

La corriente societal en Francia

La tradición francesa societal analiza al empresario como actor social que se desenvuelve en diferentes ámbitos, tanto en el nivel micro como en el macrosocial (análisis societal); a partir de estos espacios la clase dirigente orienta su acción. Esta corriente se mueve en diferentes niveles de análisis; en el conceptual se discute sobre la categoría analítica que permita abordar al empresario englobado en las diferentes acepciones en que lo tipifican: patrón, dirigente, *entrepreneur*. Esto implica analizarlo como agente de riesgo, como estratega y con relación al impacto que el sistema educativo pueda imprimir en su acción. En lo metodológico buscan desde diferentes planos redescubrir lo que envuelve al empresario en la actualidad en Francia. A la corriente societal le interesa ahora dar cuenta del actuar empresarial en la nueva coyuntura económica que vive el país, del crecimiento económico, del desarrollo de grandes empresas, de la formación de organizaciones empresariales, de los sindicatos, etc. Las temáticas de sus estudios responden a problemáticas como las organizaciones empresariales y su relación con los sindicatos y el Estado, las élites empresariales vistas como grupos de presión, las estrategias políticas por parte del Estado, la carrera de trayectorias empresariales, la cultura y la historia como elementos importantes para explicar la acción empresarial. También, con esto buscan superar o disminuir las fallas metodológicas que conllevan los análisis estructurales sobre la

acción empresarial y la parcialización de los estudios monográficos o las teorías generales, como son las de análisis de capitales financieros o monopológicos.

En síntesis y de manera general, la corriente societal está en el proceso de búsqueda de cómo y por dónde aprehender al sujeto empresario. Si bien, aunque su posición quiere ser totalizante al poner en el centro al actor y sus múltiples relaciones, no logra escapar del todo del estructuralismo. Por ejemplo, la cultura es vista como sistema de normas y valores que son interiorizados por los actores de manera directa, sin mediaciones, asumiendo la cultura como estructura independiente de los actores y no como parte constitutiva de éstos, dejando de lado el proceso de significación, de interpretación que los individuos le dan a sus actos como resultado de su interacción y subjetividad.

Corriente neoinstitucionalista

La forma de abordar y analizar al empresario difiere al interno de esta corriente de acuerdo con el acento puesto al método y teoría que utilizan en sus marcos analíticos. Algunos investigadores combinan diversas teorías en sus explicaciones, sobre todo aquellos que quieren deslindarse de la concepción de actor racional, pero sin abandonar la lógica positivista, en otras palabras se puede decir que priva un enfoque ecléctico. Por un lado, retomamos la teoría de North (1990) del cambio institucional que se nutre en parte con la teoría de costos de transacción y la teoría de la racionalidad limitada de Simon (1989) y por otro lado, introducen la teoría económica y la cliometría (teoría y método propios de la historia económica). A la historia económica le interesa recuperar las regularidades empíricas (las captura a través de modelos económicos) y los aspectos específicos que destaca el análisis histórico, como por ejemplo el contexto social, económico e institucional que influyen en las variables económicas en el pasado.

Esta perspectiva traduce la acción empresarial a datos económicos cuantitativos a través de hipótesis lógicamente relacionadas. Así, el sujeto empresario es subsumido por la lógica de una ecuación matemática en trayectorias de tiempos largos. La tradición cuantitativa viene de la cliometría (Chandler, 1971; Haber, 1997) donde adquiere importancia el uso del dato susceptible de ser medido en números tales como salarios, precios, costos, producto nacional, formación de capital; en otras palabras, es el uso de la

estadística, del cálculo para el establecimiento de modelos matemáticos que den cuenta del porqué del crecimiento económico. Así, el objeto de investigación es traducido en conceptos rigurosamente definidos en variables e hipótesis lógicamente establecidas para su comprobación o predicción.

La nueva historia institucional trata de explicar el atraso o crecimiento económico de un país a través del cambio institucional (cambio y desarrollo institucional en el tiempo) con base en la teoría de costos de transacción (entendido como los costos de medir y hacer cumplir los acuerdos institucionales), y los derechos de propiedad (fundamentación del entramado de incentivos individuales y sociales) y una teoría cognitiva (teoría que explique los procesos de aprendizaje relacionados con la forma como se aprenden y definen los criterios para la toma de decisiones en condiciones de incertidumbre) (North, 1990; Torres, 2004). En esta teoría el papel del Estado (vigilante de los derechos de propiedad y espacio de disputa de los individuos, organizaciones y empresarios por reorientar en su provecho la definición de los derechos de propiedad) y de la ideología de los agentes individuales y/o colectivos, se vuelven elementos centrales para el análisis del cambio institucional. La ideología provee de una visión del mundo y tiene que ver con la forma en que los individuos perciben las reglas (restricciones e incentivos que proporciona una determinada estructura en derechos de propiedad) que pueden ser formales e informales (las reglas informales son el resultado de la cultura entendida como valores, normas, costumbres, códigos y conducta) y que son modificadas por la experiencia (North, 1990; Torres, 2004)

Dentro de esta teoría el crecimiento económico es el resultado del marco institucional que está compuesto por reglas, restricciones (normas de comportamiento y convicciones) y sus características en término de *enforcement*. Estas restricciones junto con las tradicionales (ingreso, tecnología) definen las oportunidades potenciales de maximización de la riqueza de los *entrepreneurs* y de las organizaciones (North, 1990). El análisis utilizado en este enfoque consiste en establecer los costos y beneficios de una organización, de una empresa, asociado con las restricciones institucionales. Por ejemplo, la eficiencia de un arreglo institucional puede ser medida cuantitativamente por el nivel de las tasas de interés en los mercados de capital. El desarrollo económico residirá en el tipo de instituciones que predominen y en la clase de incentivos favorables o no a la producción,

esto se puede analizar en forma de costos de transacción que serían los costos de monitoreo y los costos de ejecución de la autoridad (Della Giusta, 2001).

Como se puede apreciar, dentro de esta corriente el sujeto, social es convertido en instituciones que regular la actividad empresarial. En este sentido la acción queda sujeta a las estructuras que determinan su funcionalidad. Esta posición enmarca la acción finalmente dentro de un espacio circular al esperar que el actuar se dé dentro de lo esperado, de lo establecido por los acuerdos institucionales, los cuales generan una acción que tendería hacia la productividad y el crecimiento económico. La ineficiencia (derechos de propiedad y redistribución ineficientes) finalmente generaría organizaciones eficientes en su actividad, porque las instituciones en su función redistributiva tenderían a equipararlas. La acción en North, no responde a una racionalidad totalmente instrumental, pero sí es una acción sujeta a estructuras, el “normativo esencial” que constituye la subjetividad de los individuos y que contiene “estructuras organizadas” que permiten recibir e interpretar información a bajo costo, nos hablar de una “subjetividad”, que en realidad no es otra cosa que una normatividad, en este sentido es vista como determinante de causas comunes y no como parte constitutiva de la acción misma. Es así, que se puede hablar de sujetos predeterminados por estructuras.

La historia social y la historia cultural

La historia social tiene sus raíces en la historiografía francesa (en el movimiento de los Annales, cuyo representante más reconocido es Braudel) y en la historiografía inglesa con Thompson. La primera aparece en la literatura con diferentes nombres: historia de las mentalidades, antropología histórica y recientemente como la “nueva historia cultural o social”. Cada periodo hace referencia a diferentes generaciones (se habla de cuatro generaciones de estudiosos) que se definen con relación a la corriente intelectual que predominaba y que se manifestaba en los estudios empíricos. Así por ejemplo, la segunda generación hace referencia al nacimiento de la historia cuantitativa (1950-1970) pasando de la economía de la historia de los precios hasta la historia social, es decir, a la construcción de una historia económica y social con la inclusión de aspectos geográficos (Burker, 1990). Sin embargo vale la pena resaltar el énfasis que se dio al estudio de la historia de la cultura

material y a la vida cotidiana. En esta generación la cultura es vista como resultado de categorías económicas con el consumo, la distribución y la producción. En la tercera generación se pasa de la historia socioeconómica a la historia sociocultural llamada de las mentalidades (Chartier, 1999; Ibarra, 2003; Büscheges, 1999; Yarrington, 2003; Burke 1990). La cuarta generación hace referencia a la actualidad y a una nueva manera de hacer historia social en las prácticas culturales (Aguirre, 2001, Chartier, 1999). Así para Chartier (1999) la historia cultural actual es entendida como un conjunto de significaciones que se enuncian en los discursos transmitidos históricamente, objetivados en símbolos. Esta nueva concepción de la corriente de los Annales supera las versiones anteriores que conllevaban a una visión objetivista y estructuralista de la cultura y tratan de darle un nuevo papel a los sujetos, devolviéndoles su papel activo como agentes y constructivistas de las acciones y de sus relaciones.

La business history

La *business history* o historia de empresas se encuentra en la actualidad bajo las siguientes perspectivas: el paradigma de Chandler (historia y evolución de las organizaciones), la posición que utiliza la teoría económica y el método cliométrico (historia económica), la teoría de costos de transacción y el institucionalismo de North. El estudio de las organizaciones y su evolución en el tiempo vienen a ser la línea que más se ha desarrollado. Para Chandler, la explicación del desarrollo del capitalismo en América es dada de manera historiográfica (secuencias de cronologías) y ligada al nacimiento del ferrocarril, el crecimiento y concentración del mercado urbano, el desarrollo industrial y la emergencia de la producción en masa. De esta manera, el estudio de las grandes empresas, de las corporaciones de América, y las fuerzas que hicieron posible el crecimiento, se explican por la combinación de la producción en masa y el mercado masivo, por la integración vertical entre las empresas y por las decisiones tomadas en las altas gerencias. Para Chandler, los negocios son gobernados por la inercia, el cambio de dirección (estrategia) sólo se puede dar por la fuerza de la competencia y por la transformación de la estrategia ligada al cambio en la estructura organizacional. El estudio de estos cambios en el tiempo pretende explicar el desarrollo de América.

Los estudios empresariales en México: principales corrientes

El estudio del empresario como objeto de estudio en México y Latinoamérica se inicia en los años setenta cuando es analizado con relación al Estado, las masas trabajadoras y a la posibilidad de constituirse como una burguesía nacional (Cardoso, 1971). El análisis consistía en mostrar la articulación de la burguesía con la estructura del Estado nacional. Este enfoque perduraría por más de 10 años y se establecería como la perspectiva legítima de estudiar al empresariado en América Latina y en México (Guevara, 1980). Los estudios empresariales iniciales no serán objeto de análisis en este trabajo porque ya han sido lo suficientemente debatidos por otros. Nos centraremos en los estudios realizados a partir de los años ochenta y que dan cuenta de un nuevo momento histórico, político, económico y social de la realidad en México y del empresariado.

De manera muy general, las principales corrientes que se pueden identificar serían las siguientes:

Corriente Estado-empresarios

Esta corriente considera a los empresarios como sujetos políticos. Por su parte se analiza la relación Estado-empresario y organizaciones que representan a los patrones, así como las coyunturas políticas de tipo electoral en las que intervinieron los empresarios. Estos estudios aparecen en los años setenta y se consolidan a finales de los ochenta. Su método consiste en hacer cronología de los sucesos políticos y económicos emparentándolos con las acciones empresariales. Las declaraciones de los dirigentes de las organizaciones empresariales se vuelven la unidad de análisis; la fuente de información son las declaraciones en los periódicos y documentos oficiales. Para una parte de esta corriente, las cámaras empresariales pueden ser analizadas con el concepto de corporativismo (Schmitter, 1992). A finales de los noventa introducen la teoría del análisis institucional y el estudio de las conductas estratégicas en análisis históricos

(institucionalismo). La unidad de análisis son las organizaciones (empresas) a través de las declaraciones de sus líderes en la prensa.

Corriente histórica

La corriente histórica se encuentra bajo tres perspectivas teóricas: *business history*, historia empresarial regional, y la historiografía de familias y élites empresariales.

La primera corriente retoma a los institucionalistas (el paradigma de Chandler) y la teoría de costos de transacción de North como marcos teóricos desde los cuales son analizadas las grandes empresas. El análisis se centra en captar los cambios en las organizaciones (cambios organizativos-administrativos y tecnológicos) como parte y reflejo de las transformaciones económicas y sociales en su conjunto (Marichal,1997). Para esto recurren al estudio de casos paradigmáticos (empresas) en períodos determinados. Por otro lado, el que los dueños, directores o socios fueran extranjeros, permitió que las empresas de México en el porfiriato hicieran innovaciones tecnológicas u organizacionales, por ejemplo, la creación de la red ferroviaria. En este sentido, el desarrollo industrial de México fue posible por hombres emprendedores, por la situación política y económica que vivía el país, que era la de apoyar el desarrollo industrial y el favorecer la llegada de capitales extranjeros para que invirtieran en la economía. Lo distintivo de esta perspectiva es que se introducen al interno de las empresas y tratan de explicar cómo el contexto externo influyó en los procesos de cambio internos.

Estos estudios privilegian el período del porfiriato para sus análisis, la hipótesis que prevalece es demostrar que en el período que va de 1876 a 1910 se crearon las bases del desarrollo industrial en México. Esta perspectiva se encuentra en proceso de consolidación y se puede decir que inició como tal en los noventa. Las fuentes de información que utiliza son los archivos públicos y privados.

Para la segunda corriente, lo regional y sus particularidades permiten entender el contexto global del desarrollo industrial en México. En sus inicios a finales de la década de 1970, ésta corriente se ve influenciada por la francesa estructuralista, de manera que las especificidades estructurales y la posibilidad de elección del empresario aparecen

estrictamente limitadas por determinaciones económicas, sociales y por su capacidad innovadora, su definición de empresario es shumpeteriano (Cardoso, 1976).

En los noventa todavía se manejan conceptos como el de sociedades periféricas (Cerruti, 2000) que hacen alusión a los grandes procesos mundiales de desarrollo económico. A partir de estas explicaciones globales se intenta entender el desarrollo industrial de ciertas regiones (lo local) como parte de especificidades (desarrollo de un mercado interno y externo, y de un empresariado shumpeteriano) regionales que tienen que ver más con lo local que con lo global. Los análisis se centran por lo general en los procesos históricos en correlación con el desempeño de ciertos empresarios exitosos. Sus fuentes de información son los archivos históricos, el diario de vida personal, documentos oficiales, etc.

La historiografía de familia y élites empresariales se desarrolla bajo tres perspectivas.

- a. La que hace referencia a la familia como dimensión analítica central. El análisis consiste en hacer una cronología de la vida del empresario y su vinculación en los negocios a través de la familia (parentesco político o consanguíneo).
- b. La que, aparte de hacer cronología, ve a la familia como unidad social discreta que contiene cualidades y cantidades para afianzar sus intereses en la sociedad. La familia funciona como una especie de corporativo (Walker, 1991). Lo social se define como valores, normas y formas de relacionarse con el resto de la estructura familiar y el mundo de los negocios; lo social se vuelve un recurso que se moviliza de acuerdo con los intereses corporativos y la familia es un recurso más para lograr ganancias.
- c. La que analiza a la familia de manera ampliada, es decir a través de tres generaciones como mínimo. Para esta posición, las prácticas de la familia transitan entre la acción individual y la colectiva. La ocupación, los cargos públicos, los clubes, la propiedad, el matrimonio y el Estado, son parte de las variables que permiten entender la historia de América Latina y su influencia en la vida pública. Dentro de estos estudios también se encuentran los que introducen por primera vez la dimensión cultural en sus dos versiones, como recurso de poder y como parte constitutiva de la vida cotidiana del empresario

que permite comprender su actuar. La mayoría de los estudios revisados analizan el periodo del porfiriato. Las fuentes de información preferidas siguen siendo los archivos, diarios personales, documentos oficiales y periódicos de la época.

Estudios empresariales actuales de procesos de trabajo, de género y autodirigidos

Estos trabajos no conforman propiamente una corriente, pero sí abren nuevos temas de debate como los estudios que analizan al empresario al interno de los procesos productivos o los estudios de género (mujeres empresarias) que tratan de ver la incidencia de la mujer en el plano empresarial.

Los empresarios, por su parte, también están interesados en auto-estudiarse, lo nuevo de estos trabajos es que buscan indagar sobre los valores, la cultura empresarial y los estilos de dirigir a través de las propias experiencias de las empresas y de sus cuadros gerenciales. Estos estudios se realizan o son apoyados por instituciones como el Instituto Panamericano de Alta Dirección de Empresario. La forma en como abordan directamente al empresario es por vía de encuestas, lo que constituye una limitante metodológica y teórica, sobre todo cuando quieren dar cuenta de aspectos tan movedizos como son la cultura y las relaciones de poder.

Estudios empresariales, objeto, teoría y métodos

Estudios sobre el Estado y los empresarios

Como ya se mencionó, estas investigaciones parten de analizar la relación entre los empresarios y el Estado como relaciones de poder (Luna, 1985; Tirado, 1985; Puga, 1992; Millán, 1984). Los grandes marcos generales políticos y económicos son el telón de fondo que explica la acción empresarial. Las coyunturas políticas, como los cambios de poder estatal, los procesos de elección y el establecimiento de nuevos planes de desarrollo económico o nuevas políticas públicas-administrativas que afecten o beneficien a los empresarios, por un lado, y, por el otro, las declaraciones de los empresarios vía las

organizaciones empresariales se vuelven los elementos que permiten establecer la cronología de sus trabajos. El resultado son caracterizaciones del empresariado y la tipificación de la acción empresarial como resultado de la forma en que el Estado organiza y norma la relación con base en sus proyectos políticos y que pueden llevar a la confrontación, negociación o aceptación (Luna, 1987; Millán, 1988; Tirado, 1985; Luna y Valdés, 1990). Para esta corriente, los sucesos políticos y económicos marcan el cambio de la acción empresarial, así con la crisis de 1982 se daría el resurgimiento del empresario como sujeto político (Luna, Valdés, Puga, Garrido, Tirado, Millán). Es decir, limitan la acción empresarial a una especie de acción defensiva u ofensiva, o a una supeditación o intento de autonomía de las políticas que dicta el gobierno.

Al reducir al empresario sólo a sujeto político en relación con el Estado, donde el actuar de los hombres de negocios está en función de la coyuntura política, se pierde de vista que el sujeto empresarial está inmerso en una maraña de relaciones y significaciones económicas, de clase, productivas, familiares, religiosas, etc., donde lo político sólo viene a ser una parte de su constitución como sujeto. Por otro lado, se simplifica al tratar de explicar sus acciones a través de los que tienen voz, es decir de los dirigentes de las organizaciones. En sucesos políticos y económicos como la firma del TLC, la acción del empresario es captada y analizada en lo individual o colectivo a través de declaraciones; lo declarado por los dirigentes se convierte automáticamente en la acción legítima de los representados (Tirado, 1994; Puga, 1994; Garrido, 1990; Luna, 1990). La forma de analizar la acción organizada de los empresarios es a través del concepto tradicional de corporativismo. Por ejemplo, la participación de los empresarios en el TLC se habría dado en negociaciones corporativistas y con clientelismo político. Las organizaciones empresariales son estudiadas pues como sistemas corporativos de representación que supuestamente darían identidad político-institucional (Luna y Valdés, 1990).

Rene Millán (1988) hace un interesante estudio tratando de demostrar que el empresario es un sujeto social capaz de realizar acciones colectivas. La articulación de los niveles económico (grupos económicos), político (organizaciones y facciones empresariales), e ideológico (de clase social), darían la base de la estructuración de los sujetos empresariales. El paso del empresario a sujeto político se expresaría en su voluntad política en tres esferas: la administrativa, la partidista y la cívica, generando con ello tres

niveles de acción: como grupo gestor (en lo económico), como actores políticos (vía partidista) y como agentes sociales de penetración ideológica. El resultado es una nueva ideología con un interés de clase que los llevaría a un futuro deseado. La información que retoma el autor para su análisis son las declaraciones de los dirigentes de las cámaras hechas en los periódicos. Se centra en el período que va de la década de los años setenta hasta 1984, período en el que se establece una nueva relación entre el Estado y las cúpulas empresariales.

Como se puede apreciar el punto teórico del que parte Millán es interesante y sugiere una nueva manera de abordar al empresario. Pero al mismo tiempo, los límites lo marca su propio objeto de análisis, las organizaciones empresariales. Adolece de cercanía a los actores que realizan la acción en la base. No habría que suponer que una organización necesariamente representa los intereses de los agremiados y que, por lo tanto, defiende sus intereses en México. Es decir, el hecho de no cuestionar la representatividad de los dirigentes se vuelve una limitación de este trabajo. La realidad es discontinua, el poder es asimétrico y pueden existir intereses encontrados. Como lo demuestra su propio estudio, no hay una coherencia de clase y finalmente no concluyen en una acción colectiva efectiva. Las organizaciones patronales y su papel de mediación o regulación queda sujeto a diferentes intereses de los dirigentes y agremiados, que no necesariamente pueden coincidir. Pueden ser diferentes en interés político, económico, de familia o compadrazgo, religioso, culturales y en subjetividades, es decir, en el significado que pudieran tener para unos y para otros la crisis y sus consecuencias. En este mismo período como lo demuestra Luna (1990) las organizaciones fueron sobrepasadas por las facciones. Lo que indica de por sí, una falta de coincidencia y acuerdos, no solo en lo político, sino también en lo económico y en lo ideológico.

A finales de los noventa, esta corriente introdujo nuevos enfoques, uno es el de actores e instituciones para el estudio de las organizaciones empresariales y el otro, las políticas administrativas. Luna (1997) analiza la vinculación entre el sector privado, la academia y el gobierno. Su análisis parte de los actores y las instituciones; utiliza la concepción de Schmitter sobre el orden social en función de los actores, intereses y reglas que lo rigen. Concluye que se requiere replantear la actual estructura de representación de intereses y la dinámica de la acción colectiva caracterizada por su rigidez, la escasa

representatividad de los dirigentes empresariales y una débil estructura de servicios. Sin embargo, después de veinte años se sigue planteando, sin analizar el interior de estas organizaciones, la escasa representatividad de las organizaciones, problema que valdría la pena tomar seriamente en cuenta para los estudiosos de las cámaras.

Valdés (1997) plantea una propuesta actual e interesante sobre la manera de estudiar al empresario -marcando una distancia clara con las posturas teóricas de esta corriente. Su propuesta consiste en tratar de vincular de manera adecuada la acción y las estructuras institucionales en las que descansa el sistema social. Para esto recurre a las teorías institucionalistas que le “permiten captar” en su dimensión política al sujeto empresario. En especial retoma el análisis institucional y el estudio de las conductas estratégicas. De ahí que parte de su objetivo sea explicar la acción del sector privado y su contribución para modificar las condiciones institucionales en las que se desenvuelve. Con base en fuentes documentales nos lleva a un bien estructurado recorrido histórico desde el porfiriato hasta nuestros días.

Para Valdés lo insuficiente de las explicaciones teóricas de la acción empresarial radica en no captar de manera adecuada la relación estructurante que se da entre la acción y las estructuras, donde el agente social (Giddens) asume un papel activo y genera una acción. Aspecto con el que estamos totalmente de acuerdo. Sin embargo, de entrada Valdés equivoca la teoría, método y posición epistemológica desde la cual podría aprehender la acción empresarial de manera activa, es decir en el proceso dando-dándose o lo que es lo mismo en el proceso de estructuración de la acción. La teoría institucionalista asume a un sujeto pasivo, receptor de estructuras, en donde la subjetividad es definida como normas y valores, tradición superada por las nuevas teorías de la hermenéutica y las teorías del discurso que la conciben como proceso de creación de significados, concediendo al sujeto su carácter activo, innovador. No se niega que el institucionalismo tome al sujeto como parte de la acción, sino que éste es visto como un sujeto pasivo. Por otro lado, al definir Valdés su análisis del actor social a partir de ver al empresario sólo como sujeto político lo lleva de entrada a un reduccionismo. El empresario se relaciona con diferentes niveles de la realidad, ya sea de manera política, económica, social, productiva, religiosa, familiar, como patrón, como igual -con los otros empresarios-, como parte de una clase etc., es decir, su mundo no se reduce a lo político, sino que lo político viene a formar parte de una realidad

más compleja. En que la estructuración de la acción, sea en el terreno político o en cualquier otro espacio -para seguir hablando en los mismos términos de Giddens-, no se deslinda de estos espacios de significación e interacción, sino con arreglo a los mismos.

El sujeto no es susceptible de ser cortado en partes para su estudio, de lo que se trata es de descubrir en el propio proceso de reconstrucción qué es lo pertinente, el sujeto es una totalidad de relaciones. Por ejemplo, la vida de las organizaciones no sólo es externa (representación pública), sino que lo interno de su vida política define en mucho su acción, no es lo mismo la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación, que el Consejo Coordinador Empresarial o la Confederación Nacional de Cámaras Industriales -como bien lo han anotado estos mismos estudiosos- y esto tiene que ver con la representatividad al interno de las cámaras, la legitimidad de los líderes y la democracia en las organizaciones, así como sus relaciones con el Estado. Si no se toma en cuenta estos elementos como parte constitutiva de lo que da contenido a las cámaras como sujeto político, se parcializa al sujeto. En otras palabras, hay un problema metodológico de concepción de la realidad empresarial y de cómo captarlo como sujeto político.

Por otro lado, que el empresario elabore estrategias requiere de procesos de decisión y éstas, en este enfoque, parecen definidas con base a variables estructurales o sujetas a los procesos políticos y económicos. Es decir, el sujeto queda desdibujado, no en el sentido de interactuar con las estructuras, sino porque no es abordado como generador de sus propios sentidos que transforman dichas estructuras. Las instituciones que para Valdés dan el equilibrio definen así a un sujeto económico-político, donde la cultura, lo psicológico y lo subjetivo no aparecen como parte constitutiva y en movimiento de la vinculación del sujeto con las estructuras y las acciones.

El resultado es, finalmente una secuencia cronología de hechos, donde la teoría queda desligada de los sucesos y los actores determinados por la estructura política. Olvidando que las organizaciones empresariales no dependen sólo del orden económico y político manifestados en instituciones sino de actores con capacidades de recreación.

Las temáticas encontradas en estos estudios hacen alusiones a organizaciones empresariales, a las coyunturas electorales y a la relación con el Estado, enmarcadas en las diferentes formas de manifestarse en la política y la economía. Así, analizan a las organizaciones como actor colectivo, como corporativo y como sujeto político. Es decir, las

organizaciones empresariales se vuelven el centro del análisis. Sin embargo, y a pesar de analizarlas como un sistema corporativo, no resuelven el problema teórico-metodológico de la representatividad como categoría analítica y explicativa.

En la mayoría de los estudios se da por hecho la representatividad del sector empresarial o en el mejor de los casos su poca representatividad la denuncian como hallazgo, pero ya son veinte años llegando a las mismas conclusiones. Hasta la fecha no se cuestionan la manera como se constituye al interno la organización, es como si los agremiados fueran entes abstractos que no tuvieran presencia en la vida empresarial. Se deja de lado la vida interna de las cámaras, el proceso por y con el cual las cámaras se convierten en depositarias o no de una legitimidad.

Las limitaciones metodológicas de estos trabajos también se muestran en la técnica, ya que analizan a los empresarios desde las organizaciones y el discurso que hacen público los dirigentes, la información que retoman son de fuentes periodísticas nacionales, olvidando que ese dato pasa por una serie de filtros donde entraron en juego valores, prejuicios, intereses, tanto del que declara como del que retoma la información para publicarla (periodista) y la línea política que tenga el periódico, es decir el dato ya fue interpretado antes que el investigador. Por otro lado, el no tomar en cuenta la particularidad contextual en el que se dio el suceso o desligarla de otras realidades (intereses o sucesos regionales) es sumar una limitante más a la ya disminuida credibilidad de la información. Tomar el dato sin reconstruirlo es verlo como dato dado en sí mismo y como dice De la Garza (1988) “el dato periodístico no es un simple dato para verificar, sino un resultado a investigar en cuanto a su condición de producción”. Por otro lado, es sorprendente ver cómo algunos investigadores reducen la acción colectiva al número de veces que declaran los líderes empresariales en los periódicos. La cuantificación de temas y el número de declaraciones definen la intensidad de la supuesta acción colectiva y las personalidades que la llevan a cabo. Las limitaciones y deformaciones quedan a la vista, son la falta de una teoría y de una metodología actualizada. Lo declarado no necesariamente conlleva a la acción misma, es reducir la realidad solo a práctica discursiva, donde el discurso substituye a la acción. Lo que media entre lo declarado y la acción empresarial tiene que ser reconstruido en razón del sentido que genera. Metodológicamente hablando su perspectiva resulta insuficiente para dar cuenta de problemas tan complejos. Hacen descripciones,

relacionan procesos históricos, económicos y políticos con actos de habla empresariales de manera deductiva. Sus fuentes son los periódicos y cifras oficiales. Finalmente, el introducir perspectivas teóricas como el institucionalismo, corporativismo, redundan en interpretaciones semejantes a las ya dadas en cronologías anteriores sólo que en períodos distintos y con sucesos nuevos.

Estudios históricos

Históricos-regionales

De Alba (1990) enfatiza la importancia de los estudios regionales y la perspectiva analítica desde el punto de vista histórico, así mismo señala la carencia de un enfoque social para entender las particularidades históricas regionales (Alba, 1992). Como parte de esta perspectiva están los estudios de Contreras (1990) que analiza el desarrollo industrial en la frontera norte, el de Ramírez (1990) sobre la transformación del sector productivo en Sonora como resultado del incremento de la llegada de maquiladoras. El trabajo de Garza y Aguilar (1988) analiza, desde la perspectiva histórica, las políticas de industrialización que favorecieron la concentración fabril en México, como fue la creación del ferrocarril, la energía eléctrica, etc. Panters (1990) describe cómo la mano de obra barata, la ubicación geográfica de Puebla y la calificación de los trabajadores le da a ésta localidad una tradición en la industria textil y comercial. Blázquez y Olvera (1990) en Veracruz y Huerta (1990) en Querétaro, muestran cómo el desarrollo industrial fue influenciado por un grupo de empresarios franceses y mexicanos. Lo interesante de estos estudios es el rescate de la importancia de lo regional y sus particularidades, sin embargo, las explicaciones que dan para el desarrollo desigual lo cifran sólo en condiciones estructurales locales, dejan de lado el contexto nacional. Por otro lado, las especificidades culturales de cada región pudieran aportar elementos importantes para entender por qué la burguesía de Monterrey no se supedita al Estado o por qué en Guadalajara no logró romper la barrera de su tradición agrícola.

Por otro lado, el papel asignado a los empresarios es pasivo y de nuevo supeditado, ya no al Estado, sino a las condiciones históricas y económicas. No hay un marco teórico de referencia, la metodología consiste en hacer descripciones pormenorizadas y establecer los

hechos de manera cronológica. No existe la idea de explicar la acción empresarial como resultado de la interacción de los sujetos y las estructuras. Las fuentes de información siguen siendo los archivos y diversos documentos.

Otro enfoque de análisis desde la perspectiva histórica regionales (Cardoso, 1976) son los que se centran en los empresarios exitosos, analizan a las familias y hacen la cronología de las incursiones en la vida económica de los hombres poderosos. Estos trabajos tienden a una descontextualización de los procesos, el contexto general del país desaparece. La familia, el parentesco y lo regional definen el éxito de los empresarios. El empresario Shumpeteriano se vuelve el motor del proceso económico. Así los nombres y apellidos hacen su aparición. A diferencia de la corriente que hace cronología política, el sujeto empresarial está identificado con nombres y apellidos. Las descripciones son puntuales sobre sus inversiones, ganancias, propiedades, fechorías, matrimonios, parentescos y vínculos políticos. No hacen referencia al funcionamiento de las empresas y los trabajadores no existen. Sólo existe el hombre de negocios, los sucesos históricos y las economía regionales. La familia no es vista al interno, sino como recurso que permite consolidar y generar lazos económicos o políticos.

De esta manera se pueden identificar los estudios de caso con nombres de familias: Urías (1981) nos muestra cómo los Escandón fueron antecesores del desarrollo económico a partir de las reformas liberales y no con el porfiriato. La familia Martínez del Río y la quiebra de sus empresas (Beato, 1981); el origen de la fortuna de los Mier y Terán, basado en la especulación (Oryazabal, 1981); los Béistigui, y la especulación, Francisco Somera el primer fraccionador de México (Morales, 1981); Patricio Milmo, empresario regiomontano del siglo XIX (Cerruti, 1981).

Sin embargo, hay excepciones como las investigaciones de Cerruti (1981,1985, 2000) que vincula empresa, empresario y región para el caso de Monterrey. El debate lo centra en tratar de explicar porqué una región de un país periférico logra un desarrollo industrial parecido al de las grandes potencias industriales. Nos muestra los entretijos de cómo lograron constituirse como región dominante industrial. La familia, la cercanía con el país vecino, la creación de un mercado interno y externo, las coyunturas políticas y el espíritu empresarial, son las principales variables que para Cerruti definen el éxito de estos grupos empresariales.

Dentro de esta temática y ligada a la constitución de las élites empresariales y con una visión mas amplia que el común de los estudios de élites regionales se encuentra el excelente trabajo de Saragoza (1988). Este investigador desmenuza desde la perspectiva societal la forma como los empresarios lograron convertirse en élite hegemónica. Lo interesante de este trabajo es como logra articular los diferentes ámbitos en los que interactúa el empresario. Es decir, lo microsocioal con lo macroeconómico, la relación con el Estado y los conflictos ocasionados por sus diferencias ideológicas, la relación entre empresarios-trabajadores. Dentro del texto se destaca la importancia que le da a la cultura como elemento para explicar la constitución de la élite. Collado (1996) realiza un trabajo dentro de una perspectiva más general sobre la conformación de las élites en México, aunque trata más específicamente el centro y sur del país. Es un trabajo rico en información sistematizada de manera cronológica.

Historia de empresas y la historia económica

Otra corriente que busca su consolidación es la que estudia la historia de empresas. Su objetivo se centra en analizar los cambios organizacionales como producto de las grandes transformaciones históricas, políticas, sociales y económicas. El período del porfiriato les presenta la posibilidad de analizar a las grandes empresas exitosas, el surgimiento de las sociedades anónimas y la proliferación de nuevas formas organizacionales (Marichal y Cerruti, 1997). Tres perspectivas teóricas guían estos estudios: el paradigma de Chandler, la teoría de los costos de transición y el enfoque institucional de North.

Los estudios particulares abarcan empresas diversas tanto por el sector al que pertenecen como por su ubicación geográfica: Ferrocarriles Nacionales de México y el Central Mexicano, El Banco Nacional de México. La Fundidora de Hierro y Acero de Monterrey, la Industria Petrolera. Los investigadores entran al interior de la firma y desgajan la vértebra organizacional de las empresas. Las explicaciones y resultados generales ponen énfasis en las innovaciones tecnológicas y organizacionales como resultado de la participación de élites empresariales de otros países como Francia, Estados Unidos, España, y que plasmaron sus conocimientos en las organizaciones en las que participaban como socios capitalistas y en las direcciones (Torres, 1997; Trujillo, 1997). La

otra línea de explicación la dan los cambios institucionales en el México del porfiriato, la creación de nuevas leyes que permiten más seguridad (menos riesgos en los costos de seguridad e información) y legalidad a las transacciones financieras (Ludlow, 1999) (Ludow y Marichal, 1998)

Para estos autores las innovaciones tecnológicas junto con los cambios organizacionales, explican el crecimiento de estas empresas, el sector minero y petrolero son la manifestación más clara de la expansión de estas innovaciones (Ruiz, 1997; Brown, 1997). Los autores con una actitud crítica reconocen las limitaciones de una y otra teoría y como finalmente los acontecimientos sociales y políticos modifican el marco institucional.

Esta perspectiva deja fuera para explicar el éxito o fracaso de una nueva organización al otro componente esencial de toda empresa a saber, los trabajadores. El que una compañía se consolide como resultado de la innovación tecnológica o una nueva organización, necesariamente involucra a los trabajadores y no solamente depende de un empresario emprendedor e innovador o de una buena regulación institucional. Como bien lo presenta Brown (1997) al analizar los factores que intervinieron en la nacionalización del sector petrolero. Lo económico (la reconstrucción del país, las compañías en manos de capitales extranjeros, bajos salarios), lo político (la conformación del nuevo Estado mexicano) y el sistema de relaciones laborales (incumplimiento de las cláusulas del Contrato Colectivo) que se estaban conformando dieron la posibilidad de la nacionalización del petróleo.

Así, lo estructural, las relaciones entre empresas extranjeras y Estado y la reacción de los obreros ante las condiciones establecidas por estas compañías (reglamentaciones institucionales) permiten explicar este suceso.

Otros trabajos dan cuenta de la actitud emprendedora y de la “poderosa voluntad” de los empresarios, que ante contextos estructurales adversos logran vencerlos a través de una adecuada organización administrativa de la planta productiva y de acciones patrimoniales (Ruiz de la Barrera, 1997). Es decir, existe una fuerte tendencia en ver al empresario como dotado de una voluntad sobrenatural con la cual puede vencer cualquier obstáculo que pudiera desviarlo de su espíritu emprendedor. Estos trabajos logran en parte explicar el proceso por el cual se reestructuran las empresas, pero al desaparecer la relación capital-trabajo están dejando fuera al otro sujeto social que conforma la empresa, el

trabajador. Esto lleva a ignorar las condiciones bajo las cuales logran obtener ganancias substanciosas los hombres de negocios de la época, los bajos salarios, las pésimas condiciones de trabajo. Los trabajos revisados presentan desniveles en cuanto a la complejidad, conocimiento y reflexión con que son tratados los problemas.

Por un lado, tenemos los que adoptan las teorías propuestas por la llamada Nueva Teoría Económica. El problema de investigación es tomado tal cual de ésta corriente, que es explicar los factores que hicieron posible el crecimiento (atraso) económico de México de Latinoamérica o América en el siglo XIX y principios del XX. La explicación es dada a través de la teoría de costos de transacción, la economía neoclásica y el análisis de las instituciones (Marichal, 1997; Marichal y Cerruti, 1997). Hay un marco conceptual, una metodología definida y una hipótesis globalizada supuestamente comprobada en otros contextos. Es decir, las especificidades se pierden y la realidad mexicana entra a la “globalización” con sus investigaciones. Estados Unidos creció porque supuestamente desarrolló instituciones regulatorias eficientes, en México no se desarrollaron, entonces esto explica el atraso económico y, con esto, el subdesarrollo.

Pareciera que este tipo de investigaciones sólo fueran un ensayo de comprobación de hipótesis, donde si no se comprueba la hipótesis directriz, se comprueba la hipótesis nula, pero el fundamento teórico no falla. Dentro de esta posición los actores desaparecen, las instituciones se vuelven los reguladores de la acción colectiva económica. La creatividad del sujeto es reducida a la asunción de la normatividad dictada por la mano invisible de las instituciones de manera pasiva. El desarrollo de estos trabajos son más elaborados y conllevan más complejidad que en la anterior corriente, utilizan variables cuantitativas, el análisis estadístico y la elaboración de cálculos propios con base a información obtenida de los archivos, existe una coherencia interna. Sin embargo habría que anotar que: a) adoptan modelos teóricos-conceptuales ya preestablecidos y que son retomados en sus investigaciones de manera acrítica. Se encuentra en los trabajos la repetición de los mismos supuestos de los cuales parten todas sus investigaciones, cerrando la investigación sólo a comprobar lo establecido por dichos supuestos, negando con esto la posibilidad de encontrar nuevos factores o articulaciones que dieran como resultado una explicación más dinámica y amplia de los procesos por los que México logró o no logró un desarrollo parecido a los de las grades potencias. Al respecto Marichal (1997a) hace una

acotación importante al cuestionar e introducir las especificidades regionales y rescatar la propia dinámica de crecimiento y desarrollo en Monterrey. Usar teorías de alcance medio combinadas con variables económicas permite explicar solo en parte la complejidad que encierra el crecimiento económico de un país, el dejar de fuera entre otros elementos que influyen en el actuar, como son la cultura y la subjetividad, es dejar fuera al sujeto. Es importante reflexionar sobre los alcances y límites de estas teorías con relación a nuestra realidad y, b) la construcción del dato se hace sólo con relación a la rigurosidad de la teoría y lógica matemática, se toma el dato sin cuestionar la producción del sentido con que fue elaborado o a los intereses a que respondieron tales cifras.

Historia de familias y élites empresariales

La historia de familias y grupos de élite son los tipos de estudios más socorridos para estudiar a los empresarios mexicanos. En el primer enfoque la familia aparece como la categoría analítica desde la cual se parte para explicar el éxito o fracaso de los empresarios, sin incluir aspectos importantes del contexto nacional, a diferencia de los estudios que hemos llamado regionales. Dos enfoques teóricos se vuelven los predominantes: el que ve a la familia como un recurso que permite movilizar ciertas cualidades y cantidades en beneficio familiar, es una de las dimensiones introducidas en los nuevos estudios de familia y que llega a México a través de Walker (1991). La otra dimensión es el estudio de la estructura generacional (Balmori, Voss y Wortman, 1990). La sociedad se encuentra organizada en función de alianzas de parentesco y ocupan posiciones políticas y sociales sobre la misma base.

Los estudios se centran en las redes familiares y el parentesco para explicar la forma como consolidan sus fortunas y las relaciones políticas que establecen para asegurar el éxito de sus negocios. Ambas posiciones dejan fuera la vida productiva, lo que parcializa la dimensión real de los logros familiares que aparecen como dimensión única de explicación. Walker (1991) en su estudio de la familia Martínez logra vincular el contexto estructural con la dinámica de las empresas de la familia a través del análisis de las inversiones, situaciones financieras (pérdidas y ganancias), préstamos etc. También logra ejemplificar, pero no convencer, cómo la falta de los lazos familiares y de compadrazgo influyen en el desarrollo negativo de los negocios. La explicación que da al por qué los Martínez no

lograron entablar relaciones sociales en su beneficio, parece sesgada. Sí esta familia no fue aceptada en México, no fue por su pensamiento europeo de avanzada (la mayoría de los empresarios del momento eran o tenían alguna ascendencia europea, además en esa época en México se acostumbraba enviar a los hijos de los empresarios a educados en Europa) sino que ese pensamiento europeo, conjugado con su subjetividad y cultura, muy probablemente ocasionó un choque en la cultura de México.

La cultura también permea las relaciones familiares y empresariales, habría que explorar más sobre ciertos códigos culturales y subjetivos que indudablemente están presentes en toda sociedad e individuo y, quizás, no sólo haya sido la falta de lazos familiares o de amistad lo que ocasionó la quiebra de la familia Martínez, sino las propias limitaciones subjetivas y culturales del sujeto para vislumbrar un espacio de posibilidades reales en los negocios. En otras palabras, el ver a la familia sólo como recurso (al estilo de la elección racional, búsqueda de la máxima utilidad a través de la elección familiar y de la cual dependa el éxito económico personal), es caer en un determinismo estructural familiar y dejar de fuera la cultura como configuradora de significados y sentidos diferentes a la conveniencia económica y política. Es creer que la realidad es lineal, que no existen otros contextos que marcan límites al interno de las propias familias, como son los valores (no vistos como mercancía ni como estructuras estáticas que determinan las acciones), o los sentimientos y el propio significado que tiene la religión, entre otros muchos códigos. Por el contrario, Adler y Pérez (1993) realizan un estudio de una familia en cinco generaciones y llegan a la conclusión de que lo cultural está presente, que la lógica económica puede quedar supeditada a otra lógica, como son los lazos familiares, donde lo importante no es la ganancia, sino la familia (Adler y Pérez, 1993: 33).

Las cronologías sobre los hombres de negocios exitosos y sus familias se repiten de manera constante. El período preferido es el porfiriato. Si bien, hacen su aparición otros temas alrededor de la familia empresarial, como es la vida cotidiana (Meyer y Flores, 1992), la cultura (Pérez-Rayón, 1995; Adler y Pérez, 1993), clubes sociales, (Arrazola, 1992), la mayoría no logran articular de manera consistente los elementos que configuran su problema. Mención aparte son los trabajos de Gamboa (1985) que nos presenta un trabajo consistente e interesante sobre los empresarios de Puebla y el de Pérez-Rayón (1995) que logra un excelente capítulo sobre los códigos culturales en el porfiriato, aunque

al interno del trabajo se encuentren contradicciones, pues finalmente reduce la acción empresarial a una racionalidad instrumental donde los postulados de orden y progreso delimitaron la acción.

Por otro lado, tenemos que cuando se habla de familia o grupos de élite (Villa 1999; Arias, 1999; Collado, 1999; Blázquez, 2000; Speckmman, 2000; Gamboa, 1985) se dan los extremos, los que olvidan y los que acentúan el contexto estructural.

La cronología, relatos, descripciones, secuencia de hechos, cualquiera de estos términos definen la forma en que operan estas investigaciones. En ocasiones pareciera que se piensa que en la investigación histórica basta con una brillante descripción sin necesidad de una teoría. Los archivos aparecen como pruebas irrefutables de la verdad, de nuevo aparece la idea que el dato vale en sí mismo. El discurso (en texto, verbal, gestual) conlleva una serie de significados, por lo que su reinterpretación (problema de la doble hermenéutica) implica construir el sentido generado por el discurso, descubrir con quién o qué estaba interactuando el actante y qué prácticas efectuaron. Es decir, se trata de comprender el significado y el sentido de esos discursos, y no solo de adecuar los datos para hacer secuencias cronológicas de familias o monografías como lo hace la historiografía tradicional. Metodológicamente también nos encontramos con otro problema, el querer explicar el éxito o fracaso económico a través de la familia. Su importancia es innegable, no se trata de negarla como categoría analítica, sino de la falta de articulación de esta categoría con los otros factores con los que interactúa, como por ejemplo, con la política económica que regía al país en el porfiriato, las propias condiciones económicas y su relación con los capitales extranjeros y los intereses que emanaban de esta relación, así como la situación social del país, etc. En otras palabras, es caer en el mismo problema de los hombres dotados con una “voluntad sobrenatural,” sólo que ahora sería la familia y sus relaciones las que estarían dotadas de una fuerza que definirían el éxito o fracaso del mundo de los negocios.

Estudios actuales de proceso de trabajo, género y autodirigidos

Los estudios relacionados con los procesos productivos son muy incipientes como para hablar de éstos como una corriente. Sin embargo, es conveniente resaltar que su

importancia radica en el intento de estudiar al empresario desde su propio ámbito de trabajo.

Lo global, lo local, la cultura, las redes, las estrategias empresariales son algunos de los conceptos que intentan explicar el comportamiento empresarial al interno de las empresas. En el número coordinado por Bueno de *la Revista Mexicana de Sociología*, la autora investiga si la implementación de un modelo global como es QS9000 es resignificado culturalmente en lo local. El estudio lo realiza entre empresas manufactureras. Los cambios manifestados por la introducción de la norma de calidad son: 1. lo organizativo administrativo sufre modificaciones y se amplían los departamentos, 2. se realizan cambios tecnológicos y, 3. la introducción de nueva maquinaria. Estos aspectos vistos en el piso de la fábrica muestran que el cambio cultural en los trabajadores no es automático y no corre al mismo ritmo que las innovaciones tecnológicas. Interesante resulta ver que la autora logra captar la manipulación que hacen los gerentes de la información y las diferentes maneras en que se engaña a los evaluadores de la norma para acreditarla. Concluye que lo local toma diversas formas recreando las culturas empresariales y laborales particulares. Lezama (2000), investiga las estrategias empresariales para la introducción de tecnologías ambientales. Utiliza el concepto de redes sociales para explicar la vinculación estratégica entre gobierno, empresarios y academia como resultado de las presiones estructurales (contaminación, competitividad). Entrevista a 60 empresarios de la mediana, pequeña y microempresa. Su objetivo, lograr saber cuales fueron las motivaciones de los empresarios para el cambio. El resultado es que los empresarios actúan por presiones ya sean gubernamentales o de la competencia, esperando que sea el gobierno quien tome la iniciativa. Es un trabajo rico en información cualitativa. Gómez (2000) investiga la industria Química y la capacidad de esta industria para establecer alianzas estratégicas. Realiza una interesante tipología de las empresas. Los datos que nos muestra son desoladores, después de una serie de depuraciones en la muestra, 13 empresas declararon tener alianzas estratégicas, de las cuales sólo 5 registraron finalmente llevarlas a cabo. La tecnología de transferencia interesa a las empresas nacionales sólo en maquinaria y equipo. Y estas empresas nacionales no son propietarias intelectuales de esas innovaciones generadas.

Como se puede ver son variados los temas que tocan estas investigaciones, algunas de ellas con marcos teóricos y metodológicamente bien estructurados. Sin embargo, adolecen de no tomar en cuenta la historia como elemento que permite explicar la acción empresarial actual. Habría que esperar mas para su conformación como corriente.

Los estudios amparados por el IPADE, presentan investigaciones con grandes marcos “conceptuales” sobre lo que debe ser la empresa. Conceptos como el de cultura, amistad, globalización, interdisciplinariedad, integración, ecología, feminismo, administración del conocimiento, el amor, etc. (Llano, 2000) sirven para abordar algunos de los temas que el empresario debe de conocer y manejar al interno de la empresa. En el libro *El Nuevo Empresario en México*, Llanos (1994) realiza una encuesta a 2,873 directores generales y directores divisionales de empresas de la ciudad de México, Guadalajara y Monterrey en los últimos 7 años, todos ellos son entrevistados como alumnos del IPADE. El objetivo de los empresarios es reconocer su propia cultura y analizar sus prácticas empresariales al interno de sus propias empresas.

Balance final

Los estudios empresariales en México se pueden dividir por corrientes consolidadas y en aquellas que buscan su consolidación, por objeto de estudio, por la disciplina que los estudia y por su perspectiva epistemológica. Dentro de la primera tenemos dos grandes perspectivas, los que hacen historiografía (secuencia de cronologías) y los que estudian la relación Estado-empresarios. Ambas ponen en el centro de análisis al empresario ya sea en la relación con la familia, en la conformación en élites empresariales o a través de las organizaciones empresariales y la relación con el Estado. Por lo general, son trabajos descriptivos que hacen cronología con carácter historiográfico o biográfico. Generalmente las fuentes de información están basadas en datos de archivos estadísticos o periódicos. En los estudios empresariales predominan los historiadores y politólogos. Esto hace que se privilegien ciertos períodos y temáticas para su estudio. Para los historiadores el porfiriato se vuelve el período en cual esperan encontrar las respuestas al México de hoy, lo que ocasiona que los estudios histórico-regionales, los de historia de familia y las historias de empresas confluyan en el análisis de las mismas familias (no pasan de ser una centena de

familias exitosas en el porfiriato y son los dueños de las grandes empresas exitosas), las mismas relaciones de parentesco y compadrazgo, así como las historias de las mismas empresas. Es decir, se vuelve repetitivo el estudio de algunos empresarios y empresas, lo cual no sería lamentable, si cada uno de estos casos agregara información original y/o brindaran nuevas reinterpretaciones; sin embargo, en su conjunto tratan de probar las mismas hipótesis o supuestos. El método es el mismo, monografías de grandes empresas, empresarios y familias a través de archivos. La cronología figura como estilo principal de narrar las historias. Los estudios hechos por politólogos por lo general tienen como marco de referencia para los análisis la relación empresarios-Estado, parten de la coyuntura política (medida básicamente por sexenios) y su repercusión en las políticas económicas. Las descripciones que realizan (cronologías) son la historia de los acuerdos-desacuerdos entre ambos. Como resultado tenemos una saturación de información en dos sentidos, por un lado, los marcos de referencia que les sirven de contexto (por lo general todos hablan sobre la situación económica del país, lo político administrativo y la historia de las organizaciones) son extensos y abarcan los mismos períodos y por otro lado, presentan los mismos datos (consultan los mismos periódicos sobre las declaraciones de los líderes empresariales, retoman las mismas fuentes estadísticas y se citan entre ellos).

Hay intentos para entender al empresario como un actor social, pero para esto hace falta abrirse a nuevos esquemas de pensamiento. Si el empresario es visto como un sujeto social, hay que aprehenderlo como tal, y eso implica reconstruirlo en el proceso mismo de su acción y con relación a su práctica.

Por otro lado, se tiene que están en proceso de consolidación los estudios que se adhieren a la teoría económica y al institucionalismo y los nuevos estudios actuales que analizan el proceso de trabajo. En los primeros el centro de análisis no son los empresarios sino las instituciones y su historia. Se combina la teoría económica, la historia y teorías de alcance intermedio como el institucionalismo. Su problema principal es la anulación del sujeto empresarial y su subsunción en estructuras e instituciones.

Los estudios de la actualidad desde la perspectiva de la sociología del trabajo son pocos e incipientes, están abarcando espacios hasta ahora poco explorados como es la cultura empresarial y al empresario al interno de la empresa. Hacen falta más estudios

actuales sobre el empresario que incluyeran a la historia como uno de los elementos que permite entender las prácticas empresariales actuales.

En general en los estudios empresariales analizados no encontramos definido al empresario en su complejidad, como actor que participa en muchos espacios de acción, que sufre presiones de estructuras diversas, que da sentido a su situación y acción y que interactúa con diversos sujetos. Es decir prácticamente no hay investigaciones que traten de explicar la acción empresarial a partir del sujeto mismo, es decir desde sus estructuras, subjetividad y sus prácticas. En todo caso aquellos estudios permiten identificar algunos factores que influyen en la acción empresarial, por ejemplo la influencia familiar, la amistad, el parentesco, todos ellos con una fuerte carga valorativa, como medio para resolver conflictos y allegarse recursos.

Se puede decir que en México existe una heterogeneidad de empresas como de empresarios y que responden a presiones globales y nacionales, a la historia de cada región, de su cultura e idiosincrasia. Enmarcado en este contexto se puede decir que los hombres de negocios en su actuación están mediados por una serie de factores (familia, cultura, presiones económicas y políticas), que su acción implica la racionalidad instrumental, pero también el mundo valorativo, afectivo, del razonamiento cotidiano, estético.

En la introducción de este trabajo se hablaba de una insatisfacción en los enfoques de como se aborda para su estudio al empresariado mexicano y que puede haber otras opciones que se encuentran en construcción. No se trata de negar o reconocer las aportaciones de estas posiciones presentadas al conocimiento del empresario, ni el interés particular en privilegiar su objeto de estudio, sino que existen otras maneras de acercarse a esa realidad. La propuesta que a continuación se presenta tiene la finalidad de explorar otros marcos conceptuales-metodológicos para intentar entender al empresario desde su mundo interior con relación a sus diversos mundos de vida. El empresario estructura en parte una acción social a través de su actividad e interacción con su contexto de vida cotidiana, transformando y estructurando las diferentes relaciones que constituyen la estructura, como serian las relaciones de poder en diferentes niveles de su realidad, y configurando códigos de significación de diferentes campos para dar sentido.

Por lo tanto, se considera a la toma de decisiones como un proceso que se da dentro de un espacio de posibilidades objetivas y subjetivas en la coyuntura, donde las

condiciones, definiciones de una situación (metas, recursos) no dependen sólo del orden material, sino también de la evaluación subjetiva (campo de posibilidades subjetivas) que hace de ésta el empresariado.

En los siguientes capítulos se trata de reconstruir el proceso de creación de sentido de las prácticas empresariales a partir de ciertos códigos culturales, como parte de ese proceso subjetivo. Para esto también recuperaremos los procesos históricos, vistos como articulación entre procesos de diferentes temporalidades, como elemento que permite identificar aquellos códigos culturales puestos en juego por los empresarios como sujetos sociales, pero para determinadas condiciones sociales, económicas y políticas y que son rejerarquizados por las nuevas generaciones, configurando una cultura y, a veces, una nueva identidad.

Capítulo II

Estrategias y cultura empresarial en México y el paradigma configuracionista

Introducción

México, a partir de los años ochenta, inició un proceso de reestructuración empresarial, aunque ésta ha sido desigual y ha adquirido diferentes modalidades de acuerdo con la región, el giro, la rama, el tamaño y el capital. Los estudios realizados por De la Garza (1996, 1998, 2000) muestran cómo en el ámbito nacional los empresarios elaboraron distintas estrategias para modernizarse y salir de las crisis de 1982 y de 1995. En este trabajo se parte del supuesto de que la elaboración de estrategias empresariales en México son en parte el resultado de las presiones estructurales sobre la empresa, pero también entra en juego la subjetividad del empresario, mediada por factores culturales y las relaciones de poder. Definimos la subjetividad como el proceso de dar sentido, de interpretar.

Estudios realizados anteriormente (Hernández, Alemán y Gutiérrez, 1998; De la Garza, 1998) muestran que las empresas modernizadas generaron, en condiciones semejantes de mercado, estrategias diferenciadas como resultado de las distintas maneras de concebir la modernización por parte de los empresarios y presiones diferenciadas del contexto no mercantil. Al respecto, algunas de las preguntas iniciales que nos hacemos son: ¿Porqué existen diferentes estrategias empresariales que conllevan a diferentes modalidades de reestructuración productiva? ¿Cómo, ante estrategias tan diferentes, las empresas pueden ser exitosas? ¿Por qué ante situaciones similares de los mercados los empresarios responden de diferentes maneras?

El debate teórico se relaciona con la polémica acerca de si el empresario debe ser concebido como actor racional, lo que supone que las decisiones se hacen en razón de la utilidad, búsqueda de la máxima ganancia con respecto a sus costos, y que implican la calculabilidad de las soluciones óptimas (Sfez, 1984; Murray, 1971; Edwards, 1977; Simon, 1989). Sin embargo, esta posición nos parece limitada al tratar de dar cuenta de un proceso en cual el empresario no sólo calcula (sus estrategias implican interpretaciones diversas,

procesos de dar sentido) sino que valora culturalmente, además no se encuentra aislado, sino inmerso en un contexto de interacciones con otros sujetos e instituciones.

En México, actualmente podemos hablar de que los modelos de producción que se están generando son diversos, coexistiendo empresas grandes modernizadas (nuevas tecnologías, nuevas formas de organización, flexibilidad en el trabajo), otras grandes y medianas con organización taylorista-fordista y pequeñas y medianas empresas tradicionales que no se han transformado, (Carrillo, 1992; Calvo y Méndez, 1995; Calleja, 1994; Hernández, 1996; Contreras y Ramírez, 1991; Covarrubias 1998, De la Garza, 1998, De la Garza, 2003), además el empresariado, como principal agente en la conformación de estrategias de reestructuración productiva, puede configurar distintos enfoques de transformación productiva que den como resultado el éxito o la quiebra en determinadas condiciones.

El centro del debate lo situamos, por un lado en la acción de los actores (en este caso de los empresarios) con relación a las estrategias que acuñan y los factores que las influyen. De manera más específica se trata de clasificar si son las estructuras las que determinan la acción, o es la voluntad de los líderes de las compañías las que cambian las estructuras. Es decir, si las estrategias son el resultado de la contingencia o responden a planes totalmente conscientes de los empresarios; por otro lado, si los empresarios deben ser considerados actores racionales que con base en el cálculo definen las opciones óptimas o si en ellos influye la cultura y la subjetividad. De esta manera se torna importante definir el concepto de estrategia empresarial de reestructuración productiva.

Convencionalmente, estrategia es lo relativo a la planeación y organización de una extensa campaña para vencer al enemigo, en contraste con la táctica que significa literalmente el arreglo de fuerzas para una sola batalla. Para Hyman (1987) la estrategia es un rasgo central de las grandes corporaciones y ésta puede ser definida como la determinación de las condiciones básicas de logro y objetivo de una empresa, la adopción de cursos de acción y el aseguramiento de recursos necesarios para obtener esos logros. La noción de estrategia de negocios según los principios de racionalidad de Weber, consiste en considerar la racionalidad del capitalismo en dos sentidos principales: la determinación de la ganancia y la pérdida por cálculos de la utilidad; y la producción de conocimientos especializados y expertos dentro de una administración profesional y burocrática. El análisis de estrategia implica observar si la producción capitalista está sujeta o no a las

fuerzas del determinismo económico, a leyes que rigen absoluta e independientemente de los capitalistas individuales. Algunos autores se preguntan si los capitales individuales actúan mediante la toma de decisiones autónomas u obligados por las presiones estructurales, en concreto, si las decisiones de estrategia no sólo pueden ocurrir donde los particulares tienen “control” sobre sus decisiones, sino también, donde el medio ambiente limita severamente la selección de estrategias a los particulares (Kochan, 1984). Para Kochan, las estrategias son posibles en las empresas cuando el ambiente no las constriñe al máximo y cuando estas alteran el rol de las partes o actores, asimismo, toma en cuenta la influencia que tiene la primera decisión adoptada en la estrategia general, esta decisión abre alternativas de acción sólo en determinados parámetros, conformándose un árbol de decisiones cuya trayectoria puede trazarse sólo *a posteriori*. Asimismo, este autor hace notar la influencia de la cultura en la toma de decisiones empresariales. Para Chandler, (1962) las estrategias son las decisiones a largo plazo de la empresa con sus metas y objetivos, adopción de cursos de acción y asignación de recursos. Para los estructuralistas, son las estructuras las que determinarían las estrategias. En las posturas de elección racional, las acciones se darían con base en la optimización entre medios y fines. Sin embargo, estas posiciones parecen limitadas para dar cuenta de la acción empresarial en su articulación con los diferentes espacios en los que éstos interactúan, así como porque sus decisiones implican interpretaciones, procesos de dar sentido. El individuo establece relaciones diversas con su entorno, que implican procesos de socialización, interiorización de la cultura, su inmersión en relaciones de poder, que se retroalimentan con un proceso interno de vida e interpretación de su realidad; dicho de otra manera, con su subjetividad, proceso por y con el cual da sentido a sus acciones.

Finalmente se define la estrategia empresarial en dos sentidos, la que hace referencia al proceso interno, propiamente de reestructuración productiva, y la que se realiza hacia el exterior de la compañía; la primera implica el diseño de los cambios técnicos, organizativos, culturales, de relaciones laborales y sociales dentro de la empresa tendientes a aumentar la productividad o calidad de procesos y productos (De la Garza, 1998, Hernández, 1998; Knights y Morgan, 1991); la segunda sería la planeada hacia el exterior, como las alianzas estratégicas que si bien repercuten al interno de la empresa, implican otros procesos como serían la inserción dentro de una cadena global de producción, que

supone contar con ventajas comparativas de primer orden como el donde adquirir o desarrollar la tecnología, lograr la participación de inversión extranjera, el establecimiento de redes de clientes y proveedores, el desarrollo o adquisición de marcas de prestigio (Pozas, 2000)

En la elaboración de estas estrategias, tanto internas como externas, entran en juego las presiones estructurales: mercado, competitividad, calidad, leyes laborales, etc., así como el conocimiento científico, pero también la cultura laboral y empresarial, el razonamiento cotidiano, los sentimientos, la estética y los valores, todo esto mediado por las relaciones de poder. La forma como se configuren estos elementos generan diversas formas de acción con diferentes sentidos de la realidad que nos permiten explicar la diversidad de estrategias, (De la Garza, 1998).

Estrategias de reestructuración productiva y cultura empresarial en México

En México con el cambio del modelo económico de sustitución de importaciones al modelo neoliberal se inicia el proceso de reestructuración productiva en el país. La función del Estado en este período fue reorientada favoreciendo sus políticas al capital trasnacional y al gran capital local con capacidad exportadora. Este nuevo modelo implicó desregulaciones, privatizaciones, búsqueda de equilibrios macro y lucha contra la inflación. La función del Estado fue la de llevar a cabo este ajuste y la reforma estructural (De la Garza, 2001). Dentro de su política económica resalta el papel que se le asigna ahora al empresario, que es la responsabilidad de hacer las empresas productivas. Este proceso de reestructuración productiva puso al empresario en el centro de sus propias decisiones, asignándole la responsabilidad de reestructurar su empresa si quiere ser competitivo. Estudios realizados desde hace 20 años dan cuenta de este proceso y nos muestran cómo los empresarios planearon estrategias para sortear las diferentes crisis por las que han pasado. También mostraban que no hay un modelo único de producción, y, que hay factores y sujetos nacionales y locales que influyen junto a presiones globales en la forma particular que adquieren los modelos de producción.

De manera general en la actualidad en México y de acuerdo a De la Garza (2003) podemos distinguir cuatro perfiles industriales:

1. La maquila: a este perfil le corresponden empresas altamente exportadoras, la reestructuración productiva que se ha realizado es principalmente en la organización y en la flexibilidad del trabajo, su tecnología es de nivel medio y la fuerza laboral la componen principalmente mujeres con poca calificación (aunque el porcentaje de hombres se ha elevado en la última década), tienen bajos salarios y es una mano de obra muy volátil (alta rotación externa).
2. En el segundo perfil, encontramos por lo general empresas grandes, reestructuradas y de alta productividad, vinculadas al mercado externo. La tecnología que tienen es alta o intermedia; los cambios en la organización del trabajo tienen que ver con la aplicación parcial de la calidad total, el justo a tiempo, y el control estadístico del proceso. Sus niveles de flexibilidad son intermedios, la fuerza de trabajo combina trabajadores calificados y otros con menor calificación.
3. El tercer grupo lo componen grandes y medianas empresas no reestructuradas, su tecnología es más baja que la del anterior perfil, en cuanto a su organización del trabajo presenta mas elementos tayloristas, su flexibilidad es baja, así como la bilateralidad con el sindicato. La fuerza de trabajo la componen hombres de edad madura, con nivel educativo bajo, especializados en el manejo de máquinas no universales.
4. La mayoría de las pequeñas y micro empresas conforman el cuarto perfil. Son empresas que no exportan, de baja productividad y de propiedad nacional. Su nivel tecnológico también es bajo, su organización del trabajo es tradicional y no tienen por lo general sindicatos. Su fuerza de trabajo la componen hombres con baja calificación.

Como se puede apreciar hay un sector que ha cambiado, se ha reestructurado, sin embargo, representa una minoría, frente al que no lo ha hecho, pero además las empresas que se modernizaron concibieron diferentes estrategias para salir de las crisis o insertarse en el mercado mundial y ser más competitivas ante la apertura. Las principales estrategias de reestructuración emprendidas al interno de la empresa son de dos tipos: a). Cambio en la organización del trabajo con flexibilidad y bajo salario, y b). Reducción de costos y bajos salarios (las basadas en la innovación tecnológica tienden a ser menos numerosas en México) (Wilson, 1990; Carrillo,1993; Pozas,1993).

Como se mencionó en la introducción, consideramos que la acción empresarial se configura en parte con relación a los campos subjetivos, la cultura y las relaciones de poder. Así, las prácticas empresariales adquieren sentido en espacios geográficos concretos (país, región, comunidad, empresa) definidos en momentos históricos determinados, dentro de contextos socioculturales y políticos específicos y en ciclos de desarrollo económico diferenciados. Por ejemplo, hablar del período del porfiriato, es hablar del inicio de la industrialización en México, cuyo desarrollo fue posible en parte por la llegada de capitales extranjeros, por la política económica implementada por Díaz de dar todas las facilidades a los empresarios extranjeros para su instalación y desarrollo. Situación muy diferente a la vivida por el grupo empresarial mexicano que se inició en los cuarenta, bajo la protección del Estado, donde se privilegió la inversión nacional sobre la extranjera.

Se considera que los empresarios pusieron en juego códigos culturales y conocimiento científico para la toma de decisiones en las estrategias empresariales. El objetivo de este trabajo es investigar los códigos culturales que subyacen a la actividad empresarial en México, ¿Cuáles son sus orígenes? ¿Son el resultado de una acumulación histórica, es decir, de una herencia cultural? ¿Cuáles significaciones del pasado permanecen? ¿Cuáles se transforman y qué se reapropia? El análisis lo haremos bajo la perspectiva del concepto de configuración cultural. Vemos a la cultura como portadora de significados embebidos del mundo en que se desenvuelven los actores (social, político, económico, religioso), de ésta manera la cultura se reconfigura y da identidad. Esta identidad permite en parte la construcción de la vida colectiva, relacionada con hechos específicos de la vida cotidiana del trabajo y de lo empresarial.

Se define la cultura como proceso de acumulación de significados socialmente entendidos, y en la empresa los diferentes actores que intervienen configuran un proceso subjetivo (proceso de dar sentido) de la actividad diaria, para esto movilizan estos códigos creando significados y legitimando la vida colectiva en el mundo empresarial y del trabajo.

Contexto histórico de la Industria y la cultura en México

Para entender el significado de la cultura empresarial actual en México, hay que ubicarla en la historia del proceso industrial nacional y sus connotaciones regionales. Los

ciclos del desarrollo industrial en México se pueden analizar en cuatro grandes períodos: el primero que va de 1890 a 1910, es el inicio de la industrialización en México y se da sobre todo bajo el gobierno de Díaz. En este ciclo se generan dos polos de desarrollo industrial, uno en el centro del país que abarca a los estados de Puebla, Veracruz, el Valle de México y, en menor escala, Querétaro, Tlaxcala y Jalisco; y otro en el norte, que aglutina a los estados de Nuevo León, Tamaulipas, Coahuila, Chihuahua, Durango, con ramales hacia San Luis Potosí y Zacatecas. Estos dos polos industriales, no sólo hablan de ubicaciones geográficas diferenciadas, sino también de especialización industrial; la industria del Norte prefiere la industria de la transformación, acero, vidrio, cerveza, jabones; la del centro de México desarrolla la industria textil, la del tabaco, el papel y el cemento, y también implicó empresarios diferentes.

Se establece que las diferencias regionales también hablan de culturas diferentes, de circunstancias específicas (cercanía o no con Estados Unidos, vías de comunicación, ser y vivir en el desierto o en el centro político del país, etc.) y de distintos empresarios. Así tenemos al empresario del Norte, con una marcada cultura regional y que se constituye como élite empresarial de su región, para finalmente formar parte de la élite de élites a nivel nacional. Y el empresario del centro de México, como veremos, con un apego a la forma de vida europea y una ética del trabajo diferente al primero.

El segundo período de estancamiento industrial, abarca desde el fin de la Revolución y finaliza con el Cardenismo (1917-1940). En este período se privilegia el desarrollo económico basado en la agricultura. En este sentido, se dará menos importancia para entender la dinámica industrial, aunque nos ofrece información de las relaciones entre el Estado y el empresariado con relación a la política laboral y los conflictos que de ella emanaron, y que de alguna manera persisten hasta la fecha. La dinámica empresarial de confrontación con el Estado y la visión del mundo de la vida laboral encuentran caminos diferentes tanto para el empresario del Norte, como para el del Centro. Para los primeros, las relaciones laborales las establecen de manera patrimonialista las gerencias, el sindicato sólo debe cumplir la función de comparsa con las decisiones dictadas desde las gerencias; mientras que el empresariado del centro de México se adhiere al sistema corporativo de relaciones laborales.

El período de sustitución de importación, tercer período que inicia en los cuarenta y

se extiende hasta finales de los setenta, nos muestra el desarrollo de una industria protegida por el gobierno y un empresariado dedicado a la acumulación de capital, pero sin estrategias de largo alcance que se perfilaran más allá de la consolidación de un mercado nacional, bajo esquemas productivos atrasados. En este momento se puede hablar de la generación de nuevos grupos empresariales.

El cuarto y último período, que va de los ochenta hasta la fecha, lo podemos describir como un ciclo de rupturas y redefiniciones de la vida industrial y empresarial de México. El cambio del modelo económico de sustitución de importaciones al neoliberalismo, no solo rompe con el modelo económico, sino que lleva a una redefinición del papel del empresario en la vida productiva y política. Ahora es él, quien debe definir su rumbo y no el Estado. En lo económico significa la apertura de la economía y la entrada al NAFTA, lo que conlleva un proceso de reestructuración para algunas empresas, y de redefinición de sus estrategias empresariales. La industrialización del país se sustenta ahora principalmente en el modelo de maquila, que constituye un nuevo modelo productivo y con ello una nueva configuración laboral (nuevas formas de relacionarse obreros-patrones-y empresarios-empresarios), con nuevos códigos culturales. La dinámica empresarial se ve alterada, se da el enfrentamiento entre cuatro visiones del mundo empresarial: 1) La visión nacida en los años cuarenta hasta finales de los setenta, que es la etapa del proteccionismo del Estado. 2) La de los empresarios que vienen de ese período y que no se reestructuran y que demandan la intervención del Estado. 3) La visión empresarial emanada del porfiriato en el norte del país y que se consolida como élite empresarial nacional con el neoliberalismo, que propugna la no intervención del Estado en la economía. 4). La del nuevo empresario volátil, es decir, un empresario que responde a la globalidad y que al igual que el capital financiero, aparece y desaparece de la vida productiva de una país o región dependiendo de la rentabilidad que le genere la zona en la que se encuentre ubicada, la de la maquila. Este último, no tiene nacionalidad, ya que es transnacional, ni raíces culturales heredadas de una tradición o historia del país donde se (re)localiza, pero sí cuenta con una visión empresarial depredadora. Esta última configuración no se abordará en este trabajo, dado que la información con que cuento no me permite profundizar sobre todo en los aspectos culturales. De manera sintética podemos plantear la existencia de cuatro tipos o configuraciones de empresarios en México actualmente: 1) Configuración de

familia patrimonial de Estado (CFPE), 2) La Configuración de Supeditación al Estado (CSE), 3) Configuración los Olvidados del Estado (COE) y, 4) Configuración de la Nueva Gerencia Volátil¹. En los próximos apartados analizaremos la conformación de dichas configuraciones.

Período 1890-1910, el porfiriato y el inicio de la industrialización en México

Las condiciones industriales que prevalecían en el porfiriato eran alentadoras e incluso prometedoras para el nuevo empresariado. Hay quienes llegaron a pensar que México pasaría a formar parte de los países más industrializados del mundo. De hecho, desde 1830 (Marichal,1997; Cerruti,1985; Gamboa, 1985) se puede observar el inicio de una incipiente industria textil. Sobre todo en los estados de Puebla y Veracruz, que tenían la tradición del telar. Pero no es hasta 1890 que se puede hablar de un proceso de industrialización en México, basado en una política industrial. Es decir, como parte de una planeación regulada por el Estado. El proyecto del porfiriato de hacer de México un país industrial tomó rostro y dirección en las políticas establecidas por Díaz, las cuales fueron sobre todo de apoyo al capital externo y a los extranjeros. Entre estas políticas destacan: el proteccionismo fiscal y monetario, la cesión de terrenos, las exenciones para la importación de maquinaria y pago de impuestos y la garantía de mano de obra barata. Los capitales que se sumaron a los ya existentes desde la época de la colonia fueron los franceses, los ingleses y los americanos. Junto con la instalación de estos capitales, llegaron hombres que no traían fortuna, pero que sí veían en México la posibilidad de hacer grandes negocios y por lo tanto acumular capital.

Las facilidades dadas por el gobierno para la inversión, y su participación activa en garantizar que se llevara a cabo la industrialización permitió crear ciertas condiciones estructurales que fortalecieron la dinámica de desarrollo. La creación del ferrocarril entre 1883-1903 con dos ramales importantes, la del golfo y la del centro-norte, la introducción de la energía eléctrica, fueron solo algunos elementos que contribuyeron a la vinculación de un mercado regional incipiente al nacional y al aumento de la producción (Pérez-Rayón, 1995).

¹ Se usa un concepto de empresario que no está reducido al propietario de la firma, sino ampliado a todos aquellos que toman decisiones estratégicas en la empresa.

Las industrias que sobresalen por su importancia, tanto por el tamaño de la empresa, como por la importancia del capital invertido fueron: textilera, cervecera, de alimentos, tabaco, acero, papel, jabón, lana, vidrio, minería, la derivada del azúcar y la gran fundidora de Monterrey (Haber, 1992). La minería y la agricultura exportaban para la segunda mitad del siglo XIX.

El desarrollo de éstas industrias, así como las empresas que pasarían a conformar sociedades anónimas, se localizan en ciudades, regiones y personas muy precisas. El desarrollo industrial estaba localizado en dos regiones de México², el norte y el centro, el resto de la industria seguía siendo artesanal. La estructura industrial presentaba desde su inicio una dualidad que perdura hasta la actualidad, la coexistencia de grandes empresas, con talleres artesanales, que más tarde serían pequeñas y medianas empresas. Para el resto del país, la agricultura seguía siendo su medio de vida principal. La población mostraba así otro rostro diferente a la del proyecto modernizado, en su mayoría era analfabeta, y una parte hablaban sus propias lenguas o dialectos indígenas, no conocían otra forma de trabajo que las derivadas del campo, su visión del mundo tenía que ver con una historia y una cultura cuyos códigos no permitían dar un significado unificado a este proceso modernizador, para la mayoría la instalación de la luz, el ferrocarril, el mercado, el progreso tenían un significación diferente a la de los empresarios. En otras palabras, ellos no podían sumarse por decreto a la onda modernizadora del país, así se justificara en los postulados positivistas de orden y progreso.

Como se puede apreciar, México en este período presentaba dos caras, la del desarrollo y la del atraso. Sin embargo, las condiciones favorables para el desarrollo de la industria estaban presentes, y fueron aprovechadas mayoritariamente por los extranjeros. Esto nos lleva a plantear las siguientes preguntas ¿Por qué se conformaron sólo dos polos de

² Yucatán también mostraba un desarrollo económico importante ligado principalmente a un solo producto como fue el cultivo del henequén, por ejemplo a fines del siglo XIX de 170 empresas registradas, 27 eran consideradas las de importancia, de las cuales 6 fueron empresas industriales, 4 de servicios y 17 de establecimientos comerciales, en su mayoría relacionados con el cultivo, transporte o comercialización del henequén, (Pérez de Sarmiento y Savarino, 2001) Por otro lado, Yucatán no llegó a conformar una región política, económica o cultural con los estados cercanos, sino que culturalmente se concebían diferentes al resto del país y al interno existía una división muy fuerte entre los blancos (casta divina) y los indios, de ahí que tuvieran un desarrollo endógeno, marcado por luchas entre estados (la lucha con el vecino estado de Chiapas por la pesca de) y castas, buscando más su independencia del país que su integración. Una vez terminado el auge del henequén, decayó el auge industrial, exaltando la explotación turística y el comercio, volviendo solamente a cobrar importancia la industria con la llegada del modelo maquilador, estableciéndose un número importante de maquilas en el estado

desarrollo industrial en México, el del norte y el del centro del país? ¿Cuáles son las raíces del desarrollo de una industria que prometía alcanzar la de los países desarrollados? ¿Qué aspectos permitieron la formación de una élite empresarial que llegó a ser hegemónica en el norte de México? ¿El modelo cultural de familia es condicionante para la consolidación de una élite? ¿Por qué fueron ciertos hombres los protagonistas principales de la actividad empresarial y no otros? ¿Qué códigos culturales configuraron al empresariado mexicano y cómo se diferenciaron entre regiones? ¿Cambiaron en el siglo XX estos códigos?

Para Haber (1992:104,105), el desarrollo de estos polos industriales tiene que ver más con la herencia legada de la colonia y con factores estructurales, que con un carácter nacional o con la legalidad. Para este autor, la industria en el porfiriato creció al amparo de los capitales que en su mayoría procedían de empresarios extranjeros, que no sabían nada de la producción industrial y que acumularon inicialmente en México el dinero mediante el comercio y el préstamo. Los españoles dominaron el comercio durante la Colonia, y ellos eran los que poseían el dinero, las relaciones, redes de amistad y de confianza; por lo tanto, la población mexicana carecía de estos atributos (dinero y redes de confianza) para realizar estas actividades, tanto al interno como al externo del país. Estos elementos impidieron la incorporación de los mexicanos a la industrialización del país. Traduciendo esta afirmación de Haber, supuestamente serían las redes sociales las que habrían condicionado (por no decir determinado) a los mexicanos a vivir un desarrollo industrial sujeto a capitales y a hombres de empresa extranjeros.

Haber, de entrada, contradice su propia tesis de las redes sociales, pues los empresarios del norte, pese a la carencia de redes sociales heredadas de la colonia, lograron convertirse en una élite empresarial exitosa al crear sus propias redes, ya fuera a través de las relaciones familiares o políticas. Por otro lado, para Haber, el que se haya desarrollado al Norte del país un grupo de comerciantes, que luego se convertirían en grandes industriales y financieros, sería el resultado de factores estructurales como: la guerra civil estadounidense, la expansión de la economía yanqui y los intereses mineros y acereros de Estados Unidos en el Norte de México. Esto les permitió pasar del comercio al préstamo de capitales y de ahí a las actividades industriales y bancarias, al igual que los empresarios del centro. Nosotros, estamos sólo en parte de acuerdo con estas aseveraciones de Haber; consideramos que si bien, la historia y los aspectos estructurales presionan a actuar bajo

ciertas circunstancias, no escogidas por los hombres, también pensamos que la acción es una construcción en la que los hombres intervienen de manera activa, entretejiendo en simultaneidad entre ellos su propia historia; que ante los márgenes de acción y los límites impuestos por la (s) (des) ventajas dadas por la historia y las estructuras, los sujetos tienen la capacidad de reinterpretar y reconfigurar sus acciones dentro de ciertos límites.

En México, se puede hablar desde el período del porfiriato hasta los años ochenta del siglo XX de dos polos de desarrollo industriales importantes, el norte y el centro. La pregunta es, ¿Por qué son sólo estas dos zonas las que fungen como ejes del desarrollo económico basado en la industria? ¿Qué tiene de particular el noreste de México (Nuevo León, Tamaulipas, Coahuila) que le permitió desde el XIX, erguirse como un polo de desarrollo industrial y generar una élite empresarial que perdura hasta la actualidad? No se niega la importancia que para el norte (concretamente Monterrey) tuvo y tiene su cercanía con Estados Unidos y los vínculos de comercio que se establecieron entre ambas regiones y que les permitió a los empresarios de esta zona acumular un capital que reinvertirían más tarde en la industria. Sin embargo, también consideramos que debieron de existir otros elementos no estructurales que influyeron en el proceso de desarrollo de industrialización de ésta región y que contribuyeron a que se constituyera una élite empresarial regional.

La región noroeste y el porfiriato

El auge económico-industrial que vivió la región norte entre 1890 y 1910 se constata en que en esos años 30 millones de pesos fueron invertidos por comerciantes de Monterrey; en 1898 se unieron capitales de Chihuahua, La Laguna y Monterrey y crearon la Compañía Industrial Jabonera de La Laguna. A partir de ésta asociación de capitales regionales surgirían una serie de empresas bajo el régimen de sociedades anónimas como serían el Banco Minero de Chihuahua, el Banco de la Laguna, el Banco de Mercantil de Monterrey, el Banco de Coahuila, La Esperanza, Cementos Hidalgo, Vidriera Monterrey. La región de La Laguna, vinculada con Monterrey, se convirtió en el productor principal de algodón al generar el 75% de la producción nacional (Cerruti, 1997, 2000)

Cuatro elementos nos permiten explicar este desarrollo industrial regional: 1) El haber iniciado con un capital de arraigo regional que les permitió identificarse como élite

con fuertes lazos familiares y culturales, 2) El establecer una relación económica-política con el gobierno local (concretamente con los gobernadores del Estado de Nuevo León) 3) La cercanía con Estados Unidos que les permitió primero comerciar y luego exportar y, 4) Una cultura regional manifestada en los códigos del esfuerzo, austeridad, pragmatismo, y espíritu de conquistadores. Es decir, se parte de la premisa que la región del noreste de México y sus ramales hacia Chihuahua, Durango y San Luis Potosí, configuraron una región no solamente comercial y geográfica, sino que conformaron una cultura regional que les daba identidad.

Desde principios del siglo XIX, se configuró en esta región una ética del trabajo profesionalizante, parecida a la ética puritana. Esta ética del trabajo se conformó por una vocación al trabajo, al esfuerzo, al pragmatismo, a la innovación y a la austeridad. Los habitantes de esta región tenían la cultura de los pioneros del desierto, una lucha permanente por la sobrevivencia y por el dominio sobre la naturaleza. Su ubicación geográfica, las condiciones climáticas, la distancia de la capital virreinal, entre otros aspectos, les permitió reconocerse como parte de una misma región, con problemas similares y resoluciones comunes. Su pasado común generó una especie de espíritu pionero y de conquista en la población.

Para los oriundos de esta región, desde el siglo XVI las condiciones climáticas y la ubicación geográfica los obligaba a compartir y entablar diferentes tipos de lucha y conquistas para sobrevivir (Fuentes Mares,1976, Katz,1998). En lo económico, ésta no podía girar en torno de la minería, al no contar con yacimientos importantes que les permitiera vivir de esta actividad; no contaban tampoco con las condiciones para desarrollar un sistema fluvial, y su lejanía geográfica del resto de las regiones con más dinamismo, hacían de esta zona una región relativamente aislada del resto del país (Cerruti, 2000), pero vinculado fuertemente a su interior como región. Por otro lado, el clima de ésta zona es desértico, con temperaturas extremas, hay escasez de agua y grandes períodos de sequía, la agricultura se daba con bastante dificultad (Fuentes Mares, 1976) y los otros ejes económicos, como el comercio y la artesanía se veían limitados a su región. Su vida cotidiana era la de los pioneros del desierto, una lucha permanente por la sobrevivencia y por el dominio sobre la naturaleza, que los obligaba a dar soluciones rápidas y prácticas, y a aprovechar las ventajas dadas por la propia región, como sería el desarrollo de un comercio

regional.

En el siglo XIX las grandes inversiones que se hicieron en la región no eran extranjeras, provenían de gente de la localidad y si eran extranjeros pertenecían a personas que se habían forjado con el mismo espíritu pionero de la región. Hay que recordar que en el norte no se daba la agricultura con gran facilidad y que la ganadería respondía a la forma extensiva. Esto quiere decir, que los animales no viven dentro de una zona espacial definida, sino que se les deja en los pastizales de manera libre, esto hacía que no pocas veces se perdieran o fuera robado el ganado por grupos de forajidos, motivo por el cual, el propietario salía en largas travesías por el desierto y el campo en busca del ganado perdido. Lo que ocasionaba que se enfrentara a todo tipo de peligros, la naturaleza, los bandidos, era lucha por la sobrevivencia de su vida y de su capital, su ganado. Esta forma de vida configuraba un espíritu de conquista, de autosuficiencia y de crear sus propias leyes. Ahí en el enfrentamiento con el enemigo, sea la naturaleza (ataque de algún animal, la falta de agua y comida etc.), sea el hombre (grupo de maleantes) solo imperaba la ley del más fuerte, la ley del más rápido, la solución más práctica, la ley del desierto. En esta región no había instituciones que establecieran las normas y reglas que debían de prevalecer, cada quién aplicaba su propia ley, ellos eran la ley, era la cultura del “vaquero” en la que sólo sobreviven los más fuertes. Esta visión vaquera del mundo forma parte de la mitología del ser norteño y los empresarios de Monterrey no sólo no han sido ajenos a la misma sino que han sabido utilizarla y refuncionalizarla en la historia. No es que los empresarios de Monterrey hayan leído y aprehendido la filosofía de Darwin y la hayan aplicado a su vida, no, su vida fue como un darwinismo espontáneo.

Por otro lado, los continuos ataques de los indios nómadas hacia la población del norte (Cerruti, 2000; Katz, 1998; Fuentes Mares, 1976) los unificaba a entablar una lucha constante contra los comanches. Esto, aunado a la lejanía geográfica de la parte central de México, los hacía sentirse protagonistas de sus propias luchas y no depender del amparo del gobierno central (Derossi, 1971; Fuentes Mares; 1976, Katz, 1998). Esto le dio a la región la posibilidad de generar su propia cultura del trabajo, es decir, por un lado, no van a buscar reproducir una vida cultural y del trabajo heredada de la colonia, sino por el contrario configurarán su propia ética del trabajo basada en el esfuerzo; por otro lado, la influencia social y cultural de sujeción y sumisión a lo extranjero, se dio de una manera

diferente, al no haber vivido de forma tan esclavizante el período de la colonia. Lo empresarial no adquirió sólo sentido en la acumulación de capital o fortuna, sino en crear, en el riesgo, la innovación, la vocación por el trabajo, además de generar riqueza.

Para los del noroeste las condiciones estructurales son redefinidas en aquel período en la lucha por la sobrevivencia, en la tenacidad por alcanzar el éxito, era la conquista constante por tener que comer, que beber, que vestir, en otras palabras por la vida. El esfuerzo (cuesta tanto trabajo obtener algo que hay que cuidarlo) y la austeridad se convierten en otros de los códigos que son valorado por los norteños. De ahí, el calificativo tan común con que se identifica a los de Monterrey, el ser tacaño. Para los del norte su significado es más que eso, es el valor dado al esfuerzo para conseguir algo para la familia. La familia es otro de los valores centrales, ésta se regía por el patriarcalismo, lo que no quiere decir que la mujer no tuviera un papel importante que desempeñar en la vida familiar y social. En ella recaía la educación de los hijos y llevar a cabo las labores del hogar. Pero, también cumplía una función social, era la encargada de organizar la vida social y religiosa de la familia. La mujer era el pilar y, por lo tanto, sostén de la familia y de la vida extrafamiliar. Estas condiciones estructurales y la forma como la vive y enfrenta esta población generan una ética de trabajo parecida en parte a la ética puritana. Esta cultura se reapropió posteriormente configurando una visión del mundo empresarial propia de esta región. Así el trabajo se convierte en el valor más sagrado, pero a diferencia de la ética puritana, debe de generar un bien. La lucha y constancia en el trabajo, no sólo tiene el significado del valor de la profesión, sino además el obtener otras satisfacciones, como es el tener el dominio sobre la tierra, sobre el comercio, es la conquista permanente sobre la naturaleza, sobre todo aquello que signifique un reto.

Cuando estos empresarios se apropiaron de grandes proporciones de tierra no lo hicieron sólo en el sentido de acumularla o mantenerla como sinónimo de opulencia y contemplación, ésta era valorada también por su fertilidad, es decir, porque producía y generaba riqueza. En otras palabras, el trabajo tiene la significación del esfuerzo y de la ganancia. Los que poseían tierras como los Madero, los Terrazas, los Hernández, los Zambrano o Patricio Milmo, las ponían a producir. La implementación de alta tecnología para el riego, los sistemas de crianza sofisticados, el expandir su mercado, (la producción y crianza de animales por lo general se destinaba al mercado externo) se justificaban en

varios sentidos: con la inquietud por lo nuevo, por la innovación y, por supuesto, con la obtención de una ganancia mayor. Por otro lado, es cierto que también se dan las asociaciones de estos empresarios con capitales extranjeros y que muchas de las ideas emprendedoras de sus negocios son el resultado de inversionistas extranjeros. Lo importante a resaltar de estos aspectos es: 1) Que sus capitales nunca se sometieron a los socios extranjeros, siempre conservaron su autonomía, el control de los consejos administrativos o presidiendo las direcciones. 2) A diferencia de otras regiones, a estos empresarios no les daba miedo la inversión. Había un espíritu de poner en movimiento el capital, de reinvertir, buscar nuevos negocios, a este código se suma el de la confianza, ligado al pragmatismo. La unión de capitales entre familias no sólo significaba establecer una asociación legalmente cimentada, o como medida para compartir riesgos y acrecentar su capital, sino también manifestaba un valor entendido, la confianza entre iguales. Significaba reconocerse como pertenecientes a una misma clase, a una misma cultura con los mismos valores. Se puede decir, que era el inicio de una nueva clase social, la lealtad, la confianza, son códigos generados dentro del ámbito familiar y la comunidad cercana que compartía sus luchas.

Cuando en la mitad del siglo XIX, Vidaurri llegó a Monterrey como gobernador, ya existía una región culturalmente integrada. El que este gobernador estableciera su poder regionalmente y convirtiera a Monterrey en el centro comercial, administrativo, político y militar (Cerruti, 2000) del noreste significaba validar y reconocer una región ya culturalmente integrada, pero, además, tenía otro significado, hizo visible la importancia de las relaciones de los empresarios con el poder político ligados al oportunismo y las lealtades (Saragoza,1988), elemento que jugaría un papel importante en la configuración del empresariado del norte desde sus inicios. Estos aspectos estructurales y culturales configuran una visión del mundo, donde ciertos códigos son intersubjetivamente reconocidos y los va identificando como parte de una región cultural, relativamente cerrada y como parte de una élite.

El haber pasado rápidamente de comerciantes a empresarios industriales, con un capital con arraigo regional, el establecer una relación política-económica con Vidaurri y contar con una cultura regional (tenacidad, esfuerzo, austeridad, espíritu de conquistadores, pragmatismo), les permitió configurar otro sentido a la vida empresarial. Configuran una

ética de trabajo diferente a la del Centro de México. Para estos empresarios la vida empresarial adquiere sentido no solo en la acumulación de capital o fortuna, sino en la creación e innovación constante de los negocios, en el gusto por el trabajo y el esfuerzo. El pragmatismo en los negocios, resultado de la memoria histórica pionera, los habilita a tomar decisiones con gran sentido práctico. A esta configuración le llamamos de Acumulación Puritana de Capital.

Otros factores que intervinieron en su desarrollo empresarial, fueron sin duda, la cercanía con Estados Unidos, la guerra de secesión y el contrabando que permitió generar un comercio abundante y crear una acumulación de capital que para 1890 les serviría para incursionar en la industria y que para 1910 se manifestaría en el auge económico de la región, (Cerruti, 2000)

El centro de México y el porfiriato

Situación muy diferente es la que guarda el centro de México. El clima de esta zona, se puede decir, que es privilegiado. Las lluvias son constantes, la tierra es productiva y la vecindad con la ciudad de México genera una idea y práctica de cercanía al poder político nacional. La otra peculiaridad de esta zona, es que fue donde más se asentó la colonia política, cultural y económicamente. La influencia cultural generada por este hecho, lo encontramos en los códigos empresariales manifestados en su visión de cómo realizar la actividad empresarial y que permea la visión cotidiana de la vida en general.

En el centro de México en el siglo XIX fueron principalmente extranjeros los que sustentaron el capital y realizaron las operaciones de comercialización. Sus códigos se redefinieron con relación a la cultura mexicana y los de la colonia. Por un lado, estaban acostumbrados a tener una situación privilegiada y sentirse merecedores de una vida palaciega, no sólo por el hecho de haber conquistado México y haberse apoderado de sus tierras, el disponer de la mano de obra sometida a la servidumbre -después de la independencia, no representaba gran costo para ellos, y la población por su parte requería de esos trabajos para sobrevivir -, sino también por sentirse superiores racialmente, por ser españoles o franceses, en un país de indígenas y mestizos. De ahí, que para ellos fuera importante reconocerse como europeos, como clase y raza distinta, en el vestir bien, el tener buenos modales, viajar por Europa, ir a la opera, eran solo algunos de los valores que

los distinguía como parte de una raza y clase diferente. Había un gusto por la riqueza que permitía grandes lujos.

En el ámbito político, intelectual y empresarial del centro de México, predominaba un ambiente de admiración por lo que sucedía en Europa. El desarrollo industrial, los descubrimientos científicos aplicados a la tecnología y la doctrina positivista de orden y progreso permeaban el pensamiento de los empresarios y los políticos. En lo industrial, aplicaron estos avances a sus empresas, es claro que la mayoría de las grandes empresas implementaron las novedades tecnológicas y con ello una administración racional (Marichal, 1997). Lo que queda en duda, es si lo hicieron como resultado de una racionalización de su quehacer como empresarios o como resultado de sus pretensiones europeizantes. Pues, hay una cantidad de estudios que demuestran la subutilización de la planta productiva por falta de mercado y la imposibilidad de conquistar más, lo cierto es que nunca operaron al 100% de su capacidad. Lo que sí se generó fue una élite empresarial, que se manejaba con un sistema de relaciones sociales y laborales heredado de la colonia. El empresario era el amo y señor y, por lo tanto, regía la vida de los trabajadores. La visión que tenían del obrero o trabajador común, en palabras de Escandón, -importante empresario de la época- era de flojo, borracho, lujurioso, si le aumentaban el sueldo, sólo serviría para alimentar sus vicios (Pérez-Rayón,1995). Nada podía ser más elocuente que estas palabras, para ver reflejadas en ellas una visión de superioridad dadas por su raza, clase y cultura. La élite política tampoco reconocía los códigos con los cuales actuaba el indígena mexicano. Miguel Macedo que perteneciente al grupo de los denominados “científicos” llegó a decir: “Lamento el espíritu anárquico, rebelde y obstinado de la plebe que carece de orden, de cooperación y es hostil a los ideales del capitalismo” (Pérez Rayón,1995).

En el México del porfiriato del centro, la sociedad de clase alta la conformaban los hacendados, comerciantes, banqueros, industriales, militares y políticos. Sin embargo, el máximo reconocimiento social era dado a los que poseían “clase”, los “cultos” y los que tenían capital. De ahí, que los hacendados procuraran mandar a estudiar a sus hijos a Inglaterra o Francia y regresaran con una profesión, la cual por lo general no tenía que ver con la industria, sino con lo intelectual, el arte, la literatura, la filosofía, etc. Ser empresario reconocido significaba haber viajado a Europa, estar hospedado en los mejores hoteles, ser amigo o emparentar con la realeza, tener buenos modales y pertenecer al grupo cercano de

Díaz. Esta idea de sentirse europeos en tierras mexicanas los llevó a tratar de reproducir un sistema de vida en todos los aspectos. En la industria, la implementación de alta tecnología, también encuentra su correlato en esta idea de estar al par de los europeos. De ahí también, su veneración por la tierra (símil buscado con la nobleza europea de siglos anteriores que poseían grandes extensiones de tierra y no precisamente de manera productiva), aunque no poco de ellos eran grandes hacendados ausentistas. Por otro lado, no hay que negar que los viajes les daban la oportunidad de conocer las novedades en la industria, pero éste no era el objetivo principal de sus viajes, sino el placer, la diversión, las relaciones personales, el convivir con la nobleza.

El poder económico y el poder político en el centro de México forman parte del entramado de una serie de relaciones basadas en el clientelismo, las lealtades, los favoritismos, corrupciones y racismo. Díaz estableció un sistema político donde la mediación personal (personas cercanas a él, ya fuera por negocios, por ocupar un puesto en su gobierno o formar parte de los científicos) era la pieza clave que movían el caleidoscopio de intereses.

En Díaz y los científicos el racismo y clasismo también formaban parte de su idiosincrasia. Así veía el hijo de un empresario español su situación en el porfiriato: “Nosotros reconocíamos en él (Díaz), al único hombre que podía establecer el orden en el terrible caos que era el país y Díaz sentía la necesidad de ser apoyado en su nueva era por las mejores familias españolas que tenían vastos intereses en México” (Pérez Rayón,1995).

El gran empresario de esta región, en el período del porfiriato, re-funcionalizó su cultura colonial al encontrar en la política de Díaz una preferencia por su presencia en la vida productiva, social y cultural. Ellos se reconocieron como élite ante tres hechos importantes: el pertenecer al grupo selecto de Díaz, por tener capital para invertir y un estilo de vida propio de esta élite. Pero para ellos, el ser industriales o poseer la maquinaria más moderna, era sólo un complemento. El formar parte de las sociedades anónimas vino a ser otro elemento que los identificaba como pertenecientes a una élite.

La constitución de la élite, los llevó a construir sus propios espacios de diversión y habitación y legitimar así su presencia como clase diferente del resto de la población. Cambiaron el carnaval por los desfiles e introdujeron un nuevo festejo que no era de tradición mexicana, el del año nuevo (Pérez-Rayón, 1995). Otra manifestación fue la

arquitectura tipo francesa plasmada en los nuevos fraccionamientos y casas de descanso (Collado, 1999).

En conclusión, el empresario de esta región tenía una visión configurada por las relaciones establecidas desde la colonia, a pesar de la presencia de nuevos capitales extranjeros. Ésta se manifestaba en el tipo de relaciones laborales que establecía, condiciones de trabajo precarias, bajos salarios y desconfianza hacia los trabajadores. Con relación a la empresa, la veían más como la posibilidad de obtener dinero y con ello más prestigio y lujos, más que como una empresa en la que hubiera que reinvertir para acumular capital. No concebían a la empresa manufacturera como la única posibilidad de la cual dependiera su vida económica y ésta la ampliaban a otras actividades. Las inversiones que emprendían se apoyaban en la seguridad que les daba el gobierno de Díaz. La importancia de las relaciones personales, el parentesco y la extensión de la familia, eran elementos de lo máspreciado, pero no sólo porque les garantizaban una ganancia, sino porque los reafirmaba como clase y raza especial.

La ética del trabajo que se generó, no hacía honor al trabajo, un empresario no era valorado por el trabajo que realizaba, lo que lo definía era su origen, su roce social y la propiedad del capital. Su origen español o europeo en general los llenaba de orgullo, no importaba si en su pasado habían sido pobres. Los códigos culturales establecidos nos hablan de una configuración empresarial depredadora y palaciega.

Finalmente podemos decir que la cultura (componente de la identidad) y la historia específica de cada región configuraron en parte a la élite empresarial del México porfirista. Como primera conclusión podemos decir, que en la configuración del empresariado mexicano en el período 1890-1910, entran en juego múltiples arreglos, que no podemos hablar de un solo tipo de empresario, aun cuando ciertas condiciones estructurales parecieran iguales para todos. Por ejemplo, la política implementada por Díaz pasó por el proceso subjetivo de los empresarios y la resignificación de acuerdo con una historia, a la cultura de la región, de la nación y a las relaciones de poder.

Para 1903 se dieron los primeros brotes de inconformidad en Monterrey, surgidos de las clases medias, producto del crecimiento económico y de su insatisfacción por el salario (Katz, 1984; Saragoza, 1988). En el país esta situación se agravaría y tomaría la forma de revolución, la situación política, social y económica del país estaba en crisis, era

el rostro de la verdad y de la ruptura, el pueblo no podía soportar más un modelo basado en la injusticia social. La filosofía del orden y el progreso, no se podían sustentar ante tanta desigualdad. El límite estructural y social de una hegemonía industrial lo dio una revolución.

Segundo periodo: 1917-1940, Conformación del Estado de la Revolución Mexicana

Los años que van de 1910 a 1929 fueron años de lucha y reacomodo de la vida política y económica de México. Una vez finalizada la revolución mexicana y hasta los años treinta, el país entró en una oleada de inestabilidad económica y política. Las compañías petroleras y mineras seguían siendo propiedad de capitales extranjeros. Las pocas empresas manufactureras que permanecieron en operación durante este período sufrieron grandes pérdidas en sus ganancias. La mayor parte de la industria dependía del mercado nacional, la pérdida de poder adquisitivo de la población, la escasa inversión en infraestructura por parte del gobierno, la caída del sector exportador y con ello la disminución en la producción, trajeron como consecuencia la pérdida de empleos y de las ganancias (Haber,1992)

Este mismo período se caracteriza por el activismo y movilizaciones laborales en el país, las manifestaciones de descontento que culminarían en huelgas y la creación de los primeros sindicatos, eran una muestra de que el país estaba convulsionado.

Entre los años veinte y los treinta, tres hechos influirían en el desarrollo de los acontecimientos empresariales y del Estado. 1). se da el cambio generacional en las grandes familias empresariales, son los hijos de los empresarios que nacieron en el porfiriato los que tomarían ahora las decisiones, 2). La aprobación de la Ley Federal del Trabajo y, 3). El inicio de una relación corporativa entre el Estado, los sindicatos y las organizaciones campesinas. Estos hechos impactaron, por un lado, la actividad empresarial y laboral, por otro lado, la relación Estado-empresarios. Son momentos de enfrentamiento de los empresarios de Monterrey con el Estado, y la lucha por apoderarse del estado de Nuevo León, del poder político a nivel local.

Los años treinta marcarían el inicio de una nueva época del Estado mexicano. Las manifestaciones de descontento de la clase trabajadora continuaban. Dos de las más

importantes luchas que sostendrían dos de los principales sindicatos, y que tendrían una repercusión importante para el país serían las que libraron el Sindicato Petrolero y el Ferrocarrilero. Estos movimientos llegarían a su clímax en 1934 con Cárdenas en la presidencia y poco después con la nacionalización de la industria petrolera y del ferrocarril. Las luchas emprendidas por este último sindicato, su activismo y su influencia en los movimientos obreros de otras regiones fueron notorias, este activismo llevó a que los calificaran como los bolcheviques rojos y ser repudiados por las grandes élites empresariales sobrevivientes del porfiriato y la iglesia que los tachó de comunistas (Hernández, 2002).

En lo económico el país estaba en proceso de reconstrucción, se estaban generando nuevas empresas y con ello nuevos empresarios y que formarían un grupo aparte de los ya establecidos. Entonces el mapa empresarial se vuelve complejo. Tenemos a la *configuración empresarial de acumulación puritana de capital* nacidas en el porfiriato y que ahora buscaba erguirse de nuevo como la élite empresarial del México pos-revolucionario, básicamente conformada por los empresarios del norte (Monterrey), por otro lado a la *configuración palaciega del centro de México*, y en tercer término a un nuevo grupo salido de los caudillos y generales de la Revolución que iniciaba y que se manifestaba en contra de la inversión extranjera. En lo empresarial, era el momento de la reconfiguración de esta clase, y del enfrentamiento de una parte de este sector con el Estado. Era la lucha por la imposición de una visión empresarial por el Estado, desde el presidencialismo que buscaba afianzar una posición de liderazgo y ser el rector de la vida económica y política, esto incluía, dictar las reglas que deberían de operar en lo económico y lo laboral. Por otro lado, la visión empresarial del norte estaba en plena reconstitución de lo que llamaremos una formación familiar patrimonial. Esta configuración buscaría subordinar al Estado, el núcleo serían los empresarios de Monterrey, en el cual los Garza-Sada funcionarían como la familia-coalición que controlaría al Estado local, junto con los otros capitales regionales asociados.

El llamado de los empresarios de Monterrey, mas concretamente de los Garza Sada a los otros empresarios a unificarse en una fuerza política y económica en contra del Estado Federal (por la modificación al artículo 123, de la Ley Federal del trabajo y en contra de la posición política-ideológica de izquierda de Cárdenas), buscaba conformar una coalición de

empresarios altamente cohesionada, bajo una misma ideología, la de los empresarios de Monterrey. En lo empresarial buscaban la no intervención del Estado en la economía, pero en el fondo realmente era la pretensión de tener un Estado subordinado a los intereses de quienes poseían el capital; en lo laboral, querían ser ellos los que dictaran la forma en que se rigieran las relaciones laborales y el tipo de sindicalismo que debería de prevalecer. Esta vieja élite constituida en el porfiriato, había acuñado su forma particular de concebir las relaciones obrero-patronales, el patrimonialismo (Saragoza, 1988). La legalidad era traducida en ellos como relaciones personales de lealtad para con la empresa y el empresario. Por su parte, el Estado buscaba controlar y representar los intereses de la clase trabajadora a través de una relación corporativa. Ante esta posición, los empresarios, principalmente los del norte, reaccionaron con una ofensiva contra el Estado (en el discurso manejaban la intervención del Estado en la economía como si fuera una ideología comunista) y buscaron tener representatividad de manera formal ante el gobierno constituyendo la COPARMEX (Confederación Patronal de la República Mexicana).

Era la lucha de unos por la “autonomía,” que en realidad debe entenderse por la hegemonía sobre el Estado (buscaban ser los patriarcas del Estado, con un poder autocrático), sus banderas ideológicas: la lucha contra el comunismo, la familia, la patria, el trabajo (Saragoza, 1988). Para otros empresarios, se trataba de afianzar una relación de alianzas y beneficios con el Estado, la creación de la cámara empresarial CANACINTRA, vino a ser la expresión organizativa más clara de esta fracción de empresarios. La relación con el Estado para los empresarios de Monterrey adquirió dos sentidos: buscaron autonomía frente al Estado en el desarrollo de su actividad empresarial (herencia de un pasado), postulado ideológico que abanderará toda la trayectoria empresarial de estos norteros. Como ejemplos de ésta búsqueda de independencia, basta con señalar el enfrentamiento de los empresarios de Monterrey a finales de los años treinta con Cárdenas, en los años setenta con Echeverría y principios de los ochenta con López Portillo. En lo político la relación adquiriría otro sentido, el del oportunismo, las concesiones y los privilegios. El Estado debería de proporcionar las condiciones y ellos aprovecharlas. Los valores acuñados en un pasado, cobran un nuevo sentido en la vida del trabajo, la autoridad ganada por el esfuerzo, la tenacidad en el trabajo se convierten ahora en autoritarismo e imposición para con los trabajadores. Como padres y patrones (relación

patrimonialista) imponían a la fuerza de trabajo los valores que ellos creían deberían de tener los trabajadores. Así, el valor de la lealtad adquirió un sentido con relación al patrón, ésta debería de ser demostrada con el trabajo y la fidelidad a la gerencia; para con el padre, la lealtad adquiere el sentido de la obediencia, el trabajador no tenía escapatoria, debía de pensar y actuar como el patrón-padre lo decidiera.

La ideología que sustentaban, de trabajo y disciplina, bajo un régimen patriarcal la consideraban la adecuada para ser impuesta a la sociedad. La manera de hacerlo, influyendo en la educación y la cultura. Las cooperativas asistenciales, clubes, medios de comunicación, y organizaciones culturales serían algunos medios utilizados para imponer una nueva cultura (Saragoza, 1988) y de convertirse en los reguladores de la vida colectiva del norte, específicamente de Nuevo León. Las instituciones educativas permitirían reforzar su ideología. En ésta segunda generación de empresarios, había un aprecio por la educación tecnológica, la administración y la disciplina en el trabajo; la sociedad debería embeber estos valores. En lo empresarial, el papel de la educación significaba formar cuadros profesionales, tanto de la población en general, como en lo familiar, pero también debería cumplir la función de inculcar su ideología.

Esta visión del papel de la educación, adquiriría sentidos diferentes a la del centro. En el norte se daba el reconocimiento y el aprecio por la educación tecnológica y la disciplina en el trabajo. La cercanía con Estados Unidos y el empate de ciertos códigos culturales (pragmatismo, un pasado pionero) con esta nación, propició un entrelazamiento cultural que era manifestado en la incorporación de ciertos gustos y prácticas, como el tipo de música nortea y su semejanza con la country. El que mandaran a sus hijos a estudiar administración o ingeniería a Estados Unidos. Varios de los hijos de empresarios de Monterrey fueron enviados a adquirir disciplina en escuelas militares o universidades en Estados Unidos, los hombres eran educados para desenvolverse en la vida empresarial y no en lo intelectual. Miembros de la familia deberían de ocupar los puestos administrativos de la empresa (Saragoza, 1988). En las sociedades anónimas, miembros de esta élite formaban parte de los consejos administrativos que tomaban decisiones, o bien, se podía contratar a alguien para que ocupara el puesto directivo-operativo; pero en las empresas totalmente familiares (sin socios), esos puestos se reservaban para la familia, la combinación de estos elementos permitía mantener un control y autonomía familiar en los negocios (Cerruti,

2000).

Regir la vida del norte implicaba establecer los códigos sociales, culturales, políticos y económicos que deberían de operar (Saragoza, 1988) y éstos no eran otros que el respeto (sinónimo de obediencia) a los empresarios, por ser ellos los que daban trabajo. Este código de respeto, no hacía referencia a un título nobiliario, sino a su trabajo como empresarios. La forma de inculcarlo era a través de la ideología de que ellos eran los que generaban (deberían generar) y proporcionaban el trabajo a la población. El Estado sólo debería de dar algunas condiciones, pero no suplantar la iniciativa de los empresarios.

Cuando los periódicos o el sermón de la iglesia hablaban de la cooperación que debería de existir entre trabajadores y patrones, no era otra cosa que reforzar una ideología establecida desde ésta burguesía, cuya finalidad era el inducir la creencia en un patrón-padre al que se le debe todo (Saragoza, 1988). Para los trabajadores no era algo nuevo, esto formaba parte de su vida laboral cotidiana, pues no hay que olvidar la historia laboral de estos trabajadores, su origen era el campo, habían convivido antes con el patrón-padre con mayor o menor autoritarismo, solo que ahora era en la fábrica. Para ellos, el tener trabajo en un momento que era difícil obtenerlo, significaba estar agradecido de por vida, para con el patrón.

En los clubes sociales, las diversiones, los eventos caritativos, su presencia en las ceremonias de la iglesia, reflejaban aspectos de su moralidad. La caridad para con el pobre, para con el trabajador, la religión que debería de profesar la población y las diversiones que deberían de practicar los trabajadores, sin menoscabo de su productividad. Los periódicos locales y nacionales reconocían estas prácticas culturales como las legítimas (Saragoza, 1988), pero al narrarlas no sólo tenían la intención de enfatizar la diferencia entre ellos, la élite, y los demás como algo natural y que, por lo tanto, debía de aceptarse así, sino que además, buscaban legitimar su presencia como familia patrimonial. El norte estaba en plena constitución de un Estado-familiar patrimonial

Cuando los empresarios del norte convierten a la familia en el centro de sus relaciones y negociaciones, le concedieron a ésta, una posición privilegiada. Es decir, la organización familiar se mantuvo como una élite, privilegiando la relación patriarcal, ofreciendo recursos y prestigio sólo al grupo acordado por cada familia. Esta élite es incrementada por las asociaciones de capitales con otros empresarios, bajo un pacto de

lealtad, asegurado generalmente por los lazos matrimoniales (Adams, 1999). De ahí, que los matrimonios, compadrazgos, se vuelven el eslabón que une a las fortunas de las familias en Monterrey. Las mujeres en la familia se vuelven así en el centro desde el cual operarán las relaciones para con las otras familias. Esto es lo que les permite crear grandes estrategias bajo ciertos códigos morales, constituidos en el cimiento familiar que los identifican como parte de un mismo linaje (la lealtad a la familia patrimonial, la cohesión familiar).

El empresario que se estaba configurando en el norte del país, era el resultado del arreglo de una cultura, la subjetividad y las condiciones estructurales. Los elementos que configuraban la subjetividad de estos individuos, era la vocación por el trabajo, el pragmatismo, asumir el riesgo, el aprovechar los factores estructurales (la cercanía y la relación con Estados Unidos, el uso de la tecnología, la política de reconstruir al país) y la generación de riqueza. En otras palabras, el correlato de una región desarrollada industrialmente y de un grupo de hombres de negocios que lograba imponerse como una élite empresarial, se encuentra en parte en un pasado, en una historia compartida y en una cultura que les da identidad. No era el voluntarismo de un individuo que lucha solo contra la adversidad, era el producto social de una historia, de una cultura, cuyo significado es re-apropiado y reconfigurado por estos hombres generando un nuevo sentido, en este caso empresarial.

El gusto por el trabajo, la reinversión, el pragmatismo, el esfuerzo, la tenacidad, la búsqueda de supeditación del Estado a sus intereses, y de controlar la vida colectiva bajo su ideología configuraron un tipo de empresario que denominaremos, *configuración de familia Estado patrimonial*.

En el centro de México, la situación era otra, se daba la lucha por conformar liderazgos empresariales a través de las cámaras empresariales (Collado, 1996) sin embargo, los intereses económicos y políticos de cada sector empresarial (comercio, industria, banca principalmente) por convertirse en el interlocutor y beneficiario principal del Estado los mantiene fraccionados (Collado, 1995). La lucha adquirió varios niveles de interés, por un lado, los extranjeros crearon su propia confederación para seguir gozando de los beneficios que les otorga su condición de foráneos, al interno de las propias confederaciones se mantenía una lucha por el liderazgo; la industria textilera poblana y de

Tlaxcala formaban un bloque, por otro lado, la queretana y jalisciense, defendían sus propios intereses, y la de Orizaba que se sumaba a la CONCAMIN, al representar los intereses de los empresarios del Distrito Federal (Collado, 1996). En otras palabras, los empresarios del centro de México se presentaban -a diferencia de los del norte- divididos e incapaces de concretar una acción colectiva de alcance nacional y regional. Mientras que los del norte, lograban unificarse como familias patrimoniales corporativas. Es precisamente en este período que se delinean la relación empresarios -Estado del México actual. Las formas que habrían de tomar esta relación las encontramos en la pugna entre los diferentes intereses de los empresarios, la ideología que sustenta cada grupo, en la forma de llevar cabo la actividad empresarial con relación al Estado y su propia empresa. Ante la lucha que se estaba dando entre trabajadores-empresarios-Estado, los del centro pugnaban por una negociación y su participación en la elaboración de las leyes (Collado, 1996), pero no en el sentido que dice Collado, por ser más pragmáticos y por tener mayor sagacidad política. Esto es más complejo, se estaban sentando las bases de la relación que establecerían a futuro el empresario y el Estado, que para unos sería de dependencia y para otros de alianza. El interés de esta relación para los empresarios era la de obtener beneficios, ser protegidos y crecer bajo el amparo del gobierno, un ejemplo, de lo que querían estos empresarios Collado (1996: 208) lo reseña [...] “a tan sólo 23 días de la toma de posesión de Obregón, los textileros de Orizaba y Guadalajara buscaron que el gobierno estableciera un programa proteccionista, que disminuyera los impuestos de exportación para que las telas mexicana pudieran seguir compitiendo con las de los Estados Unidos y Europa, además de la solicitud de que elaboran los aranceles en 100%”

En otras palabras, era el inicio de una nueva configuración empresarial que denominaremos *configuración de supeditación al Estado*, donde los empresarios del centro aceptarían, como más adelante lo veremos, una relación corporativa en lo laboral y una supeditación a la ideología del Estado - intervención del gobierno en la economía-, los resultados obtenidos de esta alianza beneficiarían grandemente a un grupo de empresarios. Si bien, los empresarios del norte se beneficiarían también de la política proteccionista del Estado, su relación con éste fue diferente, si bien de usufructo, al igual que los del centro, en lo político-ideológico fue de confrontación. En otras palabras, la relación Estado-empresarios se estableció con base en intereses e ideología. El pragmatismo es un código

empresarial que establece un arreglo subjetivo en situaciones específicas, pero adquiriendo significados diferentes.

Los códigos culturales de los empresarios del centro de México, en este periodo se reconfiguraron, la mayoría de estos hombres de negocios pertenecían a la segunda o tercera generación de empresarios españoles (Gamboa, 2000; Derossi, 1971). Traían consigo una herencia cultural heredada de la colonia y que se mantiene en el porfiriato y continúa hasta este periodo. Es decir, estaban acostumbrados a obtener mucho con poco. En este periodo pos-revolucionario hubo una reformulación de las relaciones sociales, políticas, económicas, culturales y religiosas creadas en los periodos anteriores, hubo un nuevo arreglo con nuevos códigos. La resignificación de esta nueva realidad, los lleva a establecer nuevas alianzas, ya no con el viejo Estado, sino con un nuevo Estado, cuya ideología era el resultado de la revolución, Esta fue la arena política, económica y empresarial bajo la cual se dió el fin y el inicio de un nuevo ciclo en el desarrollo industrial del país.

Tercer período: 1940-1980, el modelo de sustitución de importaciones y su derrumbe

Para 1940 en México, la agricultura seguía siendo la base económica del país. La población era mayoritariamente analfabeta (en 1940 el 56% de la población era analfabeta). El modelo económico adoptado fue el de sustitución de importaciones y que en los sesenta es llamado modelo de desarrollo estabilizador. Este modelo iba encaminada a proteger a la industria y que ésta se avocara al mercado interno. Esto implicaba que el gobierno invirtiera en infraestructura y que su gasto fuera una parte muy importante de la demanda agregada, en especial para la industria (De la Garza, 2001).

A finales de los sesenta, México empezó a vivir grandes movimientos sociales. Los movimientos estudiantiles, sindicales, en el campo y la aparición de la guerrilla urbana, fueron solo algunos de los detonantes que dejaban entre ver los primeros brotes de una crisis política y social. Esta se agudizaría a principios de los setenta y se conjugaría con la crisis económica; es decir, era la crisis del modelo de sustitución de importaciones (De la Garza, 2001). El supuesto discurso izquierdista de Echeverría, junto con las decisiones políticas y económicas tomadas por el Presidente sin previa consulta a los empresarios,

generan una crisis de (des)confianza y la fuga de capitales (Luna, 1987).

Posteriormente, la crisis económica de los ochenta, llevó directamente al cuestionamiento de los empresarios sobre el modelo económico establecido. En otras palabras, sobre el papel interventor del Estado en la economía. En lo estructural, era el período de crecimiento y surgimiento de nuevas industrias y empresas. Los empresarios de Monterrey lograron un crecimiento importante en lo productivo. Se dio la integración vertical y horizontal en las compañías, y que hacia a finales de los ochenta se diversificaron, expandieron sus empresas a diferentes lugares del país, consolidaron su mercado interno, abrieron nuevas industrias como la petroquímica (Cien, 1985). Las familias empresariales nacidas en el porfiriato se reafirman, pero también se integran nuevos apellidos (Cerruti, 2000). El Estado por su parte las subsidia en su crecimiento, les da concesiones, créditos e invierte en infraestructura, para los años setenta aparecen los conglomerados (Cerruti, 2000; Cien, 1985;)

A nivel nacional se consolidan grandes monopolios empresariales de capital nacional: Televisa, Cervecería Cuahutemoc, HYLSA, CANANEA, ICA, Banca CREMI, CYDSA, Bimbo-Marinela, Canadá (Castañeda, 1998; Basave, 2000). Para 1980, de las 20 000 empresas manufactureras que había registradas en el país, tan sólo 1900 concentraban el 50% de la producción y el empleo (Garrido y Puga, 1990).

La industria mexicana había crecido y consolidado en el mercado nacional, sin embargo, pese a todas las ventajas dadas por el modelo de sustitución de importaciones, dicha industria no podía competir en el mercado internacional, ni en calidad, ni en precio. La fuerza de trabajo seguía manteniendo las características de los periodos anteriores, baja calificación y escasa capacitación, las ganancias no eran invertidas por gran parte de los empresarios en la modernización de sus empresas, sino que las canalizaban al comercio, las finanzas y la especulación (Valdés, 1997). Hacia finales de 1981 los precios del petróleo caen, para 1982 se da nuevamente la crisis. La economía se contrae, disminuye la actividad productiva, los salarios bajan (De la Garza, 2001), una medida política tomada por López Portillo es la nacionalización de la banca, agudizándose con esto la crisis de (des) confianza entre el Estado y una parte del sector empresarial (Luna, 1992).

De acuerdo con Adams (2000) en los momentos de crisis política o sociales las coaliciones de familias empresariales establecen relaciones profundas de lealtad y llegan a conformar una fuerza política cohesionada, creando una red de negociaciones centralizada,

culturalmente integrada. Los empresarios de Monterrey operaron de esta manera, trataron por todos los medios de debilitar al Estado y conformarse ellos mismos como un Estado patrimonial. Ellos buscaban controlar y redefinir las relaciones económicas, políticas, sociales y culturales del país, desde su propia ideología. La utilización de los medios de comunicación, la iglesia, la capacitación de sus cuadros ejecutivos que se conformaban por profesionistas de la clase media, las escuelas privadas, los clubes sociales (El Rotario, Club de Leones), todos eran trincheras políticas desde las cuales bombardeaban a la sociedad y al gobierno con su visión del mundo, que no era otra que la libertad de actuar bajo sus propios intereses. Los sectores más conservadores de la sociedad fueron los canales desde los cuales los empresarios emprendieron su lucha ideológica contra el Estado. La premisa fundamental de la que partían sus ataques y buscaban incidir en la sociedad, era la insistencia en el peligro latente de la instauración del comunismo por parte del Estado, y con esto, la abolición de la propiedad privada, el desquebrajamiento de la familia, esto se muestra claramente en la cruzada que iniciaron contra el texto gratuito elaborado por el gobierno, al cual acusaban de antifamiliar (Buen Día, 1984) y de prohibir la profesión de la religión católica. Tomaban como estandarte los valores centrales que supuestamente regían la vida de la sociedad mexicana. Es decir, estos empresarios se presentaban como la opción que garantizaría una vida estable y productiva al país.

Pero, el sector empresarial se encontraba dividido, entre los que habían crecido bajo el amparo del Estado y se supeditaban a éste - en una entrevista concedida, el empresario Juan Sánchez Navarro narra lo difícil que le fue convencer a la Asociación de Banqueros de México para que formaran parte del Consejo Coordinador Empresarial, pues eran más pro-gobierno que los otros organismos empresariales (Valdés, 1997:189)- y los que también habían crecido bajo la política de protección del gobierno, pero que habían guardado una independencia ideológica. Es decir, el sector empresarial manifestaba contradicciones al interno de sus organizaciones, existían intereses distintos y diferentes formas de enfrentarlos, sin embargo en este período todas las organizaciones empresariales crecían y se consolidaban bajo el proteccionismo de la política económica establecida por el Estado. La conformación del CCE (Consejo Coordinador Empresarial) respondía en parte a ese deseo de unificar bajo una misma ideología a las diferentes coaliciones empresariales, influir sobre la sociedad y conformar un nuevo Estado, donde ellos tendrían el poder y

control, no solo económico y político, sino ideológico.

La visión de los empresarios de Monterrey, y que les daba identidad desde el porfiriato se mantenía, como era el espíritu de poner en movimiento el capital, de reinvertir y buscar nuevos negocios. Al respecto Eugenio Garza Sada manifestaba “ (...) todo carece de importancia frente al destino real de ese dinero, la reinversión” (Fuentes Mares, 1976). La unión de capitales entre familias, como significado de un valor entendido entre iguales (confianza, lealtad, además de compartir riesgos) persistía, junto con la idea de no sujeción a capitales extranjeros. Cuando se establecían asociaciones económicas con capitales diferentes al familiar, como ya se dijo, se mantenía o se buscaba el control de los consejos administrativos. En lo ideológico, insistían en imponer a la sociedad el ver la industrialización como epopeya empresarial, donde los empresarios hacen el papel de los grandes generales.

Los códigos que los identificaban eran la libertad de empresa, la familia, una moralidad conservadora, respeto al empresario relacionado con un regionalismo exacerbado. De acuerdo con la esposa de Eugenio Garza Sada los valores que más definían a éste empresario eran entre otros, el permanecer en su lugar de origen, no buscar otro lugar donde vivir, el crear industria en su localidad, “solo la industria da trabajo a la gente y da para comer bien” (citado por Fuentes Mares, 1976). En lo ideológico, sobre todo, buscaban que el empresario fuera visto como el nuevo Estado, como la alternativa y solución a los conflictos originados por el gobierno. No buscaban subsumirse en este, querían ser el Estado. Pretendían establecer nuevos arreglos con la sociedad, la iglesia, el gobierno, a través de un Estado patrimonial corporativo (coalición de familias empresariales).

La relación de ésta configuración con el Estado, es de conflicto y convivencia, se benefician de él y a la vez atacan el intervencionismo y el populismo.

Esta configuración empresarial, constituida desde el porfiriato, se redefinió en parte, con base a su relación con el Estado. Este grupo de empresarios se ve incrementado por la inclusión de nuevas familias. Siguen constituyendo uno de los sectores más dinámicos de la economía, sin embargo, a diferencia del periodo del porfiriato, su planta productiva no fue modernizada en forma suficiente durante la substitución de importaciones para permitirles ser exportadores.

La Configuración de Supeditación al Estado, también se reconfigura, mantiene en su

seno a grandes empresas, pero su composición también se ve alterada, por un lado, se mantienen empresas que vienen del porfiriato, pero se suman nuevos empresarios mexicanos con un renovado nacionalismo, producto de la revolución y la incorporación de profesionistas como empresarios. Así tenemos aquellos cuyo sentido empresarial lo da la profesión y la nación (el constructor Bernardo Quintana con el grupo ICA, sería un típico caso) o empresarios que ante la nueva situación política-económica incursionan en la industria (el propietario de la Canadá), el que hereda la gran empresa constituida en los años cuarenta (Televisa con Azcárraga), o Juan Sánchez Navarro con el Grupo Modelo (empresas que viene desde el porfiriato) que después de una larga trayectoria como manager e intensa actividad política - al promover varias de las organizaciones empresariales que aglutinan a los hombres de negocios más poderosos- se vuelve accionista importante de este grupo. Sin embargo, aun con las diferencias en su ascendencia, en la posesión de una industria y el sentido empresarial que le den, la relación con el Estado los unifica. La relación con éste, no es de enfrentamiento, sino de complicidad, interés y negociación, es una relación de usufructo mutuo. Estos empresarios han crecido y hecho su fortuna bajo el amparo del Estado, asumiendo una postura de apoyo a sus políticas, recibiendo en pago concesiones, influyendo en decisiones y obteniendo la confianza y amistad del Presidente de la República. Por ejemplo, el grupo ICA, construye el México actual, la construcción del sistema de transporte colectivo más importante en México, el Metro, Ciudad Satélite, los condominios Miguel Alemán, presas, carreteras, parte de ciudad universitaria, etc. (Martín del Campo, 1994). Esto, en éste país, es impensable sin la alianza con el Estado. Lo mismo podemos decir de Televisa (empresa que trataremos con mas detalle en otro apartado), las concesiones otorgadas, el proteccionismo al monopolio, préstamos etc. Es también el caso del crecimiento impresionante que tuvo Canadá que para 1973, contaba con 14 plantas integradas, con alta tecnología y su propio sistema de comercialización (Mejía Prieto, 1988, Iglesias, 1998) impensable sin la protección estatal del mercado interno. O la forma en que la empresa cervecera Modelo solucionaba sus problemas laborales (huelgas) al contar con el apoyo irrestricto de Fidel Velásquez (líder de la CTM) para sabotear y controlar a los trabajadores (Ortiz, 1997). Aunque, también habría que poner a discusión otros códigos como el valor dado al trabajo, este también se resignifica en ésta configuración. En el porfiriato la empresa era depredada, se extraía lo

máximo de ésta, para disfrutar (viajes, días de campo, tertulias, carruajes, residencias, vestidos, etc.) de una la vida palaciega, lo importante no era el trabajo, sino el reconocimiento social, de ahí que el origen y el roce social se volvieran códigos importantes para las relaciones políticas y con ellas las económicas. En este período se mantiene el gusto por la vida palaciega, aunque se da una combinación entre gozo y trabajo, sin embargo hay mas tendencia al disfrute. En la actividad empresarial aún persiste la idea de lograrla a través de las relaciones personales (compadrazgos, parentesco, amiguismo) o la adulación (regalos, propinas) y favoritismos, hay que recordar lo importante que era en el porfiriato las relaciones personales y el pertenecer a una clase social. De ahí, por ejemplo, que la escuela a la que van los hijos siga siendo importante, las buenas amistades- en el sentido de relaciones redituables a futuro, ya sea porque se vuelvan políticos, tengan influencias o puedan ofrecer trabajos importantes, etc.,- se hacen en una buena escuela. Otros códigos que se mantienen son lo ostentoso y majestuoso de la vida cotidiana en el porfiriato, pero con manifestaciones modernas, el vestir de acuerdo al modisto de moda, ahora se diversifica, no solo es el estilo francés el que rige, el tener un tipo de vivienda y vivir en una zona residencial exclusiva (se redefinen los espacios urbanos de vivienda en este periodo), el modelo y año del auto que se usa, el mirar hacia Europa como ideal de cultura se extiende a los Estados Unidos, el contar con grandes extensiones de tierra para descansar, el ser amigo del Presidente y viajar como invitado especial en su comitiva al extranjero. En lo productivo, su proyecto lo siguen estableciendo desde su relación de supeditación con el Estado, y por lo tanto, no crean estrategias alternativas de crecimiento independientes de éste.

Surge también otra nueva configuración empresarial, la *configuración de los Olvidados*, la conforman en su mayoría la mediana y pequeñas empresa. Su crecimiento, estabilización económica o quiebra dependía del apoyo que les daba el Estado. Su comportamiento político se define por ésta relación. Pugnan por el proteccionismo a la industria nacional, y por lo tanto, están en contra de la inversión extranjera. En lo productivo, por lo general son plantas con atrasada tecnología, organización del trabajo tradicional y basan su producción en procesos intensivos de mano de obra. Muchos de estos empresarios no cuentan con profesión, ni tienen las condiciones económicas, ni conocimientos para contratar en sus empresas la asesoría de expertos.

Estas tres configuraciones no se mantienen estáticas, es decir, están cimentadas sobre arenas movedizas, por su relación con el Estado, por intereses de grupo, personales y de clase. Ante situaciones límites pueden establecer nuevos arreglos y surgir por periodos o momentos nuevas coaliciones que lleven a conformar nuevas configuraciones. O, bien, al interno de las configuraciones dar cabida a empresarios de la otra configuración, que ante determinada situación busquen un nuevo arreglo a una situación particular. Por ejemplo, Azcarraga que pertenecería a la CSE, cuando se nacionaliza la Banca se une a la CFEP en defensa de la propiedad privada, entrando en conflicto en su relación con el Estado, una vez que no se vio afectado en sus intereses volvió a su relación de supeditación con el gobierno. Las medidas adoptadas para salir de la crisis, el cambio de gobierno y la implementación de una nueva política económica, llevarían al país a entrar de nuevo en una carrera por la modernización industrial.

1982-2002, el modelo neoliberal y los empresarios

Este periodo se caracteriza por la retirada del Estado de la economía y como resultante de la llegada al poder de la fracción tecnócrata del PRI, la relación Estado-empresarios entraría de nuevo en un proceso de negociación, reconciliación y reconfiguración.

La política económica implementada por el gobierno para sortear la crisis, fue la de reducir el déficit fiscal, controlar la inflación y la búsqueda del equilibrio en la balanza de pagos; en lo estructural se encaminó a la eliminación del proteccionismo interno y la desregulación, así como en el redimensionamiento del sector público, incluyendo en éste la privatización de empresas paraestatales (De la Garza, 2001)

La política de ajuste (incluyó fuertes restricciones en el gasto social, contracción de los salarios reales) emprendida por Miguel de la Madrid enviaba señales a los empresarios de que la política económica cambiaría aun más en favor de ellos.

La entrada al GATT en 1986, la política de ajuste que contemplaba el Plan Nacional de Desarrollo, dieron el banderazo de la entrada de México a una economía de mercado abierto, y a una parte de los empresarios, por ejemplo a los de Monterrey y su tan anhelada libertad, la no intervención del Estado en la economía. Con esto, a una parte de los

empresarios les vuelve la confianza y convergencia ideológica con el Estado. Sin embargo, esta política no beneficiaba a la comunidad empresarial en general, sino aquellos que habían logrado conformar una configuración de familia Estado patrimonial (élites hegemónicas empresariales) y de supeditación al Estado y a una parte de los aliados del Estado que adquirieron empresas paraestatales, en general eran grandes empresas y capitales que desde hacía tiempo propugnaban por una nueva política económica. El resto de los empresarios, la configuración de los olvidados, que por lo general tenían medianas y pequeñas empresas, donde la producción era destinada al mercado nacional, la crisis y la solución dada a ésta los afectaría de manera negativa.

Para los empresarios de configuraciones CFEP y CSE el reto era transformar su aparato productivo y ser más competitivo en el exterior, para esto se necesitaban nuevas tecnologías, nuevas formas de organizar el trabajo y la asociación entre empresas, aspectos contemplados en la nueva política de industrialización del país (De la Garza, 2001).

Sin embargo, eran pocas las empresas que estaban preparadas para dar el gran salto, pocas compañías habían iniciado a finales de los setenta y en los ochenta una reconversión industrial, otras apenas iniciaron en los noventa su reestructuración productiva. El cambio de política económica convertía al empresario en el sujeto principal de la vida económica y productiva, por lo tanto responsable de la modernización de sus empresas.

El Estado, por su parte, se dio a la tarea de acelerar las privatizaciones de empresas estatales, la apertura comercial, la renegociación de la deuda externa, el impulso a la inversión extranjera y la negociación del TLC (De la Garza, 2001; Valdés, 1997).

A finales de los noventa, el Estado mantiene y profundiza su política Neoliberal iniciada con Miguel de la Madrid que consolida Ernesto Zedillo. El modelo industrial dominante instaurado como producto de ésta política económica es el maquilador. Encontramos diferentes modalidades de éste modelo, no entraremos al detalle en este punto, solo quisiéramos anotar que se configura un nuevo empresario y empresa dependiente en buena parte del capital y mercado externo.

Esta política económica Neoliberal ha impulsado a conformar nuevas relaciones y grandes contradicciones entre los diferentes grupos que constituyen la arena política y económica del país. Era la ruptura de una visión del mundo empresarial, y la ruptura de un viejo sistema político nacido de la revolución. En lo empresarial, significaba el

desmembramiento de una parte de la vieja clase empresarial y la re-configuración de una nueva élite. En lo político, era la toma del poder por los tecnócratas y la inclusión franca de los empresarios en la arena política, ocupando puestos en el gabinete, también significaba el olvido de los principios de la Revolución Mexicana. Era la supuesta entrada al primer mundo, como cuando Porfirio Díaz, solo que ahora la ideología de orden y progreso se acompaña de la doctrina Neoliberal.

Las relaciones entre el Estado y los empresarios se dan dentro de un clima de confianza y favoritismos para unos, para otros de desconfianza y pérdida. Los beneficiados, las grandes empresas, los capitales transnacionales y nuevos capitales surgidos de las privatizaciones. Ahora, los empresarios se reconfiguran con relación a sus propias estrategias de crecimiento y no solo en razón de su relación con el Estado.

Estrategias empresariales y una nueva visión del mundo

Hasta el momento hemos visto las configuraciones empresariales en relación básicamente con el Estado, ahora nos interesa ver el arreglo que se da entre empresarios-estrategias –cultura.

Para nosotros, el individuo establece relaciones diversas con su entorno, que explican procesos de socialización, interiorización de la cultura, su inmersión en relaciones de poder, que se retroalimentan con un proceso de vida interna e interpretación de la realidad; dicho de otra manera con su subjetividad, proceso por y con el cual da sentido a sus acciones. Así vemos al empresario como un sujeto que busca la ganancia, pero también un sujeto social que da sentido a sus decisiones dentro de un contexto, que fija límites o implica presiones estructurales y subjetivas. Así las soluciones a presiones estructurales no sólo son dadas de manera instrumental, sino también responden a esa experiencia interna que todo humano vive, la subjetividad. En este sentido buscamos identificar, interpretar y comprender el sentido subjetivo y los factores culturales que están presentes en los empresarios cuando deciden modernizar sus empresas

Definimos a la cultura empresarial como acumulación de significados socialmente entendidos, y en la empresa los diferentes actores que intervienen configuran un proceso subjetivo (proceso de dar sentido con arreglo a los diferentes campos subjetivos) de la actividad diaria, dando significado al mundo empresarial y del trabajo, legitimando los

valores colectivos.

CFEP sus estrategias de crecimiento y su cultura

En 1970 Monterrey crecía a una tasa del 8.5% por encima de la nacional, que era del 8.1%, se formaron grandes conglomerados protegidos por la ley de auspicio que facultaba y fomentaba estímulos fiscales (Cerruti, 2000; Basave,2000). Sin embargo, para 1976 la situación empieza a cambiar, el endeudamiento externo, la inflación repercutieron negativamente, la crisis del 1982 afecto a una gran cantidad de empresas en la localidad (Cien, 1985)

Entre 1980-1988 Monterrey presentó un crecimiento negativo (-1.1% anual), su aportación al PIB en 1988 fue de 8.8% a diferencia del 10.2% que aportó en 1980 (Cerruti, 2000). Sin embargo, la entrada de recursos públicos y créditos extranjeros hicieron posible una reestructuración productiva. Las coinversiones con empresas extranjeras, principalmente de Estados Unidos, permitieron contar con nueva tecnología y conquistar de nuevo el mercado interno. En 1989 Monterrey se reafirmó como ciudad fabril del país, concentrando el 25% de la industria y extendiendo sus empresas al Valle de México (Cerruti, 2000; Cien, 1985).

Este es el contexto en el cual se consolidan tres de las compañías más importante de familias empresariales en Monterrey, además de las del llamado grupo Monterrey, estas son: Cemex, de la familia Zambrano, IMSA de la familia Clariond y Pulsar perteneciente a Alfonso Romo. El tipo de estrategia implementado por estos empresarios para salir de las crisis de 1982 y 1995 nos permitirá indagar sobre esos códigos culturales que están presentes de manera objetivada en sus estrategias.

Cemex, es una compañía que se dedica a la producción de cemento, la familia Zambrano dueña de la compañía inició actividades relacionadas con los negocios en los años cincuenta del siglo XIX en Monterrey. Es decir, trae consigo una herencia histórica y cultural de un siglo. Esta empresa creció al amparo del Estado, fue hasta 1970 que invirtió en nueva tecnología, para1976 extendió su mercado regional (Zacatecas, San Luis Potosí,

Durango, Coahuila, Tamaulipas) al nacional. De acuerdo con Cerruti³ (2000) estas son las estrategias de Cemex e IMSA.

Cemex es una empresa integrada verticalmente y cuenta con tecnología de punta. En 1982 proveía el 23% del mercado nacional del cemento y contaba con 11 empresas concretaras, dos productoras de bolsas de papel y una fabrica de bienes de capital, era una de las 10 empresas cementeras más grandes del mundo. En este mismo periodo la compañía recibía una serie de presiones estructurales externas a la propia empresa, como sería la crisis económica de ese año y la presión de las compañías europeas que amenazaban con entrar al mercado nacional.

La estrategia iniciada bajo una nueva administración implicaron:

- a) consolidar el mercado nacional
- b) iniciar su avanzada en la conquista del mercado externo principalmente el estadounidense.
- c) expansión de sus plantas productivas

La estrategia para lograr ingresar al mercado americano fue conquistar porciones de ese mercado mediante el establecimiento de redes de distribución, asentar una buena imagen internacional, fortalecer la política de calidad, asegurar precios competitivos y desarrollar una infraestructura de ventas por vía marítima. Se establecieron firmas en conversión con capital americano, se asociaron con firmas de Alemania y Dinamarca y entraron directamente al mercado de Estados Unidos. Para 1989 la compañía había consolidado el mercado interno, producía el 67% de la producción nacional, de una producción de 16.3 millones de toneladas en 1989, 4.2 millones se exportaban

Para finales de los ochenta la compañía decidió convertirse en empresa global, las estrategias para transformarse consistieron en:

- a) Diversificar sus mercados
- b) Establecer un negocio trading international
- c) Consolidar posiciones en Estados Unidos.
- d) Conquistar mercados emergentes con alto potencial de crecimiento a través de la compra de compañías susceptibles de mejorar el equipo administrativo o productivo.

³ Para una mayor información acerca de las estrategias de estas empresas véase: Basave, 2001; Pozas (1992); Pozas, 1998; Cien, 1985.

Con la crisis de 1994-1995 las ventas se redujeron en un 26% en el mercado interno. Las estrategias ahora fueron dirigidas con mayor intensidad a la conquista del mercado mundial: se priorizó el área comercial, se contrataron a expertos analistas con la idea de encontrar nuevas aplicaciones del cemento y el concreto. Además, las empresas de la compañía pasaron por el proceso de reestructuración en tres sentidos: estructural, tecnológico y organizacional.

El Grupo IMSA (Familia Clariond Reyes – Garza) inició operaciones en los años treinta, con una inversión de \$140 000 pesos, creció al amparo del gobierno y no es hasta los años setenta que acentuó su proceso de diversificación y estableció relaciones con capitales estadounidenses. En 1976 se conformó como grupo IMSA, abarcando solo el mercado nacional.

La crisis de 1982 no los afectó financieramente, su política interna no permitía el endeudamiento en dólares, sin embargo, existieron otras presiones estructurales internas y externas a la empresa que la llevaron a reestructurarse como fueron: pérdida de mercado, la falta de calidad, una tecnología y proceso atrasados, en una palabra no era empresa competente. La situación de la empresa la definió así el mismo presidente de la compañía: “Exportar no era tema relevante entonces porque no podíamos ser competitivos en el mercado mundial” (entrevista citada por Cerruti, 2000)

Las presiones internas manifestadas por el propio presidente eran:

El galvanizado de lámina no era competitivo.

La producción de lámina plástica tampoco era competitiva

Los muebles metálicos eran vulnerables a la competencia externa, su reconversión exigía grandes inversiones y una completa reingeniería de los procesos

El resto de los negocios, tenían una tecnología y maquinaria anticuados, con sistemas de producción aboletos y productos de baja calidad.

El cambio de Dirección y la crisis llevó al Grupo a iniciar un proceso de reestructuración, cuyo objetivo era la conquista del mercado externo, para esto establecieron las siguientes estrategias:

a) Diversificación productiva

b) Consolidar el mercado interno

c) Conquistar el mercado externo, a través de una política de inversión en el exterior en

especial en Latinoamérica.

d) Venta de una parte de las empresas (la de muebles)

e) Reinversión en nuevo giro, Acumuladores

Además, de que sus empresas pasaron también por el proceso de de reestructuración en la organización del trabajo. En 1989 fue creada la empresa Enerme S.A. que fusionó a la operadora Acumuladora del Norte, S.A. Con esto consolidaron su mercado nacional, para 1997 proveía a la Ford Motors, a la Volkswagen, a la Chrysler, a la General Motors, a la Nissan, a la Mercedes, y a la BMW y Daewoo. Como una política interna de IMSA, la empresa realiza todo el proceso de comercialización de sus productos, mediante fusiones y alianzas estratégicas

Grupo Pulsar y la agroindustria Savia es una gran corporación multinacional mexicana que incluye: aseguradoras, servicios financieros, telecomunicaciones, construcción, empaque y agroindustria; vende más de 2 800 millones de dólares al año, tiene presencia en 110 países, da empleo a directo a 25 000 personas e indirecto a 110 000. Se inicia en la agricultura en 1985 con la compra de Cigarrera la Moderna, (Massieu y Barajas, 2000). La empresa Savia forma parte de este grupo y es una compañía global. La estrategia de este grupo para convertir la empresa Savia en líder en semillas fue la adquisición de compañías globales y empresas líderes con potencial de crecimiento en semillas, producto fresco, empaque, investigación biotecnológica, en seguros y servicios no bancarios. La compañía ha logrado una integración, tanto en lo horizontal como en lo vertical, produce la semilla y la procesa hasta el consumo fresco de los productos.

Savia ha invertido en un centro de investigación y desarrollo, el Centro Internacional de Investigación y Capacitación en Tapachula, Chiapas, su objetivo producir semillas de variedades tropicales en gran escala.

Como resultado de sus fusiones estratégicas, Savia está enfocada a la adquisición de compañías para investigar y desarrollar la biotecnología agrícola generando nuevas especies de semillas. Esta estrategia de largo alcance ha dado como resultado la creación de Séminis, consorcio líder mundial en investigación, desarrollo y comercialización de semillas híbridas de frutas y hortalizas. Savia dedica el 41% de sus ventas a la investigación y desarrollo, posee 70 centros de investigación en 19 países, tiene 35 estaciones agronómicas y 14 campos experimentales de hortalizas. Tan solo Séminis cuenta con 850

investigadores en biotecnología que trabajan directamente para la compañía, y 1500 investigadores a través de su alianza estratégica con más de 100 universidades y centros de investigación en el mundo, (Maassieu y Barajas, 2000).

Reestructuración productiva, apertura comercial, privatizaciones (compra de bancos por parte de estas compañías) y gestiones de alianzas estratégicas con estadounidenses, europeos o asiáticos. Venta de paquetes de acciones, coinversiones, integración con fábricas globales, política de penetración de mercados externos, son solo algunas de las estrategias aplicadas por estos empresarios regiomontanos. Todo nos habla de una planeación estratégica de largo alcance, que implicó reestructuraciones al interno de la empresa (tecnológica, organizacional, la flexibilidad laboral, en la gestión de la mano de obra, la contratación de profesionistas de alto nivel, consultores) y el uso de la ciencia y la técnica al servicio de la producción y la administración. Al externo, significó el establecimiento de alianzas estratégicas que los llevó a una nueva relación económica y de alianzas diferente a la tradicional (coalición de familias en co- inversiones), ahora se alían con capitales extranjeros, por lo que sus socios ya no son solo las familias empresariales establecidas en México, sino grandes compañías trasnacionales.

Este momento, significa una reconfiguración de la visión del mundo, de como concebir la empresa, es ruptura/reapropiación que tienen que ver con los siguientes códigos y acciones: en lo empresarial significó iniciar un nuevo ciclo bajo otros parámetros; era aprovechar la oportunidad de arriesgarse a abrirse a nuevas estrategias, tanto al interno como al externo. No sólo se gana, se re-invierte, se innova y arriesga a gran escala. Por otro lado, se da de nuevo el cambio generacional, se reapropia la ética profesionalizante del trabajo que venía desde la mitología de la cultura vaquera (apropiación de un mito, imaginario colectivo) que configura un espíritu de conquista y autosuficiencia.

Los empresarios de Monterrey se lanzaban de nuevo a la búsqueda de la aventura, bajo nuevos parámetros, ya no era el aventurero del desierto o gambusino que se enfrentaba a los peligros de una geografía desconocida. Ahora, era el empresario que le daba un nuevo sentido a la actividad empresarial, donde la técnica, la ciencia, el desarrollo de procesos, la versatilidad del producto, la calidad, la inversión oportuna, la asociación de capitales, son solo algunos de los elementos que les permitieron abordar con éxito el mercado externo. Su habilidad en los negocios, experiencia acuñada largamente nos explica en parte la

competencia de sus miembros y la estabilidad de las familias empresariales, pero no nos dicen nada sobre el porqué de sus motivaciones o capacidad para renovarse. Es decir, que los motiva a seguir arriesgando, que los induce a innovar en sus plantas, de donde esa sed de expansión. De nuevo recurrir a una historia y una cultura nos permite indagar sobre ese pasado que irremediamente ésta presente en los individuos.

Los empresarios de Monterrey sabían que se tenían que renovar, sí querían permanecer en el mercado, era el momento oportuno de iniciar un nuevo ciclo de crecimiento. Ellos están “entrenados culturalmente” para los retos. Tenían una vida históricamente hecha, el dejarla perder, significaba romper con una tradición, con un pasado que los identificaba como pertenecientes a una “casta de pioneros”. No hay que olvidar, que ellos buscaban no solo ser una élite empresarial más, sino ser el Estado Patrimonial, es decir, hay una ideología que va mas allá de la pura reproducción de una clase social o condición económica. Volveremos a este punto después, por lo pronto queremos dejar asentado, que la forma como se estructuran las familias empresariales en Monterrey permite la transmisión oral de una historia acumulada, la glorificación de los héroes familiares, el reforzamiento de una visión del mundo y de la actividad empresarial. Es decir, éste “espíritu pionero”, heroico, de aventura y de desprecio por las leyes que no sean las establecidas bajo su propia moralidad, no han desaparecido con el tiempo, sino que se transforman y reconfiguran en las nuevas generaciones y con las nuevas presiones estructurales. Así el valor dado al trabajo se funcionaliza con la osadía de lanzarse a mundos desconocido (búsqueda de nuevos mercados). El que los hombres de negocios del norte entablaran relaciones económicas con empresarios de Estados Unidos los influyó en la conformación de una ética del trabajo profesionalizante. En Norte América hay una valoración positiva de la utilidad práctica, del uso de la ciencia y la tecnología y un afán de reestructurarse constantemente (Sombart, 1972) esto se manifiesta en la intensa actividad empresarial que llevan a cabo, “un intento sigue a otro, una nueva empresa a la anterior” (Chevalier citado por Sombart, 1972). La cultura empresarial del gusto por el trabajo es adquirida también en parte por ésta cercanía con la población de Estados Unidos, es así que la austeridad y el esfuerzo, valores acuñados en su pasado se combinan con el conocimiento, la habilidad, la eficiencia y la especialización. El hacer bien la actividad que desempeñan, el reinvertir, el asociarse con capitales extranjeros, el cambiar de tecnología,

el transformar su organización del trabajo, el capacitar a la familia en la actividad empresarial (enviarlos a estudiar a Estados Unidos) forma parte de esa ética profesionalizante que está presente en la actividad empresarial de esta región del norte. Solo que ahora la travesía no es en el campo, ésta se da en el terreno de los negocios, de la empresa, del mundo globalizado, ya no se enfrentan a comanches o animales, sino con la competencia en los mercados, es una lucha con la imaginación, se tiene que imaginar o encontrar antes que los demás el futuro. Así, la creación, el descubrir, el adelantarse a lo nuevo, se convierten ahora en sus armas secretas del éxito. Esta ética profesionalizante implica el interés y gusto por la ganancia, pero también el deseo de conservar el patrimonialismo familiar (Adams, 1999), éste patrimonialismo le permite reconstruir ese pasado de gloria de sus antecesores, es el recordarse y demostrar que son una “casta de triunfadores”.

Su pretensión de ser Estado Patrimonial, viene de esa herencia histórica acumulada regionalmente en el pasado; en esa zona el poder lo daban mitológicamente las armas, la fuerza, la ley que imperaba era en parte la establecida por sus habitantes. Basta con señalar que no fue hasta con Vidaurri que se formó un ejército para combatir a los comanches. El vivir en una especie de libertad concedida por las autoridades y el asumir ellos esa libertad como parte de su conquista, se convierte en una forma de vida que genera una visión del mundo, y en este caso el desprecio por la autoridad que no tenga los códigos morales por ellos establecidos, o, bien a la autoridad que no este supeditada a ellos. Los empresarios de Monterrey han mostrado en diferentes momentos una falta de respeto por las autoridades emanadas del gobierno. Las relaciones que han establecido con el Estado han sido de interés y como parte de alianzas, o bien de conflicto, más no de respeto. La relación con Vidaurri fue de alianza e interés, les servía en sus relaciones con el gobierno y mantenía a la población en control. Por su parte Vidaurri, hacía negocios y se le permitía pertenecer al selecto grupo que conformaba la élite empresarial y social de Monterrey. Con Díaz hubo un enganche en cuanto a su política de apoyar irrestrictamente el desarrollo industrial y con esto a los empresarios, pero la moralidad de los empresarios del norte no checaba con la moralidad de Díaz, para estos era corrupta e ineficiente. La moralidad que debería de prevalecer era la profesionalizante, la del trabajo con esfuerzo, la libertad para hacer negocios, la familia, la buena conducta que significa no beber, ser católico, no creer

en los sindicatos, sino en su patrón, así la lealtad opera como código que da sentido a las relaciones entre patrón trabajador, todo permeado por el orgullo de ser del norte, por el regionalismo. Los enfrentamientos con Cárdenas, con Echeverría, López Portillo están plagados de ésta moralidad que se llega a convertir en ideología y en la búsqueda por establecer el patrimonialismo de Estado, no subsumirse en él.

En el último período (1982-2001) con el Estado la relación se transforma, ya no existe tal distanciamiento ideológico con la política económica, más bien hay convergencia y alianza. No sólo gozan de los beneficios dados por las privatizaciones y la política del libre mercado, sino que ahora también forman parte del Estado. Su participación directa en puestos de gobierno, la toma del poder político por los tecnócratas, la alianza con Salinas y la llegada de Fox a la Presidencia fueron algunos de los elementos que les permitió pasar a formar parte directa del Estado. No lograron erigirse como una hegemonía patrimonial, pero sí lograron penetrarlo a través de su inclusión en puestos en Secretarías de Estado claves y en otros puestos.

Esta cercanía con el Estado les concede privilegios en cuanto a contar con información clave para sus negocios, antes que los demás grupos empresariales, (información que sólo conoce el gobierno); se ven favorecidos con la venta de paraestatales y además influyen de manera más general en la política económica. En otras palabras, los empresarios de Monterrey reconfiguran su relación con el Estado, ahora es de convergencia de intereses y no de enfrentamiento. En la búsqueda de penetrar ideológicamente a la sociedad de México en general, que era otra de sus metas, no lograron los mismos avances, este es un espacio en disputa entre las diferentes fuerzas políticas y la iglesia.

Sin embargo, otra es la situación que se vive en Nuevo León, ahí los empresarios sí lograron convertirse en un patrimonialismo de Estado. Ellos dominan la esfera política (influyen en la designación de los gobernantes), en la esfera económica definen políticas de crecimiento e influyen en las decisiones económicas importantes. En lo social, fijan los parámetros de lo aceptable de un comportamiento, de lo bueno (ser católicos, en el sentido que ellos lo entienden, es decir, no ser comunista, no beber en demasía, y tener a la familia como valor primordial) y lo malo (el desorden social, beber, disolver a la familia, ser comunistas, etc.). En lo cultural, patrocinan los eventos que ellos consideran debe de ver la población de Monterrey, pero, además, les interesa promover eventos “intelectuales” que

les confiera, por ese solo hecho, un nuevo estatus, el de “cultos”. La educación, factor primordial dentro de su afán hegemónico la controlan vía la creación o control de las universidades, por ejemplo fundaron el Instituto Tecnológico de Monterrey (TEC) que obedece por completo a su ideología o bien, por otro lado, influyen en las Universidades públicas, imponiendo Rectores y el rumbo político e ideológico que debe de imperar. Este control en la educación les permite por un lado, reproducir su ideología, pero, por otro lado, les asegura calificar técnica e ideológicamente a sus profesionistas. Más concretamente, es el secuestro histórico hecho a la población de Monterrey de su vida colectiva.

Los códigos culturales que configuran a estos empresarios también se manifiestan en la relación patrón-obrero. Para los empresarios de esta configuración CFEP, las relaciones deben de basarse en la lealtad y la obediencia. Códigos establecidos como parte de su pasado. El paternalismo es el medio que permitía el control y sumisión de los trabajadores.

El sindicalismo que no sea blanco, es sinónimo de perversión, es rechazado como producto del comunismo. Hasta la fecha una de las preguntas importantes para ser aceptado como trabajador de una empresa es si aceptaría pertenecer a un sindicato cetemista y si el trabajador es católico.

Sobre las relaciones entre empresarios-familia-empresarios se ha dicho bastante, solo que habría que agregar que también se reconfiguraron, hay nuevos socios y no precisamente familiares. Sin embargo, hay que remarcar, que el pertenecer a una familia patrimonial implica ser merecedor de la confianza, ser leal, además significa tener el mismo ethos profesionalizante, es decir, el gusto por el trabajo y la ganancia, el respeto por la libre empresa, tener horror al comunismo y poseer el espíritu pionero.

Monterrey va a la aventura, más no permite la aventura de otros en su territorio, ese les pertenece, el regionalismo y su orgullo prevalecen como parte constitutiva del mismo *ethos* que los configura.

CSE sus estrategias de crecimiento y su cultura

Las estrategias de la empresas Televisa y Telmex las analizamos como parte de la

configuración empresarial CSE. Televisa será analizada como el caso más representativo de la CSE, tanto por la cultura de trabajo palaciega manifiesta en la práctica empresarial por Emilio Azcárraga Milmo, como por su relación de alianza con el Estado que lo benefició con la obtención del mayor cacicazgo de la comunicación televisiva. La segunda empresa la representa Carlos Slim y es el resultado de la venta de paraestatales por el gobierno. En este sentido la consideramos como resultado de las alianzas entre empresarios y Estado al ser favorecido por su relación de amistad con el Presidente Salinas. Telmex no representa el caso típico de ésta conformación empresarial, mas bien la analizamos como parte de una configuración en transición. Es decir, representa la profesionalización de la actividad empresarial en el centro de México y por lo tanto una convergencia con la CFPE. El uso de la ciencia, la tecnología, la especialización, la calidad, la eficiencia, la racionalidad económica se conjugan en ésta empresa junto con la necesidad de una relación cercana con el Estado.

Códigos como la simulación, el compromiso, el patriarcalismo autocrático, el nacionalismo, el racismo, la ética profesionalizante, forman parte de la visión empresarial de los empresarios de la configuración CSE. Los límites estructurales y subjetivos a los que se enfrentan son vividos y refuncionalizados de acuerdo con sus experiencias personales, a la relación con el Estado, a la empresa y a esa vivencia social que presiona y que abre o cierra subjetiva y objetivamente posibilidades y prácticas.

La historia del imperio de TELEVISA en la comunicación se inició con Emilio Azcárraga padre, en el periodo de Miguel Alemán, 1946-1952. El debate nacional entre si la televisión debería ser pública o pertenecer a la industria privada, se resolvió de manera positiva para esta última. Desde entonces quedó establecida la alianza entre Estado- familia Azcárraga, la cual generó beneficios para ambos. El crecimiento de esta empresa al amparo del gobierno sería la base que llevaría a Azcárraga a convertir a Televisa en el imperio de la comunicación. Para 1973 contaba con 8 estaciones, 4 redes y dos complejas estructuras comunicativas, (Cien, 1985).

En 1982 con Azcárraga Milmo en la dirección, Televisa controlaba las dos terceras partes del total de canales de televisión del país, además de las televisoras tenía concesiones de radiodifusoras, creación y renta de vídeos, editoriales etc. La relación de Azcárraga con el Estado se vuelve elemento clave para explicar el éxito de Televisa. Nace

y crece al amparo del gobierno que le brinda concesiones, la protege del mercado nacional, al no dar más concesiones y al imponer una política de medios de comunicación con base en las necesidades de ésta empresa. Era una relación de mutuo usufructo y beneficio, por un lado, se daba a través del uso de la información a conveniencia del Estado. Azcárraga y su equipo informativo le garantizaban al poder político lo que la sociedad debería de ver, oír y creer, por otro lado, por ejemplo, en 1985 Azcárraga logró que el gobierno pusiera en orbita los satélites Morelos I y Morelos II, el gobierno lo hizo acreedor a usarlo en exclusividad por un periodo determinado, (Cien, 1985; Fernandez y Paxman,2000).Tenía picaporte con el Presidente, ésta relación solo se tambaleo con la nacionalización de la Banca. La manifestación más clara de su deuda para con el Estado se hizo visible en 1993 cuando donó 70 millones de dólares para la campaña del PRI, “Como pago a todo lo que como empresario he recibido, gracias al gobierno y al partido” (Buen Día, 1984)).

En Televisa se puede hablar de tres momentos de crisis, la de 1982,1988 y la de 1995, que se alarga hasta la fecha. En la primera crisis, el endeudamiento en dólares hace que la empresa se reestructure. La estrategia seguida, reducción de costos que incluyó contraer su mercado (suspendió operaciones televisivas en Europa y Estados Unidos), despido de personal y venta de activos (las editoriales).

La segunda crisis es más complicada, y es el inicio de la manifestación de una crisis de credibilidad de la población, por un lado, hacia sus noticieros y personal que labora en la empresa (el mostrar favoritismos electorales en el tiempo/aire destinado a las campañas políticas, el avalar fraudes electorales, distorsionar u ocultar noticias a la conveniencia del Estado) el ataque descarado a los candidatos de otros partidos que no fueran el PRI, cuando la población ya no quería a ese partido en el poder, cuando la sociedad en general ya no iba a permitir más fraudes electorales, ante ésta situación Televisa aparecía como el primer aliado del gobierno en la corrupción y el engaño, al tratar de ocultar y distorsionar la verdad. Azcárraga pagó el precio, las crisis paulatinas de Televisa no era porque no se modernizara tecnológicamente o no abarcara otros mercados de manera competitiva, sino que se entregó al Estado, avaló fraudes, engañó a la población, simuló informar. La crisis de Televisa fue en parte una crisis de credibilidad de confianza que se reflejó en lo financiero, pérdida de patrocinadores, ratings muy bajos.

La mala imagen pública de Televisa para 1995 se mostraría en una perdida masiva

de audiencia y se tornaría en una crisis financiera. La concesión de nuevos canales televisivos que ofrecían nuevas programaciones, sistemas flexibles de publicidad y supuestamente una ideología de apertura a la información más veraz, contribuiría de manera importante en la crisis de ésta empresa, que además no estaba preparada para competir. Televisa mostraba falta de competitividad en la calidad de su programación, atención al cliente, rigidez en sus planes de publicidad, además de problemas personales entre los colaboradores más importantes de la empresa que repercutían en la organización. Entonces tenemos que como parte constitutiva de la crisis de credibilidad estaba la relación de subordinación de la empresa a los intereses del Estado. Esta crisis de credibilidad y financiera acompañaría a Azcárraga Milmo hasta su muerte y continuaría hasta fecha, con la nueva dirección que hereda el hijo, Azcárraga Jean.

La crisis también alude a la personalidad de Azcárraga, su arrogancia y prepotencia para con socios potenciales, o el favoritismo practicado con ciertos clientes, también hicieron mella, Azcárraga siempre mantuvo el control y dirección de la empresa y con ella el poder de decisión. La estructura organizativa era informal y respondía y dependía del dueño, no se seguía un plan para el gasto del presupuesto anual, no existían los controles o informes mensuales, (Paxman, 2002).

El consejo administrativo estaba conformado por los doce ejecutivos, que sobretodo eran amigos, los puestos importantes eran otorgados por decisión de Azcárraga. Le gustaba dirigir y ordenar, mas no el realizar el proceso operativo, que conlleva el poner en marcha un nuevo proyecto, para él la supervisión era cosa de subalternos, (Fernandez y Paxman, 2000). En el piso de la empresa las relaciones trabajador-patrón se daban en términos de control, implantó el sistema panóptico, en todos los estudios había un monitor que vigilaba a los trabajadores, llegó a despedir trabajadores por perder el tiempo. La lealtad era otro de los códigos que explotaba para mantener una relación positiva con los trabajadores; esto lo fomentaba realizando visitas periódicas a los foros, se “interesaba” por la familia, felicitaba a las actrices consentidas. La práctica de contar a los trabajadores supuestos problemas de trabajo le daba un acercamiento de patrón-padre, establecía una relación patriarcal. Él fijaba el tope salarial (este lo establecía con base al autoritarismo y prepotencia que le daba el ser la única empresa en la que se podía emplear los trabajadores con esta especialización, solo existía Televisa dentro de esta rama de la comunicación), lo que no impidió por ejemplo,

que se formaran sindicatos y estallara la huelga de músicos en 1975. La capacitación también era permanente en la empresa, se estableció un convenio con la Secretaría de Educación Pública (SEP) que les daba el certificado de grado a los trabajadores, (Fernandez y Paxman).

La muerte de Azcárraga Milmo en 1997 y el relevo en la dirección por su hijo, parecen marcar una nueva tendencia. Azcárraga Jean inició su ciclo al frente de la empresa con la herencia de una deuda de 1 800 millones de dólares, lo que obligó a una reestructuración financiera (negociación de la deuda), de la producción (elaboración de nuevos programas), la programación (adecuación de la programación a nuevos horarios), reducción de costos y también cambios en el nivel gerencial y operativo. La estrategia de reducción de costos consistió en el despido de empleados y reducción de salarios, al ser recontratados por honorarios (los salarios anuales percibidos por los ejecutivos equivalían entre 500 mil y un millón de dólares, cuando murió Azcárraga, había 46 ejecutivos en nomina), o bien, fueron recontratados por nuevas empresas que darían servicio a Televisa, como los de limpieza y seguridad. Además, ahora, se hacen encuestas profesionales para medir el raiting, se contratan asesores en programación y se trata de dar una nueva imagen, buscando que la percepción negativa que tiene el público sobre Televisa, por su prepotencia y relación con el PRI quede superada.

Azcárraga Milmo llegó a establecer un estilo propio de mando y crecimiento de acuerdo con su propia idiosincrasia, el nuevo heredero trata de crear una nueva, el resultado todavía no está claro. Por otro lado, el Estado se volvió el hermano incomodo para Televisa, pero también "socio" indispensable para mantener el monopolio. Durante la campaña Presidencial del 2000 Televisa se sujetó a lo exigido por el Estado en cuanto a cobertura tiempo-aire de sus candidatos y la información que debería de difundir en contra de los candidatos de los otros partidos, cuando ya era eminente la pérdida del PRI en las elecciones. La relación Televisa-Estado es una alianza difícil de romper, hay demasiados intereses. Televisa no está todavía preparada para incursionar de manera competitiva sin el apoyo del Estado.

Telmex es una empresa mexicana líder en su ramo, proporciona servicio telefónico de larga distancia, local, servicios de Internet y telefonía celular. En 1990 se privatizó la

empresa y pasó a formar parte del grupo Carso cuyo accionista principal es Carlos Slim. Telmex cotiza en la bolsa de Nueva York y es líder en la Bolsa de Valores Mexicana. El éxito financiero de Telmex tiene que ver con los aumentos de tarifa que han recaído en los usuarios de servicio local y en la productividad de los trabajadores (De la Garza, 2003).

Telmex es una empresa que tiene una presencia contradictoria para los usuarios y a la vez fuerte en el mercado nacional. Por mucho tiempo fue la única empresa que brindaba el servicio de telefonía local y de larga distancia, al no tener competencia y estar protegido el mercado por la concesión dada únicamente a Telmex por el gobierno. Esto le permitió aumentar las tarifas en el servicio y conservar un mercado cautivo, pero a la vez en un tiempo relativamente corto, logró dar a la población un servicio con calidad y eficiencia. En 1990, mismo año que se privatizó la empresa, se inició un proceso de reestructuración productiva, tanto en lo tecnológico, como en la organización del trabajo. En infraestructura se continuó con la digitalización de los procesos técnicos que permiten la comunicación y se aceleró el cableo de fibra óptica. Paralelamente se inició un proceso de negociación y alianza con el sindicato de trabajadores de Telmex (STRM). La discusión se centraba en como lograr que la modernización tecnológica no afectara a los trabajadores en el desempleo, los bonos de productividad y la capacitación. El introducir nueva tecnología supliría puestos de trabajo y por otro lado, los trabajadores no estaban capacitados para operar la nueva tecnología con calidad. Es decir, se tocaban puntos sensibles que tenían que ver con la seguridad en el empleo y con esto el tipo de relación que se establecería entre sindicato –empresa. Esta podía ser de conflicto, enfrentamiento, negociación o alianza. La empresa aceptó en primer instancia el dialogo con el sindicato, de ahí se desprendieron las negociaciones que llevarían a una alianza y a un pacto por la productividad. Esta nueva forma de relacionarse sindicato-empresa no es la que priva en México. No es común encontrarse con un sindicato propositivo e interesado en las cuestiones de la productividad, pero por otro lado, tampoco es común encontrar empresarios que estén dispuestos a negociar y ceder espacios de participación y control en el piso de la fábrica. Al participar activamente con el sindicato en un nuevo estilo de Relaciones Laborales, Slim tiene la peculiaridad de haber emprendido una estrategia única en su género, la alianza del sindicato-empresa para conjuntamente lograr la calidad y productividad de la empresa, con la participación amplia de los trabajadores vía el

sindicato.

Los trabajadores de Telmex han logrado remuneraciones salariales superiores con mucho a la media que rige a nivel nacional. La capacitación formal es otro de los beneficios que trajo este acercamiento entre sindicato-empresa. Los trabajadores pueden obtener su diploma que acredite su capacitación como parte curricular ante la SEP. La modernización de la empresa es constante. Desde la privatización de la empresa a la fecha, no se ha desarrollado un conflicto laboral que haya generado una huelga.

Slim es un empresario con poder económico, lo que le permite guardar una independencia ideológica y política con relación a los demás empresarios (de varios de sus compañías dependen otras empresas nacionales) y en la forma de llevar los negocios. Su relación actual con el Estado ha sido de alejamiento, al cambiar el partido que estaba en el poder Slim pierde su red de relaciones personales y con esto su influencia en la esfera política, estas relaciones le permitían obtener decisiones a su favor como son: el obtener tarifas favorables, beneficios en el costo de la interconexión y el bloquear la entrada de nuevas compañías. Aspectos que actualmente están en la mesa de discusión en el gobierno de Fox. De las decisiones que tome el Ejecutivo con relación a las políticas de telecomunicación pueden beneficiar o repercutir negativamente en Telmex de ahí su dependencia del Estado, sin embargo pese a esto, existe un alejamiento ideológico-político de Slim con el Estado y un acercamiento al partido revolucionario democrático (PRD).

Dos estrategias, dos empresas y dos visiones del mundo, dos ethos empresariales diferentes. Si bien, ambos elaboran estrategias y crean sus empresas como resultado de alianzas con el Estado, la forma de concebir la vida empresarial y laboral tiene significados y sentidos diferentes. Para Slim, la empresa debe de ser productiva y eficiente, es así que los valores que deben regir la vida del trabajo son la calidad y la eficiencia. Telmex fue comprada para ser productiva y generar ganancia. Para él, hombre de negocios, de retos e incertidumbres, -se hizo en la Bolsa Mexicana de Valores- la medición del riesgo, la veracidad en la información y la búsqueda de certeza en las decisiones implican: la planeación a mediano y largo plazo, el uso de la técnica y la ciencia aplicada a la productividad, en la administración y en la obtención de información, la conformación de un staff directivo altamente profesional, la contratación de asesores y despachos de consultores con nivel de clase mundial, la profesionalización y capacitación constante de

los operativos. En lo administrativo, la estructura organizacional tiene claramente definidas las funciones y responsabilidades, en lo productivo priva la alta tecnología y una organización del trabajo científica. Las relaciones laborales son claras, el sindicato es el interlocutor y funcionan con base al Contrato Colectivo de Trabajo y convenios. Slim toma decisiones, tiene el poder para hacerlo, tal vez él tenga la última palabra, pero para esas decisiones, la utilización del Top management se vuelve indispensable. Es decir, Telmex es una empresa altamente profesionalizada, es la visión empresarial de un empresario de clase mundial, donde se da un arreglo subjetivo entre una racionalidad científica, una racionalidad económica y un compromiso de eficiencia con alto precio y en particular para con los trabajadores de Telmex.

En lo laboral, el haber aceptado inicialmente la propuesta del sindicato para entablar un dialogo y que más tarde se convertiría en una alianza con el sindicato para la productividad, generó un hecho sin precedentes en la historia sindical y empresarial de México. Pero lo más importante, es el hecho de haber cumplido con lo pactado, los trabajadores cumplen con lo establecido (trabajo con calidad y eficiencia), la empresa cumple con la capacitación, el salario y los bonos de productividad. Esto lleva a generar un ánimo de confianza y de credibilidad en los trabajadores. La compañía no sólo ha puesto las mediaciones legales para el cumplimiento de los acuerdos, sino que se han llevado a cabo. El compromiso cumplido es la manifestación de una ética del trabajo. En lo político-económico, el discurso empleado por Slim hace referencia a un compromiso social en defensa del capital nacional, en la búsqueda por abarcar más mercado externo (se ha extendido a Brasil, Guatemala, Honduras, Estados Unidos, entre otros) y en el sostenimiento y crecimiento del mercado interno

Telmex es de las empresas más exitosas, con mayor utilidad y moderna en cuanto tecnología, se ha transformado la organización del trabajo, pero también el servicio que da a la población es de calidad y eficiencia. El compromiso social, el nacionalismo, la eficiencia y la calidad son algunos de los valores que permean la visión empresarial de Slim. La relación con el Estado se ha debilitado, el cambio de gobierno, junto con su posición ideológica y redes personales contraria al nuevo partido en el poder lo han distanciado y acercado a un partido de izquierda, con una visión más nacionalista. El no tener ya la cercanía con el poder del Estado, pone en riesgo su monopolio, al no poder

influir de manera determinante en la decisión de no-apertura a nuevos mercados. Esto lo lleva a entablar una lucha desde lo público (declaraciones en periódicos, revistas, foros etc.) exaltando el nacionalismo y promulgando que el crecimiento económico en México debe de ser fortaleciendo el capital nacional. Anteriormente su lucha la daba desde la cercanía que dan las relaciones personales, como la amistad con el Presidente.

Para Azcárraga, la empresa era el medio que le permitía demostrar que tenía el poder, que el mandaba, que era el dueño y que sabía más que los demás. Existía una visión empresarial autocrática patriarcal. La empresa era como su feudo, los trabajadores, sus súbditos, deberían de obedecer y ser sumisos con su patrón, porque le pertenecían junto con la tierra. El que la empresa contara con una estructura organizativa que pudiera ser trastocada a voluntad de Azcárraga Milmo, nos habla ya de una visión empresarial basada en el poder personal. El no planear el presupuesto anual, no era una cuestión importante, él era el dueño y decidía cuanto, como y en qué se gastaba. En otras palabras, a diferencia de Slim, Azcárraga no había desarrollado una ética profesionalizante, donde el uso de la ciencia y la técnica aplicada a la administración y la planeación ordenaba una estructura, fijaba procesos y definía puestos. En Telmex, los principales puestos son ocupados por gente profesional, especializada y con gran experiencia, elementos que sustituyen en una moderna organización las relaciones de trabajo basados en el amiguismo o compadrazgo,

Azcárraga manejaba la empresa como propiedad familiar, si era su amigo lo podía nombrar vicepresidente, para los amigos del staff, actuaba de forma Señorial, regalos y concesiones o por el contrario, si alguien de su staff fuera requerido por la competencia, lo cooptaba.

No se niega el desarrollo tecnológico de la empresa, ni el que tuviera personal competente y eficiente, sino que la visión con que operaba la organización era la del poder absoluto con discrecionalidad, por encima de la profesionalizante, actuaba con base al poder que le daba el ser el dueño de la empresa y el tener una relación de contubernio con el Estado. El tipo de relación que llevaba con el gobierno lo trasladaba al interno de la empresa, actuaba como si ésta y él estuvieran protegidos por el Estado contra cualquier mal, de ahí que la profesionalización de la actividad empresarial no fuera prioritaria.

Para Azcárraga nadie podía, ni debía desarrollarse mas que él y su empresa. Era una lucha constante por demostrar y demostrarse que él era el mejor, Las relaciones para con

los demás (otros empresarios, clientes, trabajadores, directivos y el mismo gobierno) y para con la empresa están mediadas por estos códigos personales y culturales. Por un lado, había que demostrar más, que abarcar más, controlar aquello que pudiera superar lo hecho por él; la empresa, venía a ser una extensión de su persona. La de juventud de Azcárraga no representó grandes retos, tenía lo que quería, vivió la cultura palaciega, el placer que da el dinero, las relaciones y el apellido, herencia cultural embebida y refuncionalizada. No necesitaba estudiar, él tenía el capital y los medios para hacer lo que quisiera, incluso él depredarla. Azcárraga Milmo vivió el *ethos* de lo palaciego, códigos que trasladó hacia una ética del trabajo palaciego. El gusto por lo ostentoso se manifestaba en la forma de vivir, el despilfarro (como muestra de riqueza), la pretensión de codearse con la realeza, (manifestación de racismo y superioridad de clase) junto con el código de la simulación, estos son valores reapropiados de la cultura del centro. Al igual que en el porfiriato, donde el prestigio y el poder se median en la posesión de mansiones, en las relaciones que se pudieran establecer con la nobleza europea y con el poder político nacional, para Azcárraga estos códigos también se volvieron símbolos de distinción y poder.

La relación con el Estado hacia el final de su vida lo sujetaba ideológicamente y lo limitaba a una relación de alianza y dependencia. Las concesiones otorgadas, los beneficios (información privilegiada y leyes de comunicación expeditas a sus requerimientos) y privilegios (protección del mercado nacional, el uso de los satélites en exclusividad) le rendían beneficios económicos sustanciosos. Su definición pública al partido del PRI y al Presidente, la insistencia en sus canales de darle mayor cobertura al candidato priista en las elecciones presidenciales y del gobierno del DF,

Cuestión diferente en Slim, quién se distancia del Estado, cuando no hubo una convergencia entre intereses económicos, ideológicos y preferencia política. En Azcarraga Milmo, la relación patriarcal suplió el papel legal que debe dar el Contrato Colectivo de Trabajo. El código de la simulación se vuelve la práctica que permea la visión empresarial y laboral de Azcarraga. Simuló que las ideas que le daban los trabajadores eran buenas, simuló que consultaba los problemas, etc., es la cultura de la simulación que tan arraigada está en México. El discurso y las prácticas de Azcárraga estaban plagados de éste código, declaraba no ser cristiano, pero sí Guadalupano, en sus programas televisivos exaltaba la institución de la familia como valor que debería de regir la vida de los

mexicanos, en lo personal nunca creyó en ésta, se asumía como nacionalista pero admiraba a los americanos, fabricaba sueños masivos con sus telenovelas, porque la vida era para él una simulación.

La cultura de simulación es una práctica que se da en México, y que encuentra sus orígenes en la época colonial, una de las maneras que tenían los indígenas y mestizos de negarse u oponerse a realizar alguna actividad, era el ladinismo, en algunas regiones de México se conserva en éste sentido, en otras se reconfigura asumiendo un discurso y una práctica de la simulación, la expresión más clara de ésta cultura la encontramos en los políticos prístas, - “ni nos favorece, ni nos perjudica, sino todo lo contrario”- vieja práctica que se asume como una forma de vivir la práctica política, se vuelve una cultura, que es embebida por los individuos convirtiéndose en una práctica colectiva legitimada.

En el piso de la fabrica, en la actividad empresarial, éste código puede formar parte de una cultura. Investigaciones realizadas en diferentes estados (Aguascalientes, Toluca, Sonora, México)(Hernández, 2002; Bueno, 2000; De la Garza, 1998,1999,2000, Contreras, 1999) nos muestran como ciertas prácticas realizadas por las Gerencias o el sindicalismo, pueden ser analizadas bajo éste código. Ya sea en la aplicación de un sistema de calidad, en los compromisos de la empresa con los trabajadores o viceversa, o bien del sindicato para con los trabajadores.

La relación con el Estado de éstas dos empresas, está en plena reconfiguación, es el fin de un ciclo de relaciones de usufructo mutuo, pero ambas empresas necesitan de una buena relación con el Estado, sí quieren mantener sus monopolios.

COE sus estrategias y cultura.

Esta configuración que aglutina a la mediana, pequeña y micro empresas, vive con la permanente necesidad de que el Estado le brinde su apoyo. Sin embargo, se puede decir que son los grades olvidados del gobierno. Estos empresarios, saben de la necesidad apremiante de mejorar su posición en el mercado, pero también consideran que es el Estado el que debe de crear proyectos para ayudarlos a salir de la crisis. es decir, no planean ni a corto, mediano o largo plazo, las contingencias en muchos casos son las que definen las decisiones importantes de la empresa. No cuentan con una organización del

trabajo científica (no hay procesos de producción estandarizados, ni integración de tareas de producción, mantenimiento y calidad, etc.), la tecnología es atrasada y las relaciones laborales son informales.

Gran parte de las estrategias que logran establecer, las hacen condicionados al apoyo que el Estado les pueda dar, como son los créditos, la capacitación. En un estudio realizado por Lezama (2000) en Guadalajara, entrevista a 60 medianos, pequeños y micro empresarios tapatíos y encuentra que una de las motivaciones más grandes que tuvieron los empresarios de las microempresas para introducir cambios tecnológicos en los procesos productivos, fue la presión sistemática de las autoridades ambientales que les habían fijado plazo para cumplir nuevas regularidades, la mediana y pequeñas hicieron alusión a las presiones del mercado. Sin embargo, opinaron que aún existe reticencia para realizar cambios, no sólo por motivos económicos, sino por ignorancia, desidia, desinterés y la idea de que las autoridades no les ayudan, sé ésta en la expectativa de que acciones tomen las autoridades con las otras empresas, para luego actuar: “...el problema es que no lo entienden a uno; el gobierno no ofrece estímulos o alguna forma de condonación de impuestos para facilitarnos la compra de equipo anticontaminante” (Lezama, 2000).

En pocas palabras, hay una cultura de la pasividad (de responder solo ante una problemática específica, esperando siempre el apoyo de alguna institución, sea el gobierno, la iglesia, la familia, etc.), de ver al Estado como el que debe de resolver y dar el mecanismo para su desarrollo. Es la manifestación de una derrota, ante el poderío invisible del mercado, su salvador el Estado. Se puede decir, que persiste la idea de la dependencia.

Significados diferentes de la vida empresarial

Tres elementos principalmente nos han permitido ir delineando las configuraciones empresariales; 1). La relación empresarios-Estado, 2). Empresarios-estrategias-cultura, 3). Lo étnico –espacial.

Ya vimos como las configuraciones se re-configuran dando paso a nuevos sentidos y significados y nuevas visiones del mundo. ¿Qué se reapropia, que se pierde, que se reconfigura, que aspectos culturales cruzan a todas las configuración empresariales en México, de qué cultura empresarial hablamos?

Como primera conclusión diremos que no se puede hablar de un solo tipo de

empresario, ni de configuraciones cerradas o estáticas, sino de configuraciones en espiral, en permanente reconfiguración, donde el círculo perfecto nunca se llega a cerrar. Los empresarios de las CFEP se reconfiguran con un nuevo sentido, lo importante son los valores de la calidad, eficiencia, el mercado y la competitividad, es el paso para convertirse en empresas globales. La CSE, se reconfigura, también se reestructura, en sus prácticas empresariales combina la tradición de una cultura palaciega con la acumulación de capital, es decir, reinvierte, se moderniza, aunque persisten prácticas empresariales que hacen alusión a la cultura palaciega. Con relación a la toma de decisiones en las estrategias implementadas, éstas se dan en las dos configuraciones de manera centralizada, es decir son los propietarios los que deciden, la diferencia es en el peso que se le da a los consultores, a los especialistas, a los asesores financieros etc., en la configuración de ética profesionalizante es muy importante la opinión de estos asesores, mientras que en la otra configuración, la decisión se toma con base principalmente en el criterio del Director o dueño de la empresa o el círculo cercano de amigos funcionarios.

La COE no logra romper con una visión del mundo tradicional y en muchos aspectos atrasada. Su demanda permanente es que el gobierno la proteja y la ayude a salir de las continuas crisis, así, el Estado se vuelve un código que las unifica en el sentido de subordinación y dependencia.

La forma de llevar a cabo la actividad empresarial difiere entre las configuraciones, cada una responde en parte a un pasado, a una herencia acumulada, al arreglo entre los elementos subjetivos y estructurales que cerraron o abrieron límites. Para la CFEP, configuran una cultura empresarial conformada por un ethos simbólicamente manifestado en una ética del trabajo profesionalizante, con códigos como una vocación al trabajo, la familia, el regionalismo, relaciones patrimonialistas con los trabajadores, la libre empresa.

En ésta configuración permanece el código del esfuerzo, el espíritu pionero, el pragmatismo, la tenacidad en los negocios, el poner en movimiento el capital en la industria y en las finanzas. Se mantiene la tradición de educar a los hijos en colegios católicos, las ingenierías como formación profesional y el postgrado en Administración en Estados Unidos. El papel de la mujer sigue siendo importante para las relaciones sociales y familiares. La familia sigue siendo la institución que mantiene la unidad al interno de las familias patrimoniales. Otros códigos llegan a nuevos arreglos, por ejemplo la austeridad

se mantiene en algunas prácticas (el no ostentar autos demasiados lujosos), pero más como una tradición familiar que como una valorización de las generaciones más jóvenes. Otros aspectos adquiere nuevos significados, el viajar ya no tiene sólo el sentido del trabajo, sino del esparcimiento, la presunción de conocer lugares exóticos como parte de una clase y élite privilegiada; el vestir bien y ostentar casas de grandes dimensiones con lujos, el trasladarse a otros lugares fuera de Monterrey para divertirse se vuelven nuevos códigos que son incorporados por las nuevas generaciones de empresarios.

El arraigo de los capitales y su constante creación y reinversión en la industria principalmente (aunque invierten en las finanzas desde los años setenta) en la propia ciudad natal, identifica a los empresarios del norte como parte de una comunidad de negocios, cuyos lazos emocionales encuentran un referente mitológico en la historia de sus antepasados, en ese espacio-étnico construido en el tiempo y que cobra sentido en la vida cotidiana y práctica empresarial.

La convivencia con la cultura empresarial norteamericana que lleva a un enganche con ciertas prácticas, su propia cultura con sus propias luchas, generan una cultura diferente a la construida en otros espacios-étnicos como es la del centro de México. Si bien, estos empresarios nortños incorporan ciertos códigos aprendidos de la cultura norteamericana ésta es rejerarquizada y refuncionalizada bajo su propia subjetividad a la luz de su propia historia. Se retoma de los Estados Unidos la valorización por la utilidad práctica, el pensar en el presente, solo que a diferencia de la cultura americana el futuro en esta configuración si adquiere importancia, es el patrimonio familiar lo que esta en juego y requiere de trascendencia, tampoco se retoma la movilidad espacial constante (en los americanos no hay apego a un lugar fijo,), ni tampoco las relaciones personales volátiles. Los empresarios de Monterrey comparten esa intensa actividad empresarial y utilidad práctica, la diferencia está en que para estos hombres de negocios su región se vuelve el espacio que les da identidad, sus héroes, las familias, las relaciones personales, sus empresas, todo tiene un significado, una historia que los arraiga a su tierra, sólo qué quieren que su historia se convierta en la historia de todos.

Las estrategias de reestructuración emprendidas tanto al interno (cambio en la organización del trabajo, nueva tecnología, flexibilidad, capacitación) como al externo (alianzas estratégicas, compra de bancos, coinversiones, integración con empresas globales)

por esta configuración habla de ese *ethos* profesionalizante que genera una capacidad para reinsertarse en el momento oportuno de manera eficiente en nuevas realidades.

La CSE se encuentra en plena reconfiguración, está en el proceso de un nuevo arreglo en la práctica empresarial, se puede decir que hay empresas con una tendencia a una mayor vocación al trabajo, con una ética más profesionalizante, con códigos como el nacionalismo y el compromiso (Telmex); en otras, persiste el *ethos* de la cultura palaciega, con códigos como la lealtad, la simulación, las relaciones personales, aunado a la modernización de sus empresas, a la búsqueda de mercado y a la reinversión. En otras palabras, se está dando una convergencia hacia una práctica empresarial profesionalizante. Slim y Azcarraga Jean, representan esta nueva convergencia. Slim representa la otra cara de la cultura del centro, el no vive la cultura palaciega heredada de la colonia, es la generación de los corredores de la bolsa, de las finanzas, de la especulación.

La informática, la técnica, la ciencia, el conocimiento especializado permiten tomar decisiones de manera más confiable y obtener ganancias sustanciales. Azcárraga se encuentra en pleno proceso de convergencia, ahora lo importante ya no es el amiguismo o el despilfarro, sino como lograr combinar que la empresa sea exitosa con base en la eficiencia y mantener un sistema de relaciones favorables a los negocios.

El espacio-étnico construido con una cultura palaciega ésta en plena reconstitución en cuanto a las tácticas empresariales, aunque persiste el gusto por el vivir bien, por mostrar la riqueza ya sea en un auto importado, en gustos sofisticados y exquisitos (el pertenecer al selecto grupo de *sfuns*), el alardear de sus relaciones con los Presidentes de México o el haber emparentado con la más rancia nobleza española. Algunos empresarios siguen viendo en la dictadura de Díaz la fuerza del progreso y lo comparan con el periodo de Salinas.

Las diferencias y semejanzas quedan a la vista. Simbólicamente comparten algunos códigos e incluso un eje que cruza a todas las configuraciones dándole sentidos diferentes. Este código es el significado de la relación con el Estado. Todas las configuraciones redefinen su actividad empresarial en razón de la relación que establecen con el Estado. Los cambios de política económica, las crisis sean políticas o económicas, el expandirse o el comprar una paraestatal.

La CFEP entra en confrontación con el Estado en varios momentos históricos, pero

su lucha es lograr subordinarlo a sus intereses, así inicia la búsqueda por obtener la hegemonía y convertirse en empresarios de Estado patrimonial, con ideología propia. Pero aún en estos momentos de confrontación, el Estado les es necesario para su permanencia o crecimiento. Finalmente logra formar parte de él y desde ahí dominar parte de la vida económica. La CSE, como ya se dijo, nace, crece y se consolida con relación a una supeditación y alianza con el Estado. Las rupturas políticas en el caso de unos o generacionales en el caso de otros, no logran romper con la necesidad de mantener ese espacio de favoritismos, concesiones, etc., con el Estado. La CEO a diferencia de las otras configuraciones, su relación con el Estado es más imaginaria que real, siempre están demandando su ayuda, pero ésta nunca llega o es insuficiente.

Sí bien es cierto, que el Estado disminuye su gasto productivo y vende la mayor parte de sus empresas, también es cierto, que éste sigue conservando el poder y el control de ciertos aspectos económicos centrales como son la emisión de la moneda (como medida para controlar la inflación) y mantiene la regulación de los servicios públicos como el sistema de transporte, las telecomunicaciones (vía concesiones, regulación de tarifas). Además, sigue controlando las relaciones laborales, el aumento salarial mínimo también es definido por el gobierno, aun cuando éste sea pactado con anterioridad con el sector empresarial y los líderes obreros del Congreso del Trabajo. La huelga y la negociación colectiva y el registro de sindicatos no han sido liberalizados. En otras palabras, el Estado aun en estos momentos de auge en la aplicación de la política neoliberal, no deja de ser factor determinante en el desarrollo de la vida económica del país. De ahí, que siga siendo en México y en concreto para los empresarios, un referente para su actividad empresarial. Se puede decir, que todos los empresarios, quisieran tener una cercanía y una relación de influencia en las decisiones que emanan del Estado, y aún más, algunos quisieran convertirse en Estado.

Capítulo III

La cultura empresarial en Aguascalientes

En este capítulo se analizarán algunos factores culturales que influyen en las decisiones de los grandes empresarios de Aguascalientes, explorando en la historia los posibles orígenes de sus códigos culturales. El análisis se emprenderá a partir de los empresarios de algunos de los negocios más importantes de dicha ciudad.

Las empresas La Huerta, JM Romo, Textiles San Marcos y Maty representan en sus inicios a la clase antigua de empresarios que arrancan sus actividades a finales de los años cincuenta, y que responden a un momento histórico, económico, político y cultural diferente al de los años ochenta. Su etapa de desarrollo industrial se da con base a la llegada de empresas extranjeras y nacionales, con mejor tecnología, diferentes esquemas de organizar el trabajo. Dentro de este contexto diferenciado es que se desarrollan y deciden los empresarios de esta localidad. Pero habría que agregar, además de las condiciones estructurales que permitieron el inicio y crecimiento de sus empresas, sus orígenes familiares, la muerte de los fundadores y la sucesión del mando, el cambio de Directores y las decisiones propias sobre el rumbo a seguir de las empresas, como parte de estos procesos y estructuras que generan significados en la construcción de la vida colectiva. Por lo que vemos a la cultura como un aspecto importante desde el cual se puede analizar a la clase empresarial. Así, su análisis se convierte en referencia necesaria que permite interpretar de manera general a la clase empresarial de Aguascalientes.

Pero además, al introducirnos a la historia del surgimiento de la industria local, y su conjunción con las de nueva creación, nos permite explicarnos el porqué y el cómo se fue configurando y reconfigurando la clase empresarial de Aguascalientes. Ésta, en sus inicios no respondió al paso de una clase terrateniente a empresarios, sino más bien a la llegada de comerciantes o trabajadores que tenían el deseo de formar sus propias empresas, y vieron en Aguascalientes la posibilidad de realizar esa aspiración. Cuestión muy diferente a los motivos y condiciones de las nuevas empresas que se instalaron en Aguascalientes a partir de 1980. Las preguntas serían: ¿Qué significaciones del pasado permanecen y cuáles se transforman para dar paso a la conformación de la nueva clase empresarial? ¿Qué es lo que se apropia y qué significación se comparte?

Por la nueva clase empresarial estamos denominado a los empresarios que portan una nueva forma de concebir la organización empresarial, de dirigir a la empresa, de relacionarse con sus clientes, proveedores, trabajadores, staff, sindicato y, por lo tanto, generan nuevos esquemas de interpretación y de significación de la vida empresarial y del trabajo. En este sentido, trataremos de reconstruir las condiciones de reproducción de un sistema social y las condiciones de su transformación bajo la perspectiva del concepto de *configuración cultural*. Vemos a esta cultura como portadora de significados embebidos del mundo en que se desenvuelven (social, económico, político, religioso). De ésta manera la cultura se configura y da identidad. Esta identidad implica el reconocimiento y aceptación de los elementos que la constituyen, y permiten la construcción de una vida colectiva relacionada con hechos específicos de la vida cotidiana del trabajo y de lo empresarial.

Es así, que se considera a la cultura como proceso de acumulación de significados socialmente entendidos, y que en la empresa los diferentes actores que intervienen configuran un proceso subjetivo (proceso de dar sentido) a la actividad diaria, movilizan estos códigos creando significados y legitimando la vida colectiva en el mundo empresarial y del trabajo.

Contexto histórico de la industria y cultura en Aguascalientes

Para entender el significado de la cultura empresarial actual en Aguascalientes es necesario esbozar la historia de los ciclos de desarrollo de la industria. Para su análisis la podemos dividir en cuatro grandes momentos: el primer período se inicia con el desarrollo de una industria local e inversión extranjera y va del siglo XVIII a los años veinte del siglo pasado. En esta etapa no se llega a configurar una clase empresarial. El segundo momento va de 1930 a finales de 1950, período en que la agricultura es el sector productivo dominante, y por lo tanto la industria no es un sector importante que rija la vida económica, razón por la cuál no nos centraremos en su análisis; el tercer período, lo ubicamos su referente a finales de los años cincuenta y se consolida y finaliza en los setenta. Esta etapa, nos permite hablar ya de un grupo de empresarios locales que generan una cultura empresarial con características específicas, y que adquieren significado dentro de las condiciones económicas, sociales del momento, nos referiremos a ella como la *Antigua*

Clase Empresarial. Y un cuarto momento, se inicia en los ochenta y se consolida a mediados de los noventa. En este momento al empresariado ya no sólo lo componen agentes locales, sino nacionales y extranjeros, por lo que se llamará la *Nueva Clase Empresarial.* Caracterizada por un concepto nuevo de que es el Trabajo, la forma de dirigir una empresa, por nuevos esquemas de modernización, de inversión, por su relación con clientes-proveedores, con los trabajadores, con el sindicato, por el significado de las remuneraciones. Ello tienen que ver a su vez con esquemas de vida en relación a la forma de concebir la actividad empresarial, con la estructura social que se embebe de lo moral, la honestidad, la religión, la familia, de su compromiso con la comunidad y que, finalmente, le dan el sentido de unidad y/o pluralidad a los espacios culturales configurando a la clase empresarial. Y es precisamente con base en estas características, que también haremos la diferenciación al interior de la clase empresarial. Como ya se dijo, hablaremos de dos tipos de empresarios, unos surgidos en los años sesenta – setenta y, los otros re-configurados a partir de los años ochenta. Los empresarios que tienen una vocación por el trabajo conformista, cuyas empresas solo tienen el significado de vivir bien de ella, y no hay interés por invertir, innovar, a esta clase empresarial, se hablará de *Clase empresarial de Acumulación de Dinero o puramente reproductiva como clase.* A los empresarios por el contrario re - invierten su excedente, innovan (en nueva tecnología, formas de organizar el trabajo, nuevos productos, se dan nuevas relaciones entre empresarios y trabajadores etc.) y, cuentan con una nueva visión del mundo empresarial, les llamaremos *Clase Empresarial de Acumulación de Capital.*

Por otro lado, el análisis de cada periodización se irá complementando y comparando con otros aspectos (códigos) de la vida cotidiana de lo empresarial y del trabajo presentes en particular en los siglos que van del XVIII hasta principios del siglo XX, y que como estratos fosilizados de la cultura nos ayudarán a reconstruir la trama de significados que constituyen al empresario como parte de la cultura hidrocálida.

Primer momento: del siglo XVIII a los años veinte del siglo XX

Las condiciones industriales de Aguascalientes durante la primera parte de este período eran alentadoras para este sector, no así a finales del período (principios del siglo

XX), cuyo desmoronamiento fue evidente. Si bien, la vida económica transcurría entre la agricultura y el comercio. Tradición que sostenía desde su creación a la Villa de Aguas Calientes. También es cierto, que desde finales del siglo XVIII se encuentran testimonios del inicio de la industria. Esto se puede apreciar con la instauración de telares y pequeños talleres textiles y del vestido, con la instalación de fábricas como los obrajes que daban trabajo a un centenar de trabajadores, y la de San Ignacio que producía casimires de exportación y empleaba a 500 trabajadores. Para finales del siglo XIX y principios del XX, se agregaban la explotación de la minería por parte de compañías extranjeras y la instalación de la gran fundidora de metales. Además, de tenerías, alfarerías, una planta hidroeléctrica, fábricas de tabaco, cerillos, de agua, y de la instalación de los talleres de Ferrocarriles Nacionales de México (Bernal, 1928). Este incipiente desarrollo podría haber significado la base de la Industria moderna de Aguascalientes. Sin embargo, también es cierto que esta industria no logró transgredir los sucesos histórico - políticos y económicos que abrumaron no sólo al estado, sino al país en general a principios del siglo pasado.

La poca industria que sobrevivió para 1925-30 siguió presentando las mismas características que en sus inicios, pequeños talleres que se trabajaban a domicilio. Se puede hablar de un centenar de empresas que conformaban la industria para 1925, aunque no se cuenta con el dato exacto, se puede deducir que en su mayoría correspondían a micro, pequeñas y medianas empresas. Por lo que tampoco se puede hablar de que la industria fuera el sostén económico principal de la localidad, aunque sí de algunos municipios que conformaban al estado, sobre todo en lo que corresponde a la minería.

Lo característico de la última parte de este período es el debilitamiento de la industria, principalmente de la minería y el cierre de la gran fundidora. Manteniéndose únicamente y con grandes conflictos laborales los talleres de ferrocarriles nacionales. Por lo que, a principios del siglo XX, la agricultura y el comercio siguieron siendo los sectores que movían la economía de la localidad. Como ejemplo de esto, tenemos que hacía finales del porfiriato se registraban al año un promedio de 2 500 millones de pesos en importaciones de la ciudad de México, Estados Unidos y Europa (en ropa, comestibles, droguería, maquinaria y productos químicos); tres millones de exportaciones en productos agrícolas, y dos millones en comercio local (Gómez, 1982).

Un rasgo importante de este incipiente desarrollo de la industria, fueron las fuertes

inversiones extranjeras. Sobre todo en la minería y comercio (en 1902 sumaron un total de 5,792 765.53 dólares) que permitían la dinamización de la económica de la localidad, al generar empleo. Aunque esta dinamización no se veía reflejada en las condiciones de vida de los trabajadores. Por otro lado, la inversión local en general se restringía a la creación de pequeños talleres que no requerían de fuertes inversiones, y sí de intensificación de mano de obra. Muy pocas empresas textiles lograron crecer.

Las condiciones que llevaron a instalarse a las empresas respondían a las ventajas que les daba el gobierno local al eximirlos de impuestos, al bajo salario que percibían los trabajadores y que regularmente no era pagado en las condiciones que estipulaba la ley, en el día y salario convenido. Tampoco existía ningún compromiso moral al mejoramiento de condiciones de vida de trabajo, que estaban en condiciones reprobables, tanto por la jornada que llegaba en ocasiones a más de doce horas, así como los riesgos a los que estaban expuestos.

Como se puede apreciar, los que aprovechan desde entonces las condiciones favorables para el desarrollo de la industria con márgenes de utilidad son las empresas extranjeras, lo que nos lleva a hacernos las siguientes preguntas ¿Por qué la élite económica del estado no nació de la industria? ¿Por qué los que se dedicaban a la industria, sólo eran pequeños y medianos empresarios?

Por otro parte, no se ve por ningún lado, al menos de los documentos que se revisaron algún intento serio por parte de las autoridades gubernamentales de basar el desarrollo del Estado en la industria. Los ricos de Aguascalientes se dedicaban a la agricultura, al comercio, a la política y las artes. Aspectos que enorgullecían y provocaban admiración en la propia gente de Aguascalientes. Basta ejemplificar que los gobernadores que tuvo Aguascalientes entre 1894 y 1930 pertenecían a la élite de grandes hacendados, se dedicaban al comercio, eran militares o profesionistas, pero no existió ningún gobernador que se dedicara a la industria. Por lo tanto, en esa época no se puede hablar de una clase empresarial industrial constituida como tal, sino de inversionistas sobre todo extranjeros que llegaban con la idea de explotar y expropiar las riquezas del estado.

En cuanto a los trabajadores su hábitat natural de trabajo era el campo, aspecto que favoreció las relaciones obrero- patronales, en beneficio de estos últimos. Pues la ignorancia (no sabían leer, ni escribir), así como el desconocimiento de lo que significa

estar sujetos a un contrato para trabajar, eran aspectos que no figuraban dentro de sus esquemas de vida laborales. El abuso que hacían de este hecho los dueños de las empresas con los trabajadores, se manifestaba en el incumplimiento de pago a tiempo, en no respetar los días de descanso, en la extensión de la jornada de trabajo sin remuneraciones, en el trato despótico de los encargados de vigilar a los trabajadores y en las condiciones ínfimas de trabajo. Esto se puede apreciar sobre todo en las actividades que tienen que ver con la minería. Ejemplo claro de ello son los conflictos laborales que aparecen en el estado a principios de siglo en el sector minero, y en específico en la fundidora. Sin embargo, la vivencia de su propia desventura, los sucesos políticos de la época, así como la relación de los trabajadores con el sindicato de Ferrocarriles Nacionales, y después de muchas luchas perdidas, los obreros lograron reivindicaciones. Aunque ya no pudieron disfrutar de ellas, pues el cierre de la fundidora se consumó como parte de ese proceso de lucha.

Hay que anotar algo, Aguascalientes fue un estado de grandes desigualdades que se manifestaban en la pobreza, de la cual eran presa los obreros y campesinos. La población no sabía leer, ni escribir, sólo se contaba con escuelas de nivel primaria, y mucho después con secundaria. Las diferencias de clase eran reforzadas por la iglesia. Como ejemplo basta decir que a la misa de una de la tarde, sólo podía acudir la clase social alta, los pobres sólo podían acercarse a verlos de lejos, y asistir al sagrado sacramento a otras horas (1).

Pese a eso, se contó con personajes ilustres de escasos recursos económicos, que llevaron en “alto” el nombre Aguascalientes, sobretudo en las artes. En lo político, había una gran influencia de los liberales, que se manifiesta claramente en el espíritu de progreso que rodeaba al estado, y en un enconado espíritu de lucha por la defensa de sus ideales. Sin embargo, la prosperidad y el reconocimiento social, no eran recreados en la industria, sino en el comercio, la agricultura y las artes.

De esta manera, los códigos culturales del trabajo se veían permeados por una concepción del mundo basada en relaciones de superioridad, sustentadas en la diferenciación de las clases sociales que imponían su visión del mundo, de como regir el trabajo y, el mundo social en general.

Segundo momento: 1940 a 1950

De este período diremos que fue una etapa en que la agricultura era el sustento económico del estado. La mitad de la población se ocupaba en este sector. Se puede decir, que el estado era básicamente rural. El comercio seguía siendo otro de los sectores que más dinamismo tenía. La ubicación geográfica de Aguascalientes, junto con la instalación del ferrocarril le daban al estado las ventajas para convertirse en un centro regional importante de comercio. Tradición que se seguía desde el siglo pasado. Lo que más se comerciaba eran productos agrícolas, enlatados, vinos y otras bebidas alcohólicas (Salmerón, 1996:105). La industria seguía sin representar al sector importante para el desarrollo económico del estado, pese a que sí generaba fuentes de trabajo. Las manufacturas se centraban en pequeñas empresas o talleres familiares de la localidad dedicadas principalmente a textiles y prendas de vestir. El resto de la manufactura se vinculaba con la agroindustria.

En este período también se dan fuertes migraciones al extranjero (principalmente al vecino país del norte), en busca de mejores oportunidades de empleo. Si bien el estado iba creciendo en infraestructura urbana, ésta era muy lenta, y continuaba siendo básicamente rural. La gente que no se dedicaba al campo, tenían sus pequeños talleres o comercios, sus condiciones de sobrevivencia eran malas. No había fuentes de empleo que dieran trabajo, sobre todo a la clase media de Aguascalientes. El PIB per cápita cayó en este período. Un indicador de la situación económica y social de la población, se encuentra en los porcentajes de la población ocupada (PEA), y la actividad que realizaban. Para 1950 sólo el 2.9% de la población total se dedicaba a actividades profesionales o técnicas, el .7%, eran funcionarios administrativos; el 4.6% a labores de oficina, al comercio el 10.6%; a trabajos agrícolas el 50.5%; trabajadores el 24.6% y no especificado el 6.4% (Salmerón,1996:apéndice 3). La clase social dominante seguía siendo la que se dedicaba al comercio y los que poseían tierras para su explotación a gran escala (el resto de la población que se dedicaba al campo eran ejidatarios que producían para subsistir), y algunos profesionistas que habían logrado hacer carrera, básicamente como médicos, abogados o en las artes. Este período sin embargo vivió grandes conflictos, como fue la huelga de los ferrocarrileros. El movimiento de ferrocarrileros se suscitó en 1948, y se agudizó y llegó hasta su exterminio en 1958. Sin embargo, esos momentos de lucha no están registrados en la memoria colectiva de la población hidrocálida. Como lo menciona Salmerón (1996) “la represión que terminó con el movimiento ferrocarrilero en

Aguascalientes fue muy significativa para la propia lucha nacional de estos trabajadores, más que para los habitantes de la ciudad, que fue motivo de gran tensión durante varios meses”. Como se puede ver, finalmente parece que no quedó memoria histórica de este hecho, no sólo porque hasta la fecha no ha habido ningún movimiento importante que devenga en huelga, sino por las características de las propias relaciones que se han establecido entre trabajadores, empresarios y sindicatos. Es decir, las relaciones laborales de Aguascalientes no devienen de una tradición de lucha como la dada en los ferrocarriles nacionales. La forma tan violenta de su sofocamiento, el cambio generacional, el que la lucha que libraron se diera más en los rieles que en la vida cotidiana de Aguascalientes, conjuntamente con una moral condenatoria para dichos movimientos por la clase eclesiástica que representaba a la religión católica, posiblemente hayan sido algunos de los factores que hicieran posible la pérdida de una memoria histórica.

Una vez sofocado el conflicto la imagen de los ferrocarrileros decayó. Pese a que si había una manifestación cultural y social de su vida laboral muy propia. Esta se manifestaba en una zona urbana específica de vivir, (junto a los talleres del ferrocarril), en una arquitectura diferente a la común de Aguascalientes (casas de madera), tenían una forma específica de vestir (pantalón de pechera de mezclilla, paliacate rojo y cachucha). Esta vida cultural y social propia se manifestaba en una de las pocas diversiones que había para esa época, era la de ir a escuchar a la banda sinfónica del estado. La plaza se dividía en dos áreas, la de los ricos, y la de los pobres. Era común ver cómo los ferrocarrileros que ostentaban cargos altos en la empresa vestían con su ropa típica; eran vistos como gente respetable y merecedora de escuchar a la sinfónica del lado de los ricos. Después de los conflictos cada vez fue menor la presencia de ellos en la vida social de Aguascalientes. Y, junto con ello, desaparecieron los paliacates rojos y los pantalones de mezclilla con pechera. Los ferrocarrileros habían dejado de existir como representantes de una cultura ferrocarrilera (2).

Aguascalientes se encontraba pues, en un momento que implicaría hacia el futuro, una gran transformación. Esta transformación se inicia en los sesenta y se consolida en los setenta.

Tercer momento: 1960 a 1975

Para 1960, la agricultura y el comercio seguirían siendo los pivotes de la vida económica. Pero Aguascalientes crecía a pasos agigantados, a finales de los sesenta la capital concentraba al 63.33% de la población. La ciudad se urbanizó, se creó infraestructura en avenidas, parques, carreteras y vivienda (se creó la primera colonia popular), la luz y el agua llegó a la mayoría de la población.

Para 1975, el crecimiento en infraestructura en la capital del estado era notorio. A finales de los setenta, el 70% de la población se concentraba en la capital, y el 80% del empleo se generaba en la ciudad de Aguascalientes. Por su parte, la industria se dinamizó, se diversificaba en las ramas de bebidas (los viñedos, y el procesamiento de la uva en vino, fue una de las grandes empresas apoyadas por el Estado para su crecimiento, convirtiéndose en una de las fuentes principales de empleo) y alimentos; metal mecánica. La industria del bordado y del vestido mantenían la misma situación, telares trabajados en casas habitación, pequeñas y medianas empresas. Algunos de estos pequeños talleres (contaban con el trabajo del dueño y dos empleados más) sin embargo, devendrían luego en grandes empresas, y serían las que darían el impulso a la Industrialización del estado. Como serían en la rama textil, las empresas San Marcos, Maty y La Azteca; de la metal- mecánica, JM Romo; y, de la agroindustria, La Huerta. Estas empresas alcanzaron su máximo desarrollo a finales de los años setenta y principios de los ochenta, y continúan hasta la fecha con éxito. Todas ellas representan a capitales locales que empezaron con pequeños talleres. En palabras de una empresaria “llegué a contar con ochenta máquinas trabajadas en diferentes domicilios, estas máquinas vinieron a conformar el inicio de la empresa”.

Es precisamente en este momento que podemos hablar de la conformación de una clase, y una cultura empresarial en Aguascalientes. ¿Cuáles son los elementos que nos permiten hacer esta aseveración?

Para realizar el análisis, retomaremos algunas entrevistas realizadas a los empresarios de las empresas antes citadas, a un consultor que brindó y presta sus servicios a algunas de estas que aquí se analizan. Completaremos el análisis con datos históricos recogidos de diferentes fuentes documentales.

Lo visible de lo invisible de una práctica cotidiana

Anteriormente se había definido la cultura empresarial como acumulación de significados socialmente entendidos, y que en la empresa los diferentes actores que intervienen configuran un proceso subjetivo (proceso de dar sentido con arreglo a los diferentes campos subjetivos) de la actividad diaria, dando significado al mundo empresarial y del trabajo, legitimando los valores colectivos. En este sentido, el espacio en el cual los empresarios definen su cultura es socialmente creado y objetivado en los campos de lo cognitivo, cotidiano, valorativo, de los sentimientos y estético, pero además en los campos económicos y políticos a través de redes objetivas de dominación, subordinación, de complementariedad o antagonismos entre las diferentes posiciones, Bourdieu (1997). Dichas posiciones adquieren significado en razón de la definición que hagan los actores (empresario), de la *frontera*, entre lo que significa ser empresario, codificado en la posesión de tener una empresa o varias, y/o dirigir las. Pero además, unificados por el *interés material* de su posición, que en este caso lo definiremos de rentabilidad de la empresa, “valor sagrado”.

Así, la cultura empresarial genera sentido en relación a la regulación de sus prácticas, y de las representaciones que legitima en su “valor sagrado”; de la función económica y social de lo que implica ser empresario; económico por que genera riqueza, y social porque cumple la función social de generar empleo y, por lo tanto, genera un tipo de “bien a la comunidad”. Así, el campo de posibles (configuración subjetiva), no solo se circunscribe a lo meramente económico, sino que los transgrede y lo reviste de un universo simbólico. La *herencia acumulada* de estas prácticas produce un campo de acumulación cultural (trama de significados), que es adquirido por los pertenecientes a esta clase social a través de códigos específicos de comportamiento y expresiones que se reflejan en los diferentes campos; y en la empresa en particular, y que genera un universo simbólico que crea sentidos en relación a la sociedad, trabajadores, religión etc. Sin embargo, estos sentidos no son lineales, y esta *unidad simbólica* (códigos), están sujetos a rupturas, contradicciones y nuevos sucesos (como es la globalización de la economía, revoluciones tecnológicas, migraciones, llegada de nuevos capitales etc.), por lo que, su reconfiguración en ocasiones estará sujeta a cambios o transformaciones que no tienen que ver con la herencia cultural, pero que sí “obligan” a una “cultura inducida” nueva. O, también puede

sucedan, que ritos de transición le den sentido a esos cambios, y simbolizan *cortes biográficos y generacionales* (Berger y Luckman (1997). Por ejemplo, las sucesiones de la Dirección, ya sea por herencia (muerte del fundador), o por cambios operados en las Gerencias. Así, se da un efecto estructurante y reestructurante que lleva a una nueva configuración de los elementos culturales simbólicos en los cuales intervienen diferentes espacios de posibles valoraciones que posibilitan su legitimidad. Por lo que, las acciones de los empresarios se vuelven significativas e históricamente situadas y desarrolladas. Significantes, que a la vez son materiales, simbólicos y sociales (D´Argemir, 1998).

Elementos del proceso de la conformación de la clase empresarial en Aguascalientes

La década 1960 – 1970, como ya se mencionó es el inicio de la conformación de la clase empresarial con una cultura propia en Aguascalientes. Lo importante es entresacar los elementos que permitieron su conformación como tal. Y en este sentido, un primer código que permite explicarlo es el del significado que tenía para ellos el trabajo. Si bien, es cierto que hay un *valor sagrado* que los identifica como tales (la rentabilidad y la dirección), es también cierto, que existen otras significaciones que los caracteriza y les da sentido e identidad como empresarios, es la *vocación por el trabajo*, vista ésta, como elemento que rige su existencia como personas.

Para los empresarios de Aguascalientes en esta época el trabajo formaba parte de la vida misma, es decir, no había separación entre vida familiar - vida del trabajo; viajes de placer - viajes de trabajo; entre días de descanso - días de trabajo; entre festejos religiosos – festejos de trabajo. Se puede decir, que de la persistencia y constancia hacían una especie de ética hacia el trabajo que normaba el resto de las actividades de sus vidas. De ahí, que el *valor máximo* en su vida, fuera el *trabajo*.

Los entrevistados cuando hacían alusión a los viajes que realizaban al extranjero, siempre hacían hincapié en el hecho de que no los realizaban por placer, sino para relacionarse y conocer lo último que había en el mercado, sobre todo el europeo, tanto en maquinaria como en modelos. En relación al tiempo que le dedicaban al trabajo, éste siempre lo referían a que no comían con su familia, y no importaba si el trabajo los requería hasta altas horas de la madrugada. Este aspecto, se convierte en un punto interesante, pues

manifiesta una práctica que sobrepasa la buena costumbre Hidrocálida, de los sagrados alimentos en familia, lo que nos indica una práctica cultural de sacrificio a la familia, es decir, no importa cuanto me sacrifique, siempre y cuando finalmente sea por el *bien de la familia*. Como en la religión cristiana, Dios nos exige sacrificio para poder ver el reino de los cielos.

Todos (as) empezaron con pocos recursos, una máquina y, si acaso dos trabajadores, en todos (as) fue importante el apoyo familiar del o la esposa, sus aliados, la *consistencia* y *persistencia*. Todos tuvieron caídas en sus empresas, y como dicen ellos mismos, “no vimos frutos hasta después de muchos años”(3). Como dato, todos ellos llegaron de otros estados, en los años treinta, y poco después es que empezaron con sus talleres, lo que nos indica, que no es hasta después de 30 años que lograron el éxito. Un empresario de la época, los define así: “Los empresarios de Aguascalientes son como hormiguitas trabajan y trabajan y...” (4).

Su referente cultural, no es pues la tradición de la continuidad de una cultura empresarial, ni la herencia de un capital o empresa, pues ésta no existía (basta recordar como era la industria en el XIX o principios del XX), sino la incorporación de significados que les permitió generar una identidad a través del propio sentido del trabajo. Las condiciones que permitieron crear este sentido se encuentra en su propia historia, es decir en un pasado común. Todos empezaron con pequeños talleres, lo que implicó *esfuerzo*, *dedicación*, *persistencia* y *constancia*, aspectos que sin duda los identificaba y les daba sentido a su existencia como empresarios.

En los trabajadores este mismo código (*vocación al trabajo*) se puede apreciar, aunque bajo circunstancias y condiciones diferentes.

En Aguascalientes desde el siglo XVIII hasta mediados del XX, los trabajadores estaban sujetos a trabajos rudos, de mucha intensificación y horas de trabajo (campo, minería) por poco salario, además de pésimas condiciones de trabajo. Esto se refleja en las fuentes de trabajo que regían la vida laboral y en el porcentaje de la PEA en la actividad a la que se dedican, así tenemos: en actividades del campo el (56.2%) de la PEA, en la minería y actividades derivadas de ella el (19.4%), en el ferrocarril y servicios el (20%), (Gómez, 1982). Dentro de estas actividades sobresalía la actividad del comercio. Se puede decir que eran tres las actividades de la población. Basta decir, que para 1900 menos del

30% de la población habitaba sólo la capital del estado (Bassols, 1997). Para 1964 el estado seguía siendo eminentemente rural. Lo que indica la fuerte tradición del campo en su cultura del trabajo. Los trabajadores traían ya una herencia cultural del trabajo. Y en este sentido, la clase trabajadora viene a ser una aliada natural para los empresarios. Pues su cultura del campo los identificaba, no sólo por las condiciones materiales (tierra) y físicas (intensificación del trabajo, disciplina), sino por sus propias tradiciones. Así por ejemplo, el trabajo de campo implica, levantarse temprano y trabajar hasta tarde, además de una relación de culto y amor a la tierra, que les da trabajo y para comer. Esta relación amor a la tierra, y la relación de gratitud al patrón por permitirles vivir de la tierra, genera una relación *Patrimonialista*. Su concepción de lo que significa el trabajo, no cambió con el hecho de trabajar ahora en las empresas. De esta manera reprodujeron un estilo de vida basado en la tradición. Ya no es la tierra quien les daba de comer, sino el trabajo asalariado, el patrón siguió siendo el que poseía los medios de producción. Ya no es el terrateniente a quien le deben obediencia, sino ahora es a el empresario, es él, quien rige el trabajo. Aunado, a esto, no existían diversiones que los distrajera de la actividad del trabajo. Al menos no se encuentran evidencias de ellas, además que no es difícil imaginar que no las hubiera, en esa época no había luz eléctrica, y la mayor parte del estado era rural. De modo que su vida se reducía a la vida de trabajo y familia. Lo que sin duda, también influía para la dedicación al trabajo.

Esta tradición en la forma de vida es trasladada a su nueva condición de obreros en los años sesenta- sesenta. El culto al trabajo como forma primordial de vida, amor al patrón, disciplina para el trabajo (en el campo y la minería las jornadas son largas e intensivas) y vida familiar. Los mismos empresarios lo expresan al referirse a ellos como “buenos trabajadores”. Y en este punto se da una conjunción de sentidos que genera una *re - apropiación cultural* que empata con la significación de trabajo de los empresarios. Tanto para los trabajadores de Aguascalientes, como para los empresarios, la *vocación al trabajo* es el valor máximo, aunque los sentidos son diferentes. Para el trabajador también existe una vocación para el trabajo (disciplina, amor y entrega al trabajo), pero también, la necesidad de sobrevivencia de él, y de su familia; de igual manera, para el empresario existe una vocación por el trabajo, pero también tiene otro significado, de *bienestar para la familia* (más adelante referiremos a la significación de esta expresión con más detalle) y de

creación de riqueza. Así, la conjunción de *sentidos diferentes* genera una *ética de trabajo* que supera o va más allá, de la pura relación patronal, creándose una cultura del trabajo Aguascalentense.

Ahora bien ¿cómo se relaciona ese significado del trabajo, con los otros aspectos de la vida cotidiana? Con la familia; lo social (valorización social de su actividad como empresario); lo religioso; en la empresa, tanto en lo empresarial, como con los trabajadores.

La *familia*, viene a ser otro de los ejes que tienen un significado compartido para los empresarios, es vista como el motor que regula el ascenso al éxito. Para ellos el éxito tiene sentido en razón de la familia y no de los demás empresarios. Lo importante, para ellos no es que se dijera que tienen una empresa exitosa, por el simple hecho de lograr el status de empresario exitoso, sino como el medio para dar a la familia las comodidades de que ellos carecieron. Esto nos lo resume uno de los entrevistados de la siguiente manera,

“ el trabajo para ellos {los empresarios} es para hacer de su familia una posición muy desahogada[...]buscan un nivel de vida agradable, una casa buena, no buscan el consumismo desmedido” (5).

En palabras de los empresarios se resume en las siguientes frases, “lo hice por mis hijos, por mi familia” (6).

Por otro lado, recuérdese que estamos hablando de los años sesenta y principios de los setenta, por lo que la industria en Aguascalientes todavía no alcanzaba el rango de actividad económica principal, y por lo tanto, de *reconocimiento social*, ninguno de ellos ostentaba algún título profesional, por lo que su reconocimiento y por consecuencia prestigio no iban a ser reconocidos, sino mucho después. Además, que para la sociedad de Aguascalientes, las artes en general, el comercio, los hacendados o los que poseían ranchos eran los que conformaban las élites de poder. Aunque, como dice un empresario de los entrevistados “Aguascalientes siempre ha sido una ciudad progresista, una ciudad de mucho trabajo sin abolengo, es una ciudad que se luchó por crecer, así que aquí había mucho mercado” (7). Al respecto dice una empresaria:

“Me vine a Aguascalientes en 1934, había mucho deshilado, bordado

y, yo me dedicaba a eso, eso me gusto, había mercado y me traje a algunas de las gentes que me deshilaban” (8).

Lo anterior indica que finalmente también existen *condiciones estructurales* que les permitieron salir adelante, además de la constancia, el sacrificio familiar y la vocación al trabajo.

Elementos importantes que permitieron a los empresarios reconocerse así mismos como clase empresarial fueron sin duda dos hechos importantes: la política de sustitución de importaciones lanzada por el gobierno federal (proteccionismo a las empresas, créditos etc.) y la llegada a la gubernatura del Profesor Olivares Santana. El reconocimiento a este gobernador, por los empresarios es patente. “Antes de su llegada a la gubernatura (1963-1968), nadie se conocía y cada quién trabajaba por su lado y con sus propias armas” (9). Como lo dice Salmerón (1996) “Olivares Santana como actor político es el organizador de un nuevo pacto social, que enlazó a nivel regional, la iglesia católica, el gobierno, los campesinos, los empresarios y el movimiento obrero en un programa amplio de industrialización y desarrollo rural”. Al respecto comentan algunos empresarios:

“Desde que él tomó la gubernatura {Olivares Santana} se preocupó por tener comunicación con todos los sectores industriales, le dio mucha importancia nos unificó, hizo congresos de industrialización y fue ahí donde realmente se supo de un Don Jesús Rivera” (10).

“Este gobernador hizo mucho bien a Aguascalientes, urbanizó al estado, y por primera vez nos conocimos todos los empresarios en una feria industrial que hizo” (11).

“Él fue quién por primera vez trajo a un expositor a que nos hablara de lo que estaba pasando en el mundo sobre industria, y economía y, nos dimos cuenta que nos teníamos que unir y preparar” (12).

Este gobernador reunió por primera vez a los empresarios e iniciaron una relación

nueva que devino en una clase empresarial. Esto se manifiesta claramente en la *solidaridad* que se estableció entre ellos a partir de ese momento. *Solidaridad de clase* que se manifiesta en las prácticas cotidianas del que hacer empresarial. El reconocerse como tales, con los mismos intereses, problemas (falta de dinero para el pago de la nómina, problemas con los trabajadores, requerimientos de nuevas tecnologías), ambiciones y necesidades, los unificó. Además de que entre ellos no había competencia, sus empresas se dedicaban a giros diferentes. Sin embargo, no en todos los casos sucedió lo mismo, es aquí donde se empiezan a notar los diferentes códigos culturales que norman la actividad empresarial.

Para los empresarios exitosos de acumulación capitalista, la solidaridad se manifiesta en otro código importante de su clase, la *confianza*. Esta se manifiesta claramente en la ayuda que se prestaban sin necesidad de alguna formalización. Por ejemplo, era muy común que entre ellos se prestaran dinero para el pago de nóminas, sin más compromiso que el devolver el favor cuando lo necesitara el otro. Así lo comenta un hijo de uno de los empresarios, “Mi papá me comentaba cómo en ocasiones no tenía para pagar la nómina y le hablaba a Doña, y ella le decía, ahí te va para que pagues, luego me lo devuelves” (13). O, como lo comenta otro de los entrevistados, “le hablaba la Doña a mi abuelito y le decía, Chito envíame un pagaré no tengo para la nómina” (14). Comenta un entrevistado “yo me sorprendí cuando vi eso, en mi tierra no se hacía eso nunca, no había una “letra” ni nada, había mucha confianza entre ellos” (15).

La forma de explicar esta solidaridad y confianza deviene de ese *valor sagrado* que es hacer dinero, hacer negocios, hacer rentable la empresa y, como comenta otro entrevistado “sabían que solos no podían hacerlo”. La solidaridad viene pues, de intereses conjuntos y significados compartidos de clase.

En la clase empresarial de acumulación de dinero o reproductora de clase, el código es la *desconfianza*, en dos reuniones con empresarios textiles de la pequeña mediana empresa, una de las cosas que reconocían y que no les permitía crecer era la *desconfianza*. Ésta se manifestaba por ejemplo en el hecho de que cuando un empresario conseguía un cliente que demandaba alta producción de un bien equis, y ellos no tenían la capacidad, ni en mano de obra, maquinaria etc., “no invitaban a otro empresario a participar y compartir la producción por miedo a que les volara al cliente, preferían perder la oportunidad” (16). Con este ejemplo tan sólo interesa dejar constancia de la desconfianza que existe en esta

clase empresarial de acumulación de dinero.

Es interesante observar que cuando se les pregunta a los entrevistados quiénes conformaban la clase empresarial de la época, se mencionan todos ellos entre sí, es decir, hay un reconocimiento entre ellos como la élite empresarial de ese momento. En otras palabras, hay un universo simbólico (solidaridad, confianza, oficio, intereses, vocación al trabajo y reconocimiento social), que los identifica y da identidad.

El primer punto que queda claro es que se conforma una clase empresarial con ciertos elementos culturales que los configura como tal. Pero ¿qué otros elementos los conforman y quiénes más forman parte de esta clase?

Elementos de la configuración cultural en empresarios de Aguascalientes de acumulación de dinero

Si el valor principal en sus vidas es el trabajo, cuál es la actitud o más bien dicho el *Ethos* que los configura. Y en este punto entra la *moral*, como elemento que unifica la práctica empresarial, sus códigos la *honestidad, lealtad, paternalismo*.

La relación que se daba entre empresarios- empresarios; empresarios-trabajadores, conlleva un significado moral. Para el empresario el trabajo debería de estar normado bajo la honestidad y lealtad. La honestidad entendida como principio que rige sus relaciones con los clientes, acreedores etc. Su manifestación, “compro solo lo que puedo pagar al momento, aunque me quede sin nada” (17). Es decir, no existía lo que comúnmente se llama jineteo del dinero, ni la compra a crédito, esta práctica se sigue llevando a cabo en varias de las empresas tradicionales de Aguascalientes, como una filosofía de la empresa heredada de los fundadores y, por lo tanto, también convertida en máxima sagrada. Ellos manifestaban su orgullo cuando decían, “mi empresa es una empresa sana, sus finanzas están al día” (18). Otra manifestación era “sólo me comprometo con lo que pueda hacer” (19). Si no podían cumplir o significaba arriesgar demasiado, su código era la “honestidad”, no se comprometían y lo hacían saber al cliente. Estos aspectos nos muestran una actitud conservadora con relación a la actividad empresarial. Se puede decir, que operaban con viejas tradiciones del sentido de la empresa. En el siglo XIX los talleres sólo contaban con el telar, no existían las empresas como tal, es decir con espacios propios para desarrollar las

tareas productivas. Para 1960, la mayoría de las empresas seguían operando de la misma manera que a principios del siglo pasado. Máquinas operadas en casa domicilio. Lo que sin duda, marcaba un retraso en el proceso de industrialización en relación a otros estados que se dedicaban a la industria. Pero, por otro lado, también nos muestra la otra cara del significado que tenía para los empresarios la empresa. Se puede decir, que muy pocos veían a sus empresas como un espacio económico para trascender más allá de una pequeña o mediana empresa. Con relación a esto, un entrevistado define a la cultura empresarial de esa época de la siguiente manera “empresarios ricos, con empresas pobres”(20). El significado es claro, para los empresarios lo importante era poder vivir de una manera desahogada, tener una bonita casa en una zona urbana acomodada. En Aguascalientes es claro como se dividen las zonas residenciales. En los años los setenta vivir en el fraccionamiento la Asunción significaba que las personas poseían status económico alto. Por lo que adquirir una vivienda en dicho fraccionamiento se volvía una necesidad de reconocimiento social. Herencia cultural también de una aristocracia terrateniente, donde el poseer una propiedad grande y espaciosa da status, aún cuando ésta no llegara a ser una finca.

Esta forma de concebir la vida empresarial, los hacía conformistas, es decir, solo les interesaba sacar dinero, para vivir bien. El dinero sobrante era ahorrado, pero no para invertir, sino para tener una seguridad *a posteriori* en caso de que algo saliera mal. Un agente de bolsa comenta la cantidad de empresarios y gente pudiente que tenía su dinero en bancos extranjeros, y no los invertía de manera productiva. Mirin citado por Salmerón (1996) comenta, Aguascalientes no carecía de fondos disponibles inactivos disponibles, pero los comerciantes o empresarios locales han mostrado ser más reticentes que lo normal para invertirlos: el atesoramiento o el gasto suntuario son comunes. O, como comenta un entrevistado “siempre vi a los empresarios temerosos y cautelosos de invertir y de innovar, son muy sensibles al entorno, a pagar impuestos, seguro social, al que dirán, si no hago un buen negocio” (21).

La pregunta obligada es ¿Por qué esa reticencia a invertir? Quizá la respuesta esté en esa *herencia histórica acumulada*. En el siglo XIX por ejemplo las grandes inversiones no vinieron de gente de la localidad, sino eran extranjeros. Aún cuando se tenían las mismas ventajas que los extranjeros para la instalación de empresas. Por el otro lado,

Aguascalientes siempre fungió como centro regional y extraregional de distribución del comercio. La ubicación geográfica y el contar con ferrocarril daba ventajas estructurales, sin necesidad de invertir en infraestructura. El único riesgo que se llevaba al dedicarse al comercio, era el no encontrar con mercado, pero este estaba garantizado de cierta manera con la propia población de la localidad y por su cercanía con otros estados. La transportación vía el ferrocarril les abría otros mercados más lejanos de manera fácil. Qué se quiere decir con esto, pues que las mismas condiciones estructurales del estado brindaban la posibilidad de hacer dinero, sin necesidad de arriesgarse a invertir tanto. Imaginemos lo que significa poner una fábrica en cualquier época; renta o acondicionamiento de un espacio para la empresa, compra de maquinaria, contratación de mano de obra, búsqueda de mercados etc. Por otro parte, la población en su mayoría eran campesinos, peones de las haciendas o de ranchos, por lo que su cultura laboral no era propia para la industria. El cambiar de giro significaba entrenar a la gente del campo en nuevas tareas con las cuales no estaban familiarizados. El trabajo se veía como de mucho riesgo, algo a lo que la población no estaba acostumbrada. El pasar del telar a una pequeña o mediana empresa, dentro de una actitud conservadora, puede ser suficiente para ellos. Por otro lado, la población había pasado por muchas penurias y habían logrado salir adelante, también es cierto que se conformaban con superar los momentos y volver a lo acostumbrado. Después de 1925, cuando cierran la fundidora, se deja de explotar la minería y las empresas instaladas se van por las condiciones en las que se encontraba el país o dejan de operar, Aguascalientes volvió básicamente a su tradición económica, la agricultura. Otro ejemplo de esto, es cuando se cierra la fundidora, y los trabajadores no son reinstalados y reubicados en la misma compañía, estos solicitan tierras al gobernador para dedicarse a la agricultura (Gómez,1982).

Además en Aguascalientes, sí se puede hablar de una clase social terrateniente. Implicaba relaciones ya establecidas, compromisos de clase, no solo entre la clase terrateniente misma sino con el gobierno. El reconocimiento social y el significado que daba la propiedad de la tierra, era como una manera de poseer no solo su usufructo, sino el status de clase, prestigio concedido y reconocido desde la colonia. En pocas palabras, la clase preponderante de Aguascalientes tenía una vida históricamente hecha, y dejarla significaba *ruptura*, un precio muy caro que la élite no estaba dispuesta a pagar. Esto no

quiere decir que la clase terrateniente no innovara en sus cultivos, sino que les resultaba más cómodo y menos riesgoso, además de la carga cultural y social que conlleva esa actividad. Todavía no existían los problemas actuales de agua, llovía con regularidad, tenían mercado y manera de distribuirlo. La comodidad (búsqueda de buena vida) y el conservadurismo pueden encontrar su correlato pues, en una historia acumulada que generó una visión del mundo y, por lo tanto, un sentido.

Además, el reconocimiento social siempre fue dado a los hacendados, y quienes lograban sobresalir en alguna profesión o arte. Como los Rincón Gallardo de la más noble alcurnia terrateniente; el Dr. Díaz de León, el impresor José Trinidad Pedroza, fundador de las tertulias literarias y políticas de ideas liberales, democráticas, quien después sería gobernador del Estado; Lic. Ezequiel Chávez, intelectual de renombre; Saturnino Herrán, pintor; Jesús F. Contreras, todos ellos de ideas liberales y democráticas (Bernal, 1928). De ahí que también el reconocimiento social pasara a formar parte de la visión del mundo, no sólo de la clase adinerada, sino de la sociedad de Aguascalientes en general. El dejar de ser terrateniente y pasar a ser industrial, tenía pues su costo social, la falta de reconocimiento como grupo importante, no de lo económico, sino socialmente reconocido como clase social. Aunque como dijimos anteriormente, los empresarios no devienen de la clase terrateniente. Sin embargo, su llegada en los años treinta a Aguascalientes los permea de la cultura que prevalecía en esa época.

Las ideas liberales si influían en la mentalidad de los Hidrocálidos, se veían plasmadas en el progreso de Aguascalientes, no solo en lo económico, sino también en la vida cultural y educativa. Para 1860 se contaba con el teatro Morelos, y la creación de escuelas privadas era cuantitativamente importante (Bernal, 1928). Y aquellos que podían económicamente o si no buscaban la manera de hacerlo, emigraban a la ciudad de México, para seguir con sus estudios. El significado de obtener una profesión, era pues desde el siglo pasado, el otro código social que daba reconocimiento a la gente. Y en ese sentido, no importaba la clase social a la que se perteneciera. Lamentablemente para los industriales de la época, tampoco contaban con ese título profesional que les diera reconocimiento social.

Elementos culturales que cruzan las dos clases empresariales

Volviendo al *Ethos* que configura a los empresarios (tanto de acumulación capitalista, como de acumulación de dinero) también se manifiesta en las relación patrón– obrero. Para el empresario, el dar trabajo no significaba establecer una relación contractual que estuviera sujeta a derechos, sino por el contrario, era como si le hiciera un favor a los trabajadores al darles ese trabajo. Para el trabajador, significaba agradecimiento para con el patrón por darle ese trabajo. De esta manera la relación que se establecía era personal. De ahí que la *Lealtad* fuera el ingrediente que nutriera la relación entre ambos. Por otra parte, la relación era muy estrecha entre ellos, era cara - cara. Como lo define de manera muy acertada uno de los entrevistados, “había amor y lealtad al empresario, no a la empresa” (22), de ahí que lo que dijera el patrón era ley. Esta relación de “el patrón lo que diga” encuentra su significado en la *sumisión y obediencia*, códigos de la lealtad. Estos códigos no son portadores {desde mi punto de vista} del fervor religioso, sino de una *herencia histórica*, (acumulación de códigos culturales y significados). Su vida y relaciones de trabajo (peones, campesinos que trabajaban en grandes haciendas o ranchos) se basaban en la sumisión y obediencia. El peón no podía voltear ni siquiera a ver a la cara al patrón, no hay que olvidar que la clase terrateniente tenía el control total sobre sus peones, es decir, es como si su vida les perteneciera, y de hecho así era, el peón, campesino, arrendador etc., debía obediencia y sumisión a su patrón.

Esta relación *Paternalista* que se establece en la vida industrial y, que abarca la vida del trabajo, de la familia, son códigos culturales *aprehendidos* en procesos históricos marcados por las relaciones de clase establecidas. La relación paternalista que se establecía en la empresa en los años sesenta, el empresario la hacía extensiva a la familia de los trabajadores. La valorización que tenían los empresarios del trabajo y la familia, eran aspectos que también debían normar la vida de los trabajadores. Esto era inculcado a sus trabajadores. La familia debía ser para ellos también el valor principal que rigiera su vida. La intromisión de los empresarios en la vida familiar era muy común en esa época. Así para el patrón no se tenía que malgastar el dinero, y estaba muy pendiente que ese mismo valor rigiera la vida del trabajador. Había una especie de compromiso moral para con las familias trabajadoras. De esta manera el patrón se convertía en un *salvador social* que guiaba sus vidas.

La vida sindical se veía permeada por esta relación patrimonialista y de integración

moral. Para los empresarios no eran necesarios los sindicatos, para los trabajadores, tampoco, su relación cara – cara con el patrón les permitía resolver sus problemas.

De ahí, en Aguascalientes varias empresas importantes siguieran cultivando esta vieja idea de sindicatos para qué, “si, yo les doy todo sin necesidad de que lo pidan”, o la alta preponderancia de sindicatos de protección. Se puede hablar de una complicidad de los trabajadores ante estos hechos. Complicidad, no en el mal sentido de la palabra, sino por el poco interés mostrado para hacer valer la relación contractual en su vida laboral y sindical. Un entrevistado nos cuenta la siguiente anécdota “se quería hacer una huelga en la empresa, había mucho descontento y se trajo a los líderes sindicales, al Sr. Roberto Díaz, y Alfredo González, los trabajadores ni los pelaron, decían y estos quiénes son. El problema resultó ser que no les habían dado permiso para ir a una peregrinación, y decían los trabajadores, a nosotros no nos interesa un día más de descanso, sino ir a la peregrinación.” (23). Esto tiene dos significados, por un lado, la poca representatividad de los líderes con sus agremiados, y por el otro, el poco interés de los trabajadores por tomar como bastión de lucha para su reivindicación al sindicato. Además, quién se iba a atrever hablar mal de un patrón que velaba por sus intereses (familiares) y, además, les daba trabajo. Lo poco conflictivo de los trabajadores también se puede explicar porque ellos no son el resultado de una lucha de clases. Su paso a la industrialización se debió a la decadencia de la agricultura como sector productivo importante para la economía, pero de ningún modo el despojo de tierras fue centro de conflicto. Por otro lado, cuando se da el reparto de tierras y se crean los ejidos, esta relación *paternalista* no dejó de existir, solo cambiaron de patrón, ahora era el Estado el que cumplía las veces de patrón.

Su pasado laboral sí responde por lo tanto, a las condiciones que el trabajo de campo imponía (relaciones patronales tipo paternalista, explotación intensa del trabajo, sumisión, obediencia etc.). Basta señalar de nuevo, para principios de los años sesenta el estado era prácticamente rural, y por lo tanto, la población era campesina que se dedicaba en mayor parte a la agricultura de subsistencia (Salmerón, 1996).

En la década sesenta- setenta la agricultura floreció generando una fuerte agro-industrialización, la ganadería y la lechería serían otras de las ramas que crecieron de manera importante en ese período.

En conclusión, había una visión del mundo configurada en las relaciones sociales

establecidas por la agricultura y la moralidad formada desde el siglo XIX por la iglesia. Y en este sentido, también se ve embebida la visión del mundo de los empresarios en relación a las condiciones de trabajo que operaban desde el siglo XIX, y con lo que ya mencionábamos antes, sobre lo que entendían por empresa los empresarios. Esto era, una buena empresa era aquella que permitía vivir bien a la familia. Esta visión tenía su significado no solo en el hecho de no contar con plantas bien establecidas (limpias, con diseño, baños adecuados, seguridad etc.), o sea su poco interés de invertir en ellas, (sin duda manifestación también del poco significado que tenía para ellos el contar con una buena empresa), sino también en su concepción sobre las condiciones en que operaban los trabajadores. Un entrevistado nos dice “había muy poco interés porque los trabajadores usaran uniforme, y no se diga guantes o elementos que ayudaran a la protección de los trabajadores, les daban una bata al año y, un uniforme para la peregrinación y el desfile del primero de mayo” (24). No se cuenta con el índice de accidentes de trabajo, pero este debió de ser muy altos para esa época.

Sin embargo, lo que acabamos de mostrar es más complejo y entran en juego otros elementos que dan significado a esta visión del mundo y dan sentido a la vida colectiva de los actores que estamos analizando: *La religión y el sentido de pertenencia o integración social* aspectos sumamente ligados entre sí.

Entre 1892 y 1914, la iglesia católica inició una nueva política secolar con un principio fundamental, la *acción social*. Su principio fundamental, la *piEDAD* como elemento que permitiría sostener la religiosidad de la gente. Aguascalientes no fue ajeno a este suceso, su socialización religiosa parte de este principio de piedad. La labor que llevó a cabo la iglesia fue la creación de diferentes grupos que sostendrían económicamente, con tiempo y dedicación, las instituciones que darían bienestar a la comunidad proletaria y desamparada de Aguascalientes. La creación de orfanatos, hospitales, escuelas, dispensarios y agrupaciones sindicales florecieron en el estado. Las funciones que cumplían eran por un lado, inculcar la doctrina católica a través de la piedad. La gente de clase acomodada debía estar dispuesta a ayudar a sus semejantes que se encontraban en condiciones de pobreza, esto, a través de la caridad humana. Para llevar a cabo tal acción social se crearon infinidad de asociaciones católicas que agrupaban a la sociedad; por otro lado, estas asociaciones se convertirían en las portadoras y defensoras, junto con la iglesia

de la moralidad de los ciudadanos aguascalentenses. Las encíclicas ordenadas por León XIII (en Gutiérrez, 1997:141) guiaban estos aspectos. Se condenaba la usura, el individualismo, la pérdida del espíritu religioso y con ello, el de la moral.

La sociedad Hidrocálida católica vivió esta encíclica como parte fundamental de su vida. Basta con ver el número de escuelas que dependían de la iglesia y el número de asociaciones cooperativas que agrupaban a los obreros y obreras (entre ellos destacaba el sindicato de la Aguja). Pero ¿Cómo se practicaba y era entendida esta piedad y caridad?.

En la encíclica (en Gutiérrez 1997:165) encontramos el significado: “la sociedad (entiéndase sociedad acomodada) trabajaba por la felicidad de los obreros, la moralización, bienestar económico de los socios y, por extender la acción social cristiana en todas las formas adecuadas a las circunstancias, con entera sujeción a la autoridad eclesiástica.”

Como primer punto, la religiosidad vista como piedad conlleva de por sí el significado de caridad, pero aceptando de antemano una situación de clase determinada, por lo tanto, con condiciones de vida dadas. Por lo que, lo único que se puede hacer es dar ayuda de manera humanitaria darle mi apoyo moral, brindarle protección (empleo, diversión en centros de recreo creados por la iglesia, y la sociedad; educar y desarrollar sus aptitudes con una estudiantina por ejemplo, dar seguro de enfermedad, inglés, matemáticas etc.). Es decir, en ningún momento se habla de que la caridad lleve a un aumento del salario, o mejoramiento de condiciones de trabajo; los beneficios recibidos no son derechos laborales de los trabajadores, sino *asistencialismo* basado en la *piedad*, y por lo tanto en la *caridad* de los “que viven bien”. Esta idea de agrupaciones asistencialistas rompe con la visión contraria presentada por las agrupaciones sindicales llamadas brigadas rojas representadas por los ferrocarrileros en la primera mitad del siglo XX. Ellos buscaban reivindicaciones salariales y mejores condiciones de trabajo, bajo la idea de un *derecho* derivado de su trabajo, y por lo tanto, de una relación *contractual* y no religiosa.

Así, la religión también obliga a través de la inculcación, a aceptar con *resignación* su suerte (conformismo). De esta manera, la pobreza es vista como un mandato de Dios. La recompensa se tendrá, siempre y cuando se porten bien, es decir, no pecar (sublevarse contra las clase acomodada es pecado), aceptar su condición de pobreza como mandato divino y aceptar que se sobrevive gracias a la piedad de los ricos. Por lo que, aquí también en el mundo terrenal tendrán “felicidad”. Es importante señalar, que en este punto se da un

alejamiento de la visión religiosa tradicional; la felicidad era terrenal y era dada por la piedad de los ricos. En otras palabras, no tenían que morir para encontrar la piedad de Dios. El único requisito para recibir esa piedad, la sujeción a los mandatos que imponía la iglesia.

Entonces, el enemigo a vencer no son los patrones, ni los acomodados, sino los comunistas y protestantes que viven en pecado y, por lo tanto, fuera de la gracia de Dios (más bien diría de la iglesia). De ahí que también la concepción que se tiene del Sindicato sea negativa en Aguascalientes, pues estos (los sindicatos) representaban para la iglesia y, los católicos, el demonio (comunismo, protestantismo, falta de moralidad, el escándalo) personificado en las brigadas rojas. Así, la lucha sindical por reivindicaciones se convierte en algo malo, y por tanto mal visto por la sociedad. La moralidad Hidrocálida no tolera el *desorden social y conflicto*, sino la *piedad*, por parte de unos y la *resignación* por parte de los otros. Es así, que estos códigos se convierten en instrumento para salvaguardar (*enmascarar*) las diferencias sociales. Así, también *la paz social* se convierte en estandarte de las buenas costumbres que privan en la sociedad. Y en este entorno religioso aparecen nuevos códigos culturales, la *apariencia* y la *pertenencia* a ciertos *grupos sociales*.

Las buenas costumbres indican pues una forma de vida basada en cierta normatividad. La normatividad establecida, era sin duda, el ser o pasar por gente piadosa y caritativa, si no la sociedad te lo condena. Pero, como todo ser humano tiene intereses y es imposible estar predeterminado a vivir solo en armonía cuando sucede una *desviación social (conflicto o desorden social)* condenado por la sociedad (por ejemplo, manifestaciones colectivas de inconformidades, o acciones escandalosas que vayan en contra de la moralidad establecida), lo mejor es ocultarla y manejarla al interno de donde sucedió, es decir, la *apariencia* aparece como mecanismo de *regulación*, para enmascarar y sofocar los problemas sociales (la lucha de clases). Esto es llevado a toda la vida cotidiana, familia, amigos, relaciones de trabajo, en general a todo lo social.

Para la “gente buena” de Aguascalientes hay cosas que adquieren una relevancia importante, más allá de lo económico, como es el estar integrados socialmente en algún tipo de agrupación, asociación, (sea cultural, política, religiosa) que lo integre y reconozca como una persona digna de ser aceptada en ellos (clubes como Los Caballeros de Colón, Los Rotarios, pertenecer al Campestre o pertenecer al grupo de Damas que llevan la paz a los enfermos, o ser del grupo que apoye en sus actividades a la primera dama del Estado, a

equipos de trabajo, de juego, organizar la peregrinación en la empresa, etc.) se vuelven organizaciones que dan prestigio social, y ningún beneficio económico a los que pertenecen a estas. Sin embargo, si cumplen una labor *piadosa*, en algunos casos, y en otros casos, de prestigio social. Pero, en los dos aspectos, hay que pagar un precio; estar de acuerdo con los principios que los rigen. Estas organizaciones cumplen el mismo papel que las agrupaciones católicas en siglo XIX (aunque de manera más difusa) como interlocutoras de la sociedad, es decir, la de regular, controlar, fijar la moral y normatividad de los que pertenecen a ellas. De esta manera la rigidez de un comportamiento dado por las buenas costumbres se vuelve una camisa de fuerza que busca escapatoria. Y, esta se encuentra en la *evasión*, válvula de escape que puede ser manifestada por ejemplo, en la *apariencia* de vestir bien, o en la diversión. La feria de San Marcos representa claramente este aspecto. Cada año se realiza esta fiesta. Es muy significativo como la gente se prepara para dicho evento. Ahorra durante todo el año (para tener dinero para divertirse y estrenar ropa durante la feria), las vacaciones son solicitados durante ese período; en una palabra, la actividad productiva de Aguascalientes se paraliza (las empresas en la actualidad respetan este calendario y dan vacaciones). Dos hechos caracterizan el código de la apariencia: la feria cuenta con ruleta, como es sabido no son permitidos en México los casinos, la forma de solucionarlo es muy sencillo. El patronato de la feria pide permiso al poder legislativo de abrir el casino; el poder legislativo sale de vacaciones justo horas antes de recibir la solicitud de permiso, por lo que no se entera de dicha solicitud. Entonces la feria no puede esperar a que regrese de vacaciones el magistrado, y abre el casino en espera de que el permiso le sea favorable. Cuando regresa el encargado del poder legislativo ya finalizó la feria, y nadie sabe nada. Es decir, el conflicto social que puede ocasionar el negar el permiso es evadido, en la apariencia de que aquí no pasó nada, no me di cuenta de nada. El otro aspecto tiene que ver también con la feria, y las buenas costumbres que identifican a los Hidrocálidos. En tiempos normales (no feria) las familias, novios, amigos etc., no toman, no fuman, ni salen con extraños. En feria todo es permitido, y nadie se da cuenta de nada. Es típico que las parejas de novios rompan durante ese período de feria, para que cada quién pueda disfrutar de ella sin problemas. Así, tanto los hombres como las mujeres salen con conocidos y extraños, toman, fuman etc., pero una vez finalizada la feria, nadie recuerda que fue lo que paso durante ella. Es decir, el conflicto es enmascarado y sofocado

tras la apariencia de, aquí no pasa nada, “es más no me di cuenta de nada” (las buenas costumbres).

El vestir bien, asistir a un espectáculo, vivir en una zona buena, también están ligados a un código cultural de la apariencia, para ser aceptado y pertenecer a un grupo. De ahí que en Aguascalientes se viva en *Paz Social*, con buenas costumbres y con afán de representar(lo que no se es) pertenecer a una clase social de la cual forma parte.

La pregunta ahora es ¿Cómo se manifiestan estos códigos morales en la clase empresarial? Pues se vive de la misma manera, pero con diferente significado al fijado por la iglesia, es decir, ya no es vivir religiosamente, sino crear una *ética católica del trabajo*. Las relaciones que se establecen entre empresarios - empresarios y, resto de la sociedad (sindicatos, trabajadores, Estado) están mediados por estos códigos morales. Así por ejemplo, la clase empresarial exitosa trata de *expiar (ascesis)* sus culpas, como no pagar lo suficiente a sus trabajadores, la intensificación en el trabajo y las malas condiciones de trabajo (en algunas empresas) creando para sus trabajadores centros de diversión, tiendas de la empresa donde consiguen productos para el hogar a bajos precios, despensa a precios de mayoreo, la creación de asilo para ancianos, casamientos colectivos, respeto a sus creencias religiosas al permitir asistir a las peregrinaciones, etc. Y, de esta manera llevar el bienestar a la familia, a través de estos apoyos colaterales. Además, que les permite ser bien vistos por los trabajadores al recibir la piedad y caridad de sus patrones. Lo sindical, lo siguen viendo como un mal que contagia a los trabajadores, de ahí la idea de no aceptar a los sindicatos, y sí existen, son sindicatos de protección que más que representar los intereses de los trabajadores, representan los intereses patronales.

Por otro lado, los trabajadores no sólo son sumisos y obedientes por su pasado campirano, sino también como actitud moral encontrada en la resignación de un determinismo católico, de que así me toco vivir. Es decir, se crea una *ética católica del trabajo*. Y en este punto entramos a otros códigos morales importantes en la vida de la nueva clase empresarial.

Cuarto período 1980 –2000: Período de transición-ruptura de una visión del mundo

Para 1980, el estado había sufrido grandes transformaciones económicas. La

agricultura entró en crisis debido a la escasez del agua, su tendencia decreciente lo muestra claramente en su aportación al PIB del estado a mediados de los ochenta que fue de 7.6%. La industria por su parte se vuelve el principal sector económico. Se crea el plan Estatal de fomento a la industria cuyo objetivo principal era atraer capital nacional y extranjero. Para ello, de nuevo se inició un proceso de transformación en la estructura urbana, tanto en las vías de comunicación y corredores industriales, como el otorgar estímulos fiscales que exentaban del pago de impuestos a las nuevas industrias instaladas. Se fundaron centros de enseñanza para la formación de fuerza de trabajo técnica. De esta manera para 1980 el 45% del empleo lo generaban las manufacturas. Llegaron empresas nuevas importantes. En un principio estas plantas dedicaron su producción al mercado interno. Pero, frente a esta nueva realidad, abría que agregarle otras cuestiones importantes, como son las crisis de 1982 y 1994. Y los procesos de reestructuración como respuestas a estas crisis y que vendrían a darle nuevos tintes al desarrollo industrial. La globalización, la competitividad, calidad, costos, se volverían premisas desde las cuales los empresarios fijarían sus estrategias.

Las estrategias implementadas por las empresas, implicaron una profunda reorganización de la empresa, que dieron como resultado nuevas formas de organizar el trabajo, entre las que se encuentran: involucramiento de los trabajadores en proceso productivo, a través de la formación de equipos de trabajo, rotación de tareas, flexibilidad del trabajo, obrero polivalente, nuevas formas de comunicación entre dirección y trabajadores, mantenimiento y mecanismos nuevos de control (Hernández, 1998). Por otro lado, la producción ahora era dirigida al mercado de exportación.

Elementos que configuran a la clase empresarial de acumulación de capital

Los empresarios de Aguascalientes tenían una nueva situación frente a ellos y se resume en una sola cuestión, renovarse o morir. Como ya lo habíamos mencionado anteriormente los empresarios se encontraban en un rezago industrial importante, por una parte había una dependencia del proteccionismo por parte del gobierno, por otro lado, no habían modernizado sus plantas productivas. Y, quizá lo más grave de todo, es que su visión del mundo no había cambiado. Y con ello me estoy refiriendo, a que no cambiaban

su forma de concebir a su empresa pobre, que trabajaban para su beneficio y no pensaban en la trascendencia de su negocio. Solo unos cuantos empresarios lograron dar el salto, transformarse en grandes empresarios y contar con empresas fuertes. Ello significaba cambiar de visión del mundo en lo que se refiere a cómo concebir un negocio, implicaba ruptura con lo establecido ¿Qué implicaba esa ruptura?

En principio perder el miedo a invertir, y significó en este período invertir en capacitación, entrenamiento, tecnología. Pero sobretodo, estar abiertos a concebir nuevas estrategias, en nuevas formas de organizar el trabajo, de relacionarse con los trabajadores y en reconsiderar de manera general el papel del empresario mismo. En otras palabras, se estaba dando en Aguascalientes una cultura empresarial más enfocada al proceso manufacturero más intensiva en capital. De ahí que la *oportunidad* sea otro de los códigos que caracterizan a la clase empresarial de acumulación de capital.

La clase empresarial local que logró dar el salto a una nueva clase empresarial, inicia su reestructuración a finales de los setenta y principios de los ochenta. La *oportunidad* es vista no solo en el sentido de cambiar la organización del trabajo, o adquirir nueva tecnología, eficientizar su administración, sino en decidir hacerlo en el momento oportuno. Pero además, para dar ese salto se agrega un nuevo elemento importante el *cambio generacional*. Si bien, es cierto que ya en los fundadores existía el impulso para modernizar sus empresas en tecnología y veían a la calidad como elemento importante para el éxito, no fue hasta con las segundas generaciones que se da el gran salto de convertirse en empresas exportadoras. Es decir, su visión va más allá ahora, de lo local. En la mayoría de las empresas de capital local, y de *acumulación de capital*, hubo cambio generacional, es decir, mueren los fundadores o delegan en la nueva generación de hijos o nietos el mando empresarial. Elemento que sin duda influyó en el rumbo de la empresa en particular, y en la visión empresarial en general. A diferencia de sus ancestros, si no todos ellos cuentan con estudios superiores, la mayoría sí. Otro aspecto que influye para el cambio, el desarrollo de la tecnología virtual, que hace que la información fluya con mayor rapidez desde diferentes partes del mundo. Por otro lado, la cercanía y contacto con empresas extranjeras con experiencia en generar cambios en sus empresas de manera constante les permitió vislumbrar otros horizontes.

Todos ellos iniciaron la reestructuración de sus empresas a partir de los años

ochenta, aunque ya se habían dado avances en cuanto a capacitación, entrenamiento, tecnología y calidad. Sin embargo, no es hasta los ochenta que elaboraron estrategias más acabadas que los llevó a reestructurarse y fijar un nuevo rumbo a sus empresas. Ahora, sus intereses se centran en la búsqueda de nuevos mercados (exportar), nuevas tecnologías, pero sobretodo nuevas formas de organizar el trabajo. Ello sin duda conlleva nuevas formas de relacionarse simbólicamente con el mundo empresarial y del trabajo. De esta manera la re - inversión, la innovación, son parte constitutiva de la clase empresarial de acumulación de capital.

Dos clases empresariales, dos significados diferentes de la vida empresarial

Ya dijimos que se conformó una nueva clase empresarial, con un grupo de empresarios que hasta la fecha cuentan con empresas grandes y exitosas. Esta clase empresarial se conformó a partir de los años ochenta y configuraron una cultura empresarial conformada por un *Ethos* simbólicamente manifestado en lazos de solidaridad, confianza, vocación al trabajo (innovadora), intereses de clase, lealtad, constancia, persistencia, relaciones de paternalismo con los trabajadores, relaciones cara- cara. Luego hicimos más concretamente la caracterización de los rasgos culturales de la clase empresarial de acumulación de dinero. Estos códigos culturales se manifiestan en el Paternalismo, lealtad, vocación al trabajo (conformista). Las diferencias son claras, así como los caminos seguidos en sus empresas. Es así, que podemos hablar de dos clases de empresarios en Aguascalientes, aquellos que solo les interesa vivir de la empresa, con lo justo para llevar una vida respetable y lo demás ahorrarlo, cautela y miedo a la inversión, desconfianza entre ellos mismos etc. A estos los denominamos empresarios de *acumulación de dinero* Y aquellos que re- invierten y acumulan capital les llamamos empresarios de *acumulación de capital*. Esto, no quiere decir, que no compartan simbólicamente algunos de los códigos culturales generados, es más los cruzan como clase, dándoles sentidos diferentes. Como son las relaciones *paternalista*, la *lealtad*, la *vocación por el trabajo*, *relaciones cara-cara*. Es precisamente a esta configuración de relaciones del empresario con el trabajo (trabajadores), con otros empresarios y sindicato que le llamamos la conformación de una *ética católica de trabajo*. Lo que viene a romper con esta ética es una

nueva concepción, una nueva visión del mundo empresarial.

Para los que conformaron la clase empresarial de acumulación capitalista, no tenían ese pasado histórico, sino otro, todos ellos llegaron a Aguascalientes de otros estados circunvecinos. Si bien es cierto, que llegaron en una edad joven, la trayectoria de sus antepasados era otra. Ellos llegaron en busca de fortuna, la lucha era obligada. Venían a aprovechar lo que les diera la sociedad Hidrocálida. No tenían relaciones personales, de clase, ni de nobleza, como dice uno de los empresarios entrevistados, “que lo impidiera” (25). Es decir Aguascalientes era tierra virgen. Ellos compartían un *pasado común de lucha y esfuerzos*.

El ingrediente político con la presencia de Olivares Santana, posibilitó este incipiente desarrollo económico basado en la industria. Sin embargo, no es hasta los ochenta que se industrializa el estado como parte de una política económica que rige desde entonces la vida productiva.

¿Qué sucedió con la clase empresarial capitalista ante los nuevos cambios operados a nivel global en la economía mundial? ¿Qué pasó con la clase empresarial basada en la acumulación de dinero? ¿Qué códigos caracterizan a una y otra clase empresarial en este nuevo período de desarrollo? Indudablemente hubo *rupturas, reconfiguraciones, reapropiaciones*. Pasemos a analizar la década de los ochenta- noventa como un período de *ruptura y por lo tanto de pérdida de sentidos y nuevos sentidos*.

Una nueva visión del mundo empresarial

¿Qué se rompe con esta nueva visión?, la relación cara-cara con los trabajadores, el empresario ahora debe de pagar en tiempo y forma a los trabajadores, además el salario se ve complementado con el bono de productividad. Las condiciones de trabajo, la capacitación, se vuelven elementos necesarios para un mejor rendimiento del trabajador, y por lo tanto de la productividad. El paternalismo en las relaciones empresario- trabajador, cambian, ahora es el supervisor su contacto directo y no el empresario, la solución de problemas ahora siguen una línea jerárquica, en otras palabras se burocratizan las relaciones en la empresa. Se rompe con la solidaridad de antes, había un compromiso simbólico entre la clase empresarial y los trabajadores de apoyo, ayuda. Con el cambio

generacional, este se diluye quedando solo un interés de clase.

¿Qué se re-apropia? la ética del trabajo, con un nuevo sentido. La oportunidad (re-inversión, innovación), la constancia, resistencia, se mantienen. La solidaridad cambia, ahora se comparte con nuevos actores (empresarios exitosos con capitales nacionales y extranjeros) que influyen en ideas, adelantos, se comparten nuevas experiencias. La piedad también se re-apropia de manera diferente, mantienen su asistencialismo como una tradición de los antecesores, pero ahora este encuentra un nuevo camino en las prestaciones, bonos de productividad, capacitación. Es decir, la piedad pierde su sentido religioso y se vuelve legal, una conquista de los trabajadores y, sin duda, una nueva visión de los empresarios.

La nueva clase empresarial encuentra su vocación al trabajo en un pasado común, en códigos morales como la piedad, honestidad, apariencia, persistencia, constancia, oportunidad. Es decir, en una nueva ética de trabajo basada en códigos morales. Esta pierde su sentido, generándose un nuevo sentido. Las nuevas significaciones están dadas por la configuración de nuevos esquemas de vida establecidos a partir de una nueva realidad, que lleva a una nueva *cultura inducida*. Que tiene que ver con la apertura de mercados. Esta apertura lleva a la generación de nuevas estrategias, nuevas relaciones entre trabajadores, empresarios y jefes.

La *ruptura de visión del mundo y por tanto de sentido*, también se da en los trabajadores. La resignación, sumisión y obediencia códigos de una moralidad y religiosidad pierden su sentido original. Se dan otras maneras de vivir el trabajo, la lealtad se pierde, ya no es el Dueño o Director con quién se relaciona directamente, por lo que la lealtad al patrón no se da, esa relación cara – cara que reproducía una relación *tradicional patrimonialista*, heredada del trabajo en el campo ya no está presente. Ya no existe el amor a la camiseta. La actitud de lealtad, sumisión y obediencia se revela a través de la *rotación* de los trabajadores (aunque aquí habría que precisar que entra en juego otros elementos como las migraciones y la oferta de trabajo tan fuertes que existe en este momento por la llegada de tanta empresa de fuera). La resignación, código religioso, no se da de manera pasiva, si bien no hay huelgas, existe el *sabotaje*. La *solidaridad* se hace presente, nadie delata a quién realice el sabotaje, hay un *código simbólico de complicidad* entre ellos. La familia sigue siendo su apoyo y refugio.

La antigua clase empresarial que no rompió con la visión del mundo de los años setenta, se encuentra en serios apuros para salir adelante con sus empresas. Muchas de ellas se han transformado en maquila. Sin embargo, se puede decir que sus códigos culturales los mantienen.

¿Qué se reconfigura? Una nueva clase empresarial con un nuevo sentido, ahora lo importante es la competitividad, el mercado y la calidad.

Los empresarios de Aguascalientes y las configuraciones nacionales

De manera concreta hablamos de dos configuraciones empresariales en Aguascalientes, las configuraciones las establecimos con relación a la empresa (estrategias), con el proceso de acumulación y la influencia de la cultura. Es así que hablamos de la configuración puramente reproductiva como clase o de acumulación de dinero (CRC o de CAD) que hace alusión a una vocación por el trabajo conformista y sin interés por invertir, por innovar y con una visión depredadora de la empresa, por otro lado, definíamos la configuración de acumulación de capital (CAC) que hace referencia a los empresarios que reinvierten su excedente, innovan y cuentan con una nueva visión empresarial. Ahora trataremos de establecer la relación de los empresarios con el Estado y los códigos que convergen, comparten o diferencian entre estos empresarios locales con los del resto del país

La forma de llevar a cabo la relación con el Estado la podemos analizar en un primer momento al igual que en el plano nacional. Por un lado, tenemos a las empresas que conforman la configuración de los olvidados y de la nueva gerencia, que al igual que en el plano nacional, la primera está sujeta a una dependencia con el Estado y la segunda a la volatilidad, no haré más referencia a estas configuraciones en este trabajo, simplemente dejo asentado que existen. Por otro lado, la CRC y CAC las podemos analizar a través de sub-configuraciones. La composición al interno de estas configuraciones está dada por pequeñas, medianas y grandes empresas de capital local, nacional y transnacionales, algunas empresas están reestructuradas o en proceso de reestructuración, otras no han iniciado ningún proceso de modernización, lo que le imprime especificidades y sentidos diferentes a las acciones en cuanto a las estrategias y el tipo de acumulación; sin embargo, en cuanto a

la relación con el Estado encontramos que en ambas configuraciones puede ser de supeditación, en el mismo sentido que en la configuración de supeditación del Estado (CSE)) aunque con ciertas especificidades que nos permiten establecer las sub-configuraciones.

Tenemos por un lado, empresarios con una cultura de trabajo que mantiene la visión empresarial conformista, solo les interesa sacar dinero para vivir bien, el ahorro no para invertir sino como una seguridad a posteriori, es decir, prevalece el gusto por el atesoramiento, el gusto suntuario. Se mantiene una cultura arraigada definida con relación a lo étnico- espacial, por ejemplo, Aguascalientes es para los aguascalentenses y todos aquellos que no este ligado a esa tierra, ya sea por haber nacido allí o por lazos familiares no forman parte de esa comunidad. Es una configuración cerrada hacia el interno, pero con movilidad de una parte de los empresarios hacia otras sub-configuraciones.

Su forma de relacionarse con el Estado se da dos maneras, vía las cámaras de las cuales forman parte o representan o bien a través de lazos de amistad o familiares. Para ellos el Estado representa el poder económico y político, por lo que buscan estar cerca y bien con él. Se puede criticarlo y no estar de acuerdo con su política, sin embargo, sus acciones se van a mover en el plano discursivo, pero no se va a llegar al enfrentamiento directo. En todo caso la pugna se da vía la política electoral, no sin antes haber una lucha entre las diferentes cámaras empresariales y al interno de estas por quien es el elegido para jugar el papel político en el gobierno o en el Congreso. La forma de vincularse al gobierno entonces se da de dos formas: pueden manifestar su apoyo a favor de un candidato vía los desplegados en periódicos, esto depende de la cercanía personal y beneficios que se tenga con alguno de los candidatos, y por otro lado, sumarse al gobierno a través de puestos políticos, ya van dos presidentes municipales y un gobernador que salen de las filas empresariales, sin embargo en general los empresarios no buscan ser el Estado como en el caso de la CFPE, no buscan imponer una ideología empresarial o decidir el rumbo económico del estado, en otras palabras, no buscan una hegemonía empresarial, sino que se mueven en el plano del beneficio individual, en el plano personal y de su empresa, mas al estilo de la CSE. El puesto político es visto así sólo como un medio para obtener beneficios y para trascender en lo meramente individual y no como clase.

La supeditación al gobierno viene en el sentido de la aceptación (de manera pasiva)

de las decisiones que toma el gobierno en la política económica, política y social, si bien son consultados y enterados de los proyectos propuestos por el gobierno, realmente no participan de las decisiones. Su presencia y participación es decorativa, solo sirven de aval de decisiones ya tomadas, además de darles presencia y reconocimiento en el ámbito social, código cultural importante como ya lo vimos para la gente de Aguascalientes. La recompensa, el ser llamados a pertenecer al grupo selecto del gobernador, lo que implica verse favorecido en sus empresas, ya sea haciendo con el gobierno directamente negocios, al beneficiarse de concesiones o al vincularlos con otros negocios hacia el exterior, eximiéndolos de impuestos, multas etc., es decir, su relación con el gobierno es de usufructo mutuo y de supeditación. Ni el Estado va a enfrentar problemas con los empresarios, ni los empresarios van a tener problemas para solucionar necesidades en lo personal y empresarial. Es así que hablamos de la sub-configuración de acumulación de dinero de supeditación al Estado (CADSE) que son los empresarios que mantienen una cultura del trabajo conformista y supeditados al Estado. Por otro lado, llamaremos sub-configuración de acumulación de capital de supeditación al Estado (CACSE) a los empresarios que tienen una cultura de trabajo profesionalizante (se reestructuran, innovan, invierten etc.,) pero mantienen con el Estado una relación de supeditación.

Además, tenemos a la configuración de acumulación de capital de presión al Estado (CACPE), la conforma grandes empresas, que exportan, están reestructuradas tanto en tecnología como en organización del trabajo, el capital puede ser local, nacional o transnacional. Este grupo de empresarios se aglutinan en torno a lograr que sus empresas sean cada vez más competitivas, la relación entre ellos es compartir las novedades, bench marking, pero además el llegar a acuerdos sobre el rumbo económico y político que debe de tomar el Estado. Así la relación que establece con el Estado es de presión, sin embargo, no llegan a constituirse todavía en familias patrimoniales de Estado. Es decir, tampoco buscan ser el Estado, ni imponerse como élite hegemónica. Esta configuración roza con la CFPE en el sentido de que cuentan con una ética del trabajo profesionalizante, influyen en lo político laboral, logran imponer topes salariales, establecen estilos de negociación sindical (cuando hay sindicato) o laboral de acuerdo a sus propias políticas y criterios, tratan de influir en aspectos de la vida cotidiana, de la vida colectiva como es el tipo de educación que debe de regir en el Estado -la importancia de la educación técnica para el desarrollo de sus

empresas, el tipo de carreras que debe de ofrecer las universidades, pero no imponen rectores, ni la ideología que debe de imperar-. Por eso es que la llamamos sub-configuración de acumulación de capital de presión al Estado.

El otro espacio en el que se mueven los empresarios de ésta sub-configuración es en el personal, aquí la relación que se busca establecer con el Estado es en el plano individual, de favoritismos, beneficios, usufructo, aquí el grupo no entra en juego, es una negociación particular, aunque la presión también viene de pertenecer a ese selecto grupo.

Sintetizando y como primer punto diremos que la clase empresarial en Aguascalientes cuenta tan solo con 30 años existencia. Su constitución como empresarios locales se encuentra todavía en proceso de construcción, como sujetos empresariales que generen acciones colectivas. Sus proyectos, son proyectos personales, familiares o responden a intereses de compañías trasnacionales cuyo poder económico les permite actuar de manera independiente de los otros empresarios de la localidad. No hay proyecto de nación en lo local. Por ejemplo, los empresarios de Monterrey se constituyeron como voluntad colectiva al enfrentarse a un proyecto de nación en lo ideológico y económico impulsado por el Estado. Esto fue posible por la historia de la constitución de esos grupos empresariales con lazos familiares, trazados desde el siglo XIX al constituirse como familias patrimoniales de Estado que compartían un poder económico, una ideología, una visión empresarial y una cultura regional. La solidaridad y complicidad entre las coaliciones de familias les permitió luchar por intereses comunes, organizarse para compartir un mercado, ser clientes unos de otros, en otras palabras, podemos decir que en ciertos momentos y circunstancias, la identidad del sujeto social cobra vida y se constituye para la acción colectiva

En Aguascalientes los empresarios hasta el momento no son capaces de unificarse como sujetos de acción colectiva para enfrentar las políticas de industrialización impuestas por el gobierno basadas en la llegada de capitales extranjeros, e impulsar una política de fortalecimiento para la industria local. Los dueños y directivos que sobrevivieron son los empresarios que ahora están en proceso de construcción como sujetos sociales completos.

Se puede hablar de sujetos sociales parciales (inacabados), que la individualización y falta de un proyecto común les impide en determinado momento pasar a constituirse como sujetos de acción social completos. Su constitución se ve limitada por su propia historia, su individualización y la competencia de unos sobre otros.

Sin embargo, al igual que en las configuraciones nacionales un código las cruza y unifica con estas configuraciones, su relación con el Estado. Esta se mantiene en el plano de la supeditación, algunos empresarios se sitúan en la configuración de presión, pero son pocos y pareciera que no pretenden imponerse como hegemonía empresarial, sino sostener una relación con el Estado, en parte de supeditación y en parte de presión. Así el Estado se vuelve ese ente sin el cual los empresarios no logran constituirse como sujetos empresarios.

Nota metodológica

Las entrevistas realizadas corresponden a empresarios de Aguascalientes. Todos ellos son dueños de las empresas y heredaron la Dirección a sus hijos o nietos. Se entrevistó también al Director del despacho de Asesoría Empresarial, que ha dado asesoría a los empresarios entrevistados. Se puntualizó las citas para señalar sólo que corresponden a entrevistas. De acuerdo al trato realizado con los empresarios no se señalaría con detalle quién era el responsable directo de sus opiniones. Basta con señalar los giros de sus empresas. Textiles (1), Textil (2) Metal- Mecánica (3), Agroindustria (4), Electrónica (5). Sólo una de las empresas corresponde a capital extranjero, por lo que su llegada a Aguascalientes corresponde a los ochenta, el resto inician operaciones desde finales de los cincuenta. Las entrevistas correspondieron a dueños de empresas y Directores, así como a un informante clave.

Entrevistas y Observación:

1. Entrevista realizada a Eugenio Hernández el día 11 de marzo del 2000
2. Idem.
3. Síntesis de las entrevistas a los empresarios
4. Entrevista realizada al consultor el día 17 de agosto de 1999
5. Idem.
6. Síntesis de las entrevistas a los empresarios
7. Entrevista realizada a la dueña de la empresa Maty el día 18 de enero del 2000
8. Entrevista realizada al dueño de la empresa de Novatex el día 15 de julio del 2000
9. Síntesis de las entrevistas a los empresarios

10. Idem.
11. Idem.
12. Idem.
13. Entrevista realizada al dueño de la empresa la Huerta el día 24 de enero del 2000
14. Entrevista realizada al dueño de la empresa JMRomo el día 10 de enero del 2000
15. Idem.
16. Reunión con empresarios textiles en la Universidad Autónoma de Aguascalientes realizada el mes septiembre de 1999
17. Entrevista al consultor de las empresas el día 8 de febrero del 2000
18. Idem.
19. Idem.
20. Idem.
21. Entrevista realizada al empresario (5) el día 2 de diciembre de 1999
22. Idem.
23. Idem.
24. Idem.
25. Entrevista realizada al dueño de la empresa Novatex el 18 de enero de 2000

Bibliografía

- Adams, Julia (1999) "Culture in Rational Choice Theories of State Formation", en State Culture. Ithaca: Cornell University.
- Adler, L y M. Pérez (1993) Una Familia de la Elite Mexicana. México: Alianza editorial.
- Alba, C. (1992) "Las Regiones Industriales y los Empresarios en México", en Puga, C. y Tirado, R. (Coords), Los empresarios Mexicanos ayer y hoy. México: UNAM-UAM-Comecso
- Alba, C. (1994) "Problemas de la Reforma Microeconómica en las Empresas Industriales Mexicanas", en Tirado, R. (Coord.), Los empresarios ante la globalización. México: H. Cámara de Diputados-UNAM
- Alba, C. (Abril 1990) "Las Regiones Industriales y los Empresarios en México", Revista Mexicana de Sociología, Año LII, No. 2, pp. 19-42.
- Alemán López, Ramiro, Marcela Hernández T. y Daniel Gutiérrez (1996), La heterogeneidad productiva en la industria de Aguascalientes. México: UAA, Fomes
- Arias Gómez, M.E. (1999) "Un Empresario Español en México: Delfín Sánchez Ramos", en Altamirano G, (Coord) En la Cima del Poder. Elites Mexicanas. México: Instituto Mora.
- Arrazola, J.E. (1992) "Empresarios y Clubes de Servicio en Puebla (1924-1940)", en Puga, C. y Tirado, R. (Coords), Op. Cit.
- Balmori, Voss y Waterman (1990), Las alianzas de familias y la formación del país en América Latina. México: FCE
- Barrera, D. (2001) Empresarias y Ejecutivas, mujeres con poder. México: El Colegio de México.
- Basave, J. (2000) La inversión extranjera directa de las corporaciones empresariales mexicanas, en Basave, J (Coord), Empresas Mexicanas ante la Globalización. México: Miguel A. Porrúa.
- Basave J (2001), Un siglo de grupos emprendedores en México. México: Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM.
- Bassols, Mario (1997) Política Urbana en Aguascalientes: actores sociales y territorio (1968-1995). México:UAM-ICA.
- Bauer, Michel (1988) "Grands Patrons, Capital Etat et Enterprise: les 200 révelént" Sociologie du Travail 4-88

Beato, G. (1981) "La Casa Martínez del Río, del comercio colonial a la industria fabril", en Cardoso, C (Coord) Formación y desarrollo de la burguesía en México. Siglo XIX. México: Siglo XXI

Berger, P. y I. Luckman (1997) La Construcción Social de la Realidad. Buenos Aires: Amorroutu.

Bernal, Jesús (1928) Apuntes Históricos, Geográficos y Estadísticos del Estado de Aguascalientes. Aguascalientes: Ed Pedro Alberto.

Blázquez, D. C. y Olvera A. (1988), Desarrollo industrial en Veracruz. Siglos XIX y XX, en Alba V. Carlos (Coord), Historia y desarrollo industrial de México. México: Concamin

Blázquez, D. Carmen (2000) La oligarquía mercantil veracruzana y el ejercicio del poder político en los inicios de la vida independiente. 1800-1835, en Altamirano, G (Coord) Prestigio, riqueza y poder. Las elites en México. 1821-1940. México: Instituto Mora

Bourdieu, P. (1997) Las reglas del Arte. Barcelona: Anagrama.

Brown, J. (1997) "Empresa y Política: cómo y porqué se nacionalizó la industria petrolera", en Marichal, C y Cerutti, M (Comps), Historia de las grandes empresas en México, 1850-1930. México: FCE-UANL

Buendía, M. (1984) Los Empresarios. México, D.F.:Océano

Bueno, C. (2000) "Cadenas productivas, estrategia de la Globalización", en Bueno, C (coord.), Globalización una cuestión antropológica. México: CIESAS-M.A. Porrúa

Bueno, C. (2000) "Diversidad en lo Global", en Bueno, C. (coord.), Op. Cit.

Bueno, C. (Julio 2000) "QS9000: calidad en la diversidad", Revista Mexicana de Sociología, Año LXII, No. 3, pp. 29-49.

Calvo, I y Méndez (1995), Micro y pequeña empresa en México frente a los retos de la globalización. México: Centro de Estudios Centroamericanos.

Calleja, M (1994), Microindustrias: principio y soporte de la gran empresa. Guadalajara: UdeG.

Cam, R (1995) Los empresarios y la política en México. México: FCE

Campagnac, E. (1988) "L'ascension de Francis Bouygues:pouvoir patronal et système d'enterprise" Sociologie du Travail, 4-88

Cardoso, F.E. (1978) Ideologías de la Burguesía Industrial en Sociedades Dependientes. México: Siglo XXI.

Cardoso, F.H. (1976) Ideologías de la Burguesía Industrial en Sociedades

Dependientes. México: Siglo XXI.

Cardoso, C (1981) Formación y desarrollo de la burguesía en México. Siglo XIX. México: Siglo XXI

Carrillo, Jorge (1992), La reestructuración de la industria maquiladora, El Cotidiano, núm.46, marzo-abril.

Carrillo, Jorge (1993) , Condiciones de empleo y capacitación en las maquiladoras de exportación en México. Tijuana: STPS-Colef

Cartón, H. (1990) Los Empresarios Agrícolas y el Estado. México: IIS-UNAM.

Casar, M. y W. Peres (1988) El Estado Empresario en México. México: Siglo XXI.

Casas, R. y M. Luna (1997) Gobierno, Academia y Empresas en México. México: Plaza y Valdés.

Castañeda, C. (coord..) (1998) Círculos de Poder en la Nueva España. México: Miguel A. Porrúa.

Castañeda, G. (1998) La Empresa Mexicana y su Gobierno Corporativo. Puebla: Universidad de las Américas.

Cerutti, M. (1992), Burguesía, capitales e industria en el norte de México. Monterrey y su ámbito regional (1850-1910), México: Alianza Editorial-UANL

Cerutti, M. (1997) “La Compañía Industrial Jabonera de La laguna”, en Marichal, C. y M. Cerutti (Comps.), Op. Cit.

Cerutti, M. (2000) Propietarios, Empresarios y Empresa en el Norte de México. México: Siglo XXI.

Cien (1985) “Televisa”, Año VI, No. 7, Octubre

Cohen, Elie (1988) “Formation, Modèles d’action et performance de l’élite Industrielle” Sociologie du Travail 4-88

Collado, María del Carmen (1996) Empresarios y Políticos. México, D.F.: Instituto Nacional de Estudios Históricos de la Revolución Mexicana

Collado, María del Carmen (1999) “José G. de la Lama en la Expansión Urbana de los Años Veinte”, en Graciela Altamirano En la Cima del Poder. Elites Mexicanas. México: Instituto Mora.

Connolly, P. (1997) “S. Pearson y Son: Contratista de Obras Públicas”, en Marichal, C. y M. Cerrutti (Comps.), Op. Cit.

Contreras, Óscar y Miguel A. Ramírez (1991), Reestructuración Industrial y desregulación laboral: la experiencia de Cananea, ponencia presentada en el

Seminario “mercados de trabajo. Una perspectiva Comparativa. Tendencias generales y cambios recientes. El Colegio de México. México

Contreras, Óscar (1988), La industria en Baja California, en Alba, Vega Carlos (Coord), Historia y desarrollo industrial en México. México: Concamin

Corona, S., R. Martínez y F. Martínez (2001) Francisco Martín Borque: forjador incansable. México, D.F.: Universidad Iberoamericana

Chandler, A. (1962), Strategy and Structure, Cambridge, IMT Press

Chandler, A. (1998) “Comment on the Economic History” en The Essential Alfred Chandler. Boston: Harvard School Press.

Chandler, Alfred (1971) Strategy and Structure. Cambridge: IMT Press.

D´Árgemir, D. (1998) Antropología Económica. España: Ariel.

Dávila Ladrón de Guevara, Carlos (1991) Historia Empresarial en Colombia: estudios, problemas y perspectivas. Bogotá: Universidad de los Andes.

De la Garza, E. (1988) “Estilos de Investigación sobre la Clase Obrera, Revista Mexicana de Sociología, año L., núm 4, octubre-diciembre

De la Garza E (1988^a), Un paradigma para el análisis de la clase obrera. México. UAMI

De la Garza, Enrique (1996) Estrategias Empresariales de Modernización. México: UAMI

De la Garza, Enrique (1998) Modelos de Industrialización en México. México: UAMI.

De la Garza, Enrique (2000) Cambio en las Relaciones Laborales. México: Plaza y Valdés.

De la Garza E (2001) La epistemología crítica y el concepto de configuración, Revista Mexicana de Sociología, núm. I, vol.LXIII, enero-marzo

De la Garza, E. (2001a) La Formación Socioeconómica Neoliberal. México, D.F.: Plaza y Valdés

De la Garza E. (2003), La democracia de los telefonistas, México. México. PyV.

De la Garza E (2003a), Reestructuración productiva, empresas y trabajadores en México al inicio del siglo XXI. México: STyPS

De la Isla, C. (comp) (2000) Etica y Empresa. México: ITAM-FCE.

Della Giusta, Marina (2001) “Redes Sociales y la Creación del Capital Social”,

Revista Trabajo, Año 2, No. 4, Enero-Julio.

Derossi, Flavia (1971) *The Mexican Entrepreneur*. Paris: OECD

Edwards, W. (1974), *La teoría de la toma de decisiones*. Barcelona: Gedisa

Fernández, C. y A. Paxman (2000) *El Tigre Emilio Azcárraga y su Imperio Televisa*. México, D.F.: Grijalbo

Fuentes Mares, J.(1976) *Monterrey, una ciudad creadora y sus capitanes*. México: ed. JUS

Gamboa, L. (1985) *Los Empresarios de Ayer*. Puebla: Universidad Autónoma de Puebla.

Gamboa, L. (1992) “Esbozo del Pensamiento de un Empresario Textil”, en Puga, C. y Tirado, R (Coords), Op. Cit.

Gamboa, L. (2000) “Redes de Parentesco y de Negocios en el Empresariado Español” en G. Altamirano *Prestigio, Riqueza y Poder, las elites en México*. México: Instituto Mora.

Gamboa, L. y R. Estrada (sf) *Empresas y Empresarios Textiles en Puebla*. Puebla: Cuadernos de Historia Contemporánea.

Garrido, C y Puga, C. (1992) *Transformaciones del empresariado mexicano en la década de los ochenta*, en Puga, C. y Tirado (Coords.) *Los empresarios mexicanos ayer y hoy*, México, UNAM, UAM, Comecso.

Garrido, C y Puga, C (abril de 1990), *Transformaciones recientes del empresariado mexicano*, *Revista mexicana de Sociología*, año LII, núm. 2, pp.43-64

Gómez Serrano, J. (1982) *Aguascalientes: el imperio de los Guggenheim*. México: Fondo de Cultura Económica.

Gómez, A. (1992) “Los Empresarios y el Estado en Jalisco, 1929-1940”, en Puga, C. y R. Tirado (Coords.), Op. Cit.

Gómez, A. (1997) “El Desempeño de la Fundidora de Hierro y Acero de Monterrey durante el Porfiriato”, en Marichal, C. y M. Cerrutti (Comps.), Op. Cit.

Gómez, C. (Julio 2000) “Alianzas estratégicas tecnológicas en la Industria Química mexicana”, *Revista Mexicana de Sociología*, Año LXII, No. 3, pp. 119-144.

Gutiérrez, José Antonio (1997) *La Labora Social de la Iglesia católica en Aguascalientes*. Aguascalientes: Instituto Cultural de Aguascalientes.

Haber, S. (editor) (1997) *How Latin America Fell Behind*. Stanford: Stanford University Press

- Haber, S.H. (1992) *Industria y Subdesarrollo*. México: Alianza Editorial.
- Haber, S. (2002) *Crony Capitalism and Economic Growth in Latin America*. Stanford: Hoover Institute Press
- Hernández Romo, Marcela (1997), *Estrategias empresariales y nuevas alternativas ante la crisis: Xerox y Delta Conductores*, tesis de maestría en sociología industrial, UAA.
- Hernández Romo Marcela. (1998) , *Estrategias empresariales, reestructuración productiva en seis empresas de Aguascalientes*, en De la Garza, E. (Coord) *Estrategias de modernización empresarial en México, flexibilidad y control sobre el proceso de trabajo*. México: FEs-Rayuela
- Hernández Romo Marcela (2003) *Subjetividad y Cultura en la Toma de Decisiones Empresariales, tres estudios de caso en Aguascalientes*. México: UAA, P Y V
- Herrero, C. (2000) *Adolfo Prieto y Carlos Prieto*. México: Centro de Estudios Históricos Internacionales-Instituto Mora.
- Herrero, C. (sf) *Jerónimo Arango*. México: Centro de Estudios Históricos Internacionales- Instituto Mora.
- Hayman, R. (1987) *Strategy or Structure , Work, Employment and Society*, I,pp.22-55, marzo
- Ibarra, Antonio, (2003), *A modo de presentación: la historia económica mexicana de los noventa, una apreciación general*, en *Historia Mexicana*. México, vol. LII, núm. 3, enero-marzo, pp.613-648.
- Iglesias, E. (1998) *Las Industrias del Cuero y del Calzado en México*. México, D.F.: Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM
- Katz, Friedrich (1998), *La guerra secreta en México*. México. Era.
- Katz, Friedrich (1998), *Pancho Villa* , México, D.F.: Era
- Knights, D. y Morgan, G (1991), *Limits of Division of labor, Economic and Industrial Democracy*, 8, pp.151-170
- Kochan, T.et al. (1984) *Strategic Choice and Industrial relation Theory*, *Industrial Relation* 23, pp.16-39
- Kuntz, S. (1997) “*La Mayor Empresa Privada del Porfiriato, el Ferrocarril Central Mexicano*”, en Marichal, C. y M. Cerrutti (Comps), *Op. Cit.*
- Landes, David (1971) *The Rise of Capitalism*. N.Y.: MacMillan
- Lezama, C. (Julio 2000) “ *Estrategias Empresariales para la Introducción de Tecnologías en la Industria Galvanizadora de Guadalajara*”, *Revista Mexicana de*

Sociología, Año LXII, No. 3, pp. 51-68.

Ludlow, L. (1997) "Funciones y Estructura Inicial del Banco Nacional de México", en Marichal, C. y M. Cerrutti (Comps.), Op. Cit.

Ludlow, L. y J. Silva (1999) Los Negocios y las Ganancias: de la colonia al México moderno. México: Instituto Mora.

Ludlow, L. y C. Marichal (coords.) (1998) La Banca en México (1820-1920). México: El Colegio de Michoacán.

Luna, M. (1992) "La Estructura de representación Empresarial en México. La década de los noventa y los cambios en las estrategias corporativas", en Puga, C. y Tirado, R. (Coords.), Op. Cit.

Luna, M. (1992) Los Empresarios y el Cambio Político. México: ERA.

Luna, M. (1994) "Los Retos de la Globalización: la reforma microeconómica", en Tirado, R. (Coord.), Op. Cit.

Luna, M. (1997) "La Visión del Sector Privado hacia la Universidad Pública", en Casas, R. y M. Luna, Gobierno, academia y empresas en México: hacia una nueva configuración de relaciones. México, D.F.: UNAM, P Y V

Luna, M. (1997) "Modelos de Coordinación entre el Gobierno, el Sector Privado y los Académicos", en Casas, R y M. Luna (Coords) Op. Cit.

Luna, M. y F. Valdés (Abril 1990) "Perspectivas Teóricas en el estudio de los Empresarios en México", Revista Mexicana de Sociología, Año LII, No. 2, pp. 3-18.

Luna, M., R. Millán y R. Tirado (Octubre 1985) "Los Empresarios en el Inicio del Gobierno de Miguel de la Madrid", Revista Mexicana de Sociología, Año XLVII, No. 4, pp. 215-260.

Luna, Matilde (1987) Los Empresarios y el Cambio Político en México, 1970-1987. México: Facultad de Ciencias políticas y Sociales, UNAM.

Llano, C. (1994), El Nuevo Empresariado en México. México: Nacional Financiera.

Llano, C. (2000), La amistad en la empresa, México. Ipade-FCE

Marichal, C. (1997) "Avances Recientes en la Historia de las Grandes Empresas y su Importancia para la Historia Económica de México", en Marichal, C. y M. Cerrutti (Comps.), Op. Cit.

Marichal, C. (1997a) "Obstacles to the Development of Capital Markets in Nineteenth Century Mexico" en S. H. How Latin America Fell Behind. Stanford: Stanford University Press.

Marichal, C. y M. Cerrutti (1997) Historia de las Grandes Empresas en México

(1850-1930). México: FCE.

Marin, Bernard (1988) "Qu'est-ce que le patronat? Sociologie du Travail, 4-88

Martín del Campo, David (1994) Bernardo Quintana, Constructor Mexicano. México: Grupo ICA.

Massieu, Y. y R. Barajas (Julio 2000) " Savia (Empresa La Moderna)", Revista Mexicana de Sociología, Año LXII, No. 3, pp. 79-107.

McCraw, T. (1998) "The Intellectual Odyssey of Alfred Chandler" en The Essential Alfred Chandler. Boston: Harvard Business School Press.

Mejía Prieto, Jorge (1988) Mexicanos que Alcanzaron el Exito. México, D.F.: Editorial Diana

Meyer, R. y E. Flores (1992) "Empresarios y Vida Cotidiana (1820-1879)", en Puga, C. y R. Tirado (Coords.), Los empresarios mexicanos ayer y hoy. México: El Caballito

Meyer, R.M. (1981) "Los Beistegui, Especuladores y Mineros", Ciro, C, (Coord), Op. Cit.

Millán, R. (1988) Los Empresarios ante el Estado y la Sociedad. México: Siglo XXI.

Morales, María Dolores (1981) Francisco somera y el primer fraccionamiento de la ciudad de México, 1840-1889, en Cardoso, C (coord), Op. Cit.

Murray, R. y Potter, C (1971) Decisions, Organizations and Society, British Journal of Industrial Relations, 2.

North, Douglas (1990) "Una Teoría de la Política Basada en el Enfoque de los Costos de Transacción", en La Nueva Economía Política: Racionalidad e Instituciones. Buenos Aires: EUDEBA.

Olson, M., et.al. (1998) La Nueva Economía Política: Racionalidad e Instituciones. Buenos Aires: EUDEBA

Ortiz Rivera, A. (1997) Juan Sánchez Navarro, biografía de un testigo del México del siglo X. México, D.F.: Grijalbo

Oyarzabal, Shanti (1981) "Gregorio Mier y terán en el País de los Especuladores, 1830-1869", en Ciro Cardoso Formación y Desarrollo de la Burguesía en México, siglo XIX. México: Siglo XXI.

Pansters, Will (1990), La industrialización e industriales de Puebla, un bosquejo, en Alba V. Carlos (Coord), Historia y desarrollo industrial de México. Mexico, D.F: Concamin

- Paxman, Andrew (2002) Entrevista realizada en Berkeley, Cal. el 12 de Mayo.
- Peres, W. (1998) Grandes Empresas y Grupos Industriales Latinoamericanos. México: Siglo XXI-CEPAL.
- Pérez de Sarmiento, Marisa y Saravino Franco Roggero (2001), El cultivo de las élites. Grupos económicos y políticas en Yucatán en los siglos XIX y XX. México, D.F.: Conaculta
- Pérez, N. y E. Rayón (1995) Entre la Tradición Señorial y la Modernidad: la familia Escandón Barrón y Escandón Arango. México: UAM-A.
- Pozas, María de los Ángeles (1992), Reestructuración industrial en Monterrey. México. FES
- Pozas, María de los Ángeles (1998), Tendencias recientes de la organización de la industria en Monterrey, en ¿ Flexibles y productivos?.México: El Colegio de México
- Pozas, María de los Ángeles (2000) Las empresas regiomontanas y la nueva economía global, en Empresas mexicanas ante la globalización. México: Colección Jesús Silva Herzog.
- Puga, C. (1993) México: empresarios y poder. México: Miguel A. Porrúa.
- Puga, C. (1994) “Las Organizaciones Empresariales en la Negociación del TLC”, en Tirado, R. (Coord.), Op. Cit.
- Puga, C. y R. Tirado (1992) Los Empresarios Mexicanos, ayer y hoy. México: El Caballito.
- Puga, Cristina (1992) Empresarios Medianos, Pequeños, Micro. Problemas de Organización y Representación. México: Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM.
- Rueda, I (coord.) (1997) Las Empresas Integradoras en México. México: Siglo XXI.
- Ruiz de la Barrera, Rocío (1997) “La Empresa de Minas de Real del Monte (1840-1906)”, en Marichal C y Cerutti, M. (comp.) Op. Cit
- Ruiz, R. (1997) “La Empresa de Minas del Real del Monte”, en Marichal, C. y M. Cerrutti (Comps.), Op. Cit.
- Oyarzábal Salcedo, Sh. (1981) “Isidoro de la Torre, el caso de un empresario azucarero”, en Cardoso, C (Coord). Op. Cit.
- Salmerón Fernando (1996) Intermediarios del Progreso, política y crecimiento económico en Aguascalientes. México: Cuadernos de la Casa Chata.
- Saragoza, Alex (1988) The Monterrey Elite and the Mexican State, 1880-1940. Austin: University of Texas Press.

Saraví, G. (2000) “En Tiempos de la Globalización, la experiencia mexicana”, en Bueno, C. (coord.), Op. Cit.

Schumpeter, Joseph (1939) Business Cycles. N.Y.: McGraw Hill

Schumpeter, Joseph (2000) Essays on Entrepreneurs, Innovations, Business Cycles and the Evolution of Capitalism. London: Transaction Publishers

Sfez, Lucien (1984), Crítica de las decisiones, México: FCE

Simon, Herbert (1989) Naturaliza y Límites de la razón Humana. México: Fondo de Cultura Económica.

Sombart, W. (1972) El Burgués. Madrid: Alianza Editorial.

Spekman, E (2000), Los operadores del derecho: perfil e ideas de un grupo de la élite porfiriana, en Altamirano, G. (Coord) Op.Cit.

Suárez, J. y M. Suárez (1999) Carlos Herrero. México: Centro de Estudios Históricos Internacionales- Instituto Mora.

Tirado, R. (1994) “La Visión del Cambio de los Grandes Empresarios”, en Tirado, R. (Coord.), Op. Cit.

Tixier, P.E. (1988) “Légitimité et Modes de Domination dans les Organisations” Sociologie du Travail, 4-88

Torres, Eugenio (2004), Funciones empresariales, cambio institucional y desarrollo económico, en Dávila, L ,Carlos (Comp), Empresas y empresarios en la historia de Colombia siglos XIX y XX, tomo I: Bogotá, Colombia: Grupo Editorial Norma, Ediciones Uniandes, Cepal, pp. 3-32

Torres, M. (1997) “Una Empresa Agroindustrial, el Molino de San Mateo de Atlixco, Puebla”, en Marichal, C. y M. Cerrutti (Comps.), Op. Cit.

Trujillo, M. (1997) “La Fábrica La Magdalena Contreras (1836-19109” , en Marichal, C. y Cerutti M (Comps.), Op. Cit.

Urías, M. (1981) “Manuel Escandón: de las diligencias al ferrocarril, 1833-1862”, en Cardoso, Ciro (Coord), Op. Cit

Valdés, F. (1997) Autonomía y Legitimidad. México: Siglo XXI-UNAM.

Van Young, Eric (2003), La pareja dispareja: breves comentarios acerca de la relación entre historia económica y cultural, en Historia mexicana . México. vol. LII, núm. 3, enero-marzo, pp. 831-870

Vázquez Ruiz, Miguel Ángel (1992), Sonora: el camino hacia la modernización industrial. El caso Ford, en Puga, C y Tirado r. (Coords), Op.Cit

Villa, Guadalupe (1999) "Elites y Revolución en Cuencamé Durango" en Graziella Altamirano En la Cima del Poder. Elites Mexicanas. México: Instituto Mora.

Walker, D.W. (1991) Parentesco, Negocios y Política. México: Alianza Editorial.

Weber, Henry (1988) Cultures Patronales et Types d'entreprises: esquisse d'une typologie du patronat. Sociologie du Travail 4-88