

## **Capítulo 5: Los Estudios Empresariales en América Latina: Balance y alternativas de análisis**

**Marcela Hernández Romo \***

### **Introducción**

Al inicio del siglo XXI se vuelve necesario hacer una reflexión acerca de lo acontecido en el ámbito de los estudios empresariales, sobretodo a partir de la década de los años ochenta del siglo pasado. El interés nace de tres aspectos de diferentes ámbitos y niveles de abstracción: 1) el nuevo papel asignado al empresario, que a partir de la década de los años ochenta con el modelo neoliberal se convierte en el centro de decisiones sobre la modernización de sus empresas. Ya no es el Estado el responsable de hacer competitivas las empresas, ni el que fija las políticas de protección al mercado interno, se supone que el mercado abierto definirá finalmente quienes son competitivos. El cambio de modelo económico implicó una nueva función del Estado, este se retira de la economía y reduce su actuación al mantenimiento estable del entorno macroeconómico a través del ajuste y reforma estructural. En cuanto a la política industrial ahora el Estado la encamina hacia el fomento a las exportaciones favoreciendo estas políticas al capital trasnacional y a los grandes capitales locales con capacidades de exportación. La presión para las economías implicaba ahora ser más productivos con calidad. Con el cambio del modelo económico de sustitución de importaciones al modelo neoliberal y la nueva coyuntura de la economía mundial globalizada, una parte de las empresas emprendieron una reestructuración productiva. Los países de América Latina, entre ellos Brasil, Argentina, México, Venezuela, Colombia, Chile formaron parte de ese proceso, aunque con diferentes modalidades. Dentro de esta nueva política económica resalta el papel que se le asigna ahora al empresario, que es la de hacer sus empresas productivas, asignándoles la responsabilidad de reestructuras sus empresas si querían ser competitivas. La modernización de las empresas implicó la elaboración de estrategias de modernización y estas en parte dependen de los dirigentes de las empresas, esto vuelve al empresario un elemento importante para explicar el éxito o el fracaso de las compañías. 2). El fin de la Dictadura en casi todos los países Latino Americanos llevó a establecer nuevas relaciones

con nuevos actores político, dentro de un nuevo contexto económico (neoliberalismo, globalización) y con diferentes funciones del Estado (retirada de la economía y regulador de los equilibrios macro). Esta nueva situación implicó reformular alianzas entre empresarios y Estado, nuevas formas de manifestación de los empresarios en el mundo político y electoral y nuevas responsabilidades con relación a las decisiones que implicaban la modernización de las empresas. 3). Los puntos señalados arriba nos sitúan también en otro aspecto de debate, en el olvido hasta hace poco de las ciencias sociales por teorizar y retomar como objeto de estudio al empresario, siendo la Historia la disciplina que mantuvo el interés en esta temática, aunque siempre en debate sobre la pertinencia de la inclusión de las otras ciencias sociales (sociología, economía) en sus análisis; por otro lado, el problema de cual concepto de actor sería el más apropiado para explicar la acción empresarial de una manera dinámica: el de hombre racional, que supone que las decisiones se hacen en razón de la utilidad, búsqueda de la máxima ganancia con respecto de sus costos y la calculabilidad de las soluciones óptimas (optimización entre medios y fines); por otro lado, un sujeto determinado por estructuras o instituciones; o bien un sujeto social que participa en la construcción de su realidad en relación con las estructuras, sus subjetividades y acciones. Estas posiciones se encuentran en debate, no sólo por la pertinencia o capacidad explicativa de sus enfoques, sino porqué también se ponen en juego legitimidades, es decir, desde que perspectiva teórica-metodológica se vuelve valido estudiar al empresario. Por ejemplo, la lucha emprendida por algunos académicos de universidades de los Estados Unidos en los años sesenta por lograr la hegemonía de la llamada Nueva Historia Económica frente a la Entrepreneurial History bajo el argumento de que el grado de “cientificidad” y, por lo tanto, de legitimidad la otorga la comprobación de hipótesis, el uso de los datos cuantitativos y de modelos matemáticos (cliometría) para la explicación de la realidad, en este caso empresarial.

Es así que la nueva realidad económica y política de América Latina (neoliberalismo, economía globalizada, la democracia alcanzada después de las dictaduras, el nuevo papel otorgado al empresario) junto con el debate sobre cual es la disciplina o el enfoque mas “legítimo” para hacer estas investigación, nos da la oportunidad para echar un vistazo hacia atrás y una mirada tentativa al futuro en lo que se refiere al estudio de los hombres de negocios. Tres son los puntos que se tratan en el ensayo: 1). Las principales corrientes

teóricas que estudian al empresario, sus supuestos teóricos e hipótesis que entran en juego en la explicación de la acción empresarial, 2). Cómo articulan estas corrientes la teoría, el método y la técnica en ese acercamiento a la realidad y, 3). Los resultados obtenidos en los estudios empíricos latinoamericanos.

**Los antecedentes teóricos: La escuela de Harvard o *entrepreneurial history*, la *Business History* y la historia económica**

En la literatura especializada podemos encontrar que se habla de manera genérica de la disciplina de la historia empresarial<sup>1</sup>. 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 los sujetos empresariales, mientras que la *business history* le interesa el conocimiento de las empresas (estructura de la empresa, estrategias, resultados) y que, por lo tanto, cada posición detenta un objeto de estudio propio, teorías y métodos específicos. La corriente *entrepreneurial history* o historia empresarial se inicia en los años veinte del siglo XX, estableciendo desde el principio su interés por el estudio de los hombres de negocios. Nace circunscrita a la historia económica pero con una clara orientación sociológica. Sin embargo, no es hasta la década de los cuarenta que se consolida como disciplina académica convirtiendo al empresario en un verdadero campo de estudio. Las controversias sobre la manera como debe de ser abordado el hombre de negocios<sup>2</sup> estuvieron presentes en infinidad de debates, ligados a la pertinencia de incluir o el peso que se le debe de dar a la historia, a la sociología y a la economía. Los trabajos pioneros realizados por Cole, Atkin, Landes, Cochran de *entrepreneurial history* parten del enfoque histórico (historiográfico) privilegiando un periodo (el inicio del capitalismo) y sostienen, por ejemplo, que los factores que influyeron en Francia y Gran Bretaña para su retraso en el desarrollo económico tienen que ver con la cultura y la falta de espíritu de los empresarios para ser innovadores. Desde los inicios de esta corriente la discusión se daba entre los investigadores que privilegiaban el estudio del empresario desde la historia (historiografía), con una fuerte influencia de la teoría social (Weber, Parsons), de la teoría del *entrepreneur*, de la empresa familiar y el ambiente cultural (Shumpeter, 1939), con los

que veían a la teoría económica (teoría de precios, salarios, producto, inversión, etc.) como medio para la explicación del desarrollo económico. En las dos perspectivas estaba presente la pregunta de qué hizo posible la emergencia del entrepreneur, o mejor dicho, trataban de explicar cuál había sido la dinámica y los factores que influyeron en el crecimiento de la economía americana y europea y su relación con el sistema de negocios durante los siglos XVIII, XIX y los inicios del XX. A mitad de los años cincuenta y principios de los años sesenta se abren dos grandes debates al interno de la corriente, por un lado, los investigadores que planteaban la importancia de estudiar la historia de las empresas (*business history* como *institutional history*) para explicar algunos de los cambios fundamentales de la vida económica Americana, con influencia de la teoría social de Weber en relación con las estructuras insituacionales (Chandler, 1998); y por otro lado, como ya se mencionó, los historiadores económicos que se acogían a las teorías neoclásicas y métodos econométricos. El resultado de este enfrentamiento fue la consolidación y radicalización de la corriente llamada *Nueva Historia Económica* o Cliometría, que pone el acento en la cuantificación, la construcción de modelos y el argumento contrafactual (lo contrafactual viene a ser un experimento del pensamiento donde se extrapolan tendencias y procesos para simular que hubieras pasado sí en lugar de equis situación hubiera pasado otra) (Chandler, 1998 Sicilia, 2003, Haber, 1997) y con esto el privilegio del estudio de las empresas y los negocios y la anulación u olvido de los estudios sobre empresarios. El panorama se recomponía y se generarían tres posiciones teóricas para el estudio empresarial: la corriente que privilegia el estudio del actor empresarial con influencia de la teoría social y cultural (historia empresarial), la perspectiva que se centra en el estudio de las empresas basada principalmente en la teoría de las instituciones o también llamado el paradigma de Chandler (historia de empresas)<sup>3</sup> y la posición que utiliza la teoría económica y el método cliométrico (historia económica). Como ya se menciona estas dos últimas corrientes serían las que a partir de los años setenta se convertirían en la forma legítima de hacer “ciencia empresarial”. En este trabajo sólo se analizarán las corrientes que hacen referencia a los actores empresariales.

#### **Corrientes de estudios empresariales actuales**

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

### **Corriente societal**

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). Esta corriente se mueve en diferentes niveles de análisis, en el conceptual se discute sobre la categoría que les permita abordar de manera más analítica al empresario: 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 busca desde diferentes planos redescubrir el contexto en el que se desenvuelve el hombre de negocios. A la corriente societal le interesa ahora dar cuenta del actuar empresarial en la nueva coyuntura económica que vive el país, en relación con el crecimiento económico, con el Estado, con el desarrollo de grandes empresas, con la formación de organizaciones, frente a los sindicatos, el papel de las élites empresariales como grupos de presión contra las políticas públicas emanadas del Estado, también les interesa analizar las trayectorias laborales y familiares de los empresarios. La cultura y la historia se vuelven los elementos más importantes desde los cuales se explica la acción empresarial. 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 fueron los estudios de capitales financieros o monopólicos. En síntesis, la corriente societal está en el proceso de búsqueda de cómo y por donde aprehender al sujeto empresario. Sin embargo, aunque su posición quiere ser abarcativa al poner en el centro al actor y sus múltiples relaciones, no logra escapar del todo del estructuralismo. Así, la cultura es vista como sistema de normas y valores que son interiorizadas por los actores de manera directa, sin mediaciones, asumiendo a la cultura como estructura independiente de los actores y no como parte constitutiva de estos, dejando de lado el proceso de significación, de interpretación que los individuos le dan a su situación y a sus actos como resultado de su interacción e intersubjetividad.

### **Corriente Neoinstitucionalista**

La forma de abordar y analizar al empresario difiere al interno de ésta corriente de acuerdo al 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, retoman 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<sup>4</sup> le interesa recuperar las regularidades empíricas (las captura a través de modelos económicos) y los aspectos específicos que destaca el análisis histórico, cómo 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, 1998; 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, 2002). 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 e derechos de propiedad) que pueden ser formales e informales (las reglas informales son el resultado de la cultura entendida como valores, normas, costumbres, códigos conducta) y que son modificadas por la experiencia. (North, 1990; Torres 2002). Dentro de ésta 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 términos 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 regulan 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 tenderá hacia la productividad y el crecimiento económico. La ineficiencia (derechos de propiedad y redistribución ineficientes) finalmente generarían 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 si 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 habla 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**

La historia social tiene sus raíces en la historiografía francesa (en el movimiento de los Annales, cuyo representante mas reconocido es Braudel) y en la historiografía inglesa con Thompson. Esta corriente 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 manifestaban 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 sociales, es decir, a la constitución de una historia económica y social con la inclusión de aspectos geográficos (Burke, 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 como 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; A. Ibarra, 2003; C. Buschges, 1999, Yarrington, 2003, Burke, 1990) La cuarta generación hace referencia a la actualidad y a una nueva manera de hacer historia social de las prácticas culturales (Burke, 1991; 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 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. En la actualidad un grupo de investigadores sobretodo franceses, alemanes y americanos reivindican la importancia de los sistemas de valores y su autonomía relativa frente a otras grandes estructuras de la sociedad como es lo económico y el poder, desde los cuales se constituye la realidad social (C. Bushges, 1999) Además, recalcan la importancia de los actores sociales y la

constitución de identidades, así hacen su aparición categorías analíticas como espacio, ritual, discurso, imaginario social. (C. Bushges, 1999; Vaughan, 1999) La cultura, el poder (en el sentido foucaltiano de control) (Martínez-Vergne (1999) y S. Arrom, (2001) se vuelven los elementos que permiten explicar el actuar de los actores. Retoman la perspectiva hermenéutica y dan importancia al discurso y las imágenes como símbolos. Cabe mencionar que en Alemania está surgiendo el estudio histórico de la cotidianidad empresarial (Medick, 1984) donde la cultura y la subjetividad se vuelven las dimensiones que permiten reconstruir la subjetividad de los actores en el pasado.

La historia cultural busca recuperar su legitimidad como corriente científica dentro de la historia y más concretamente frente a la historia económica, ésta última se volvió la forma legítima de hacer investigación en Norteamérica y otros países del continente europeo desde los años 60 hasta principios de los 90. El debate de la “nueva historia cultural” con la historia económica se da en torno al estatus de “cientificidad” del que puede gozar una disciplina. Para la historia económica, sí se carece de un método científico (cliometría) de categorías y modelos de causalidad se cae en un subjetivismo epistemológico (Haber, 1997: 2) por lo que difícilmente podría considerarse como ciencia. Como se puede ver la discusión se centra en una lógica donde lo “científico” opera en razón de una concepción positivista de la realidad social que es la de estar determinada por leyes universales. Así, la información cuantitativa y el uso de la estadística conducirían hacia la prueba de hipótesis que es lo que otorga el grado de verdad. Contraria a esta posición, para la historia social y la “nueva historia cultural”, lo importante no es la prueba de hipótesis, sino el proceso de interpretar y comprender una situación dada. En otras palabras, para esta posición la historia es una práctica interpretativa.

Empero la llamada “nueva historia cultural” se encuentra en arena movediza y en lucha<sup>5</sup>. Al interno de la historia, como se vio, se debate sobre los estándares de “cientificidad” que deben ser aceptados en la investigación histórica. Se polemiza sobre cuál es su objeto de estudio, cómo lo estudia y si puede ser reconocida como una subdisciplina de la historia. (Deans-Smith y M. Joseph, 1999). En el plano epistemológico se le cuestionan problemas sobre la objetividad de los hechos (por ejemplo, que los hechos existen independientemente del significado subjetivo que le da el observador) (Haber, 1997,1999) y sobre cómo conceptualizar la articulación entre la libertad individual y lo social, lo político y

lo cultural que constriñe, en otras palabras como analizar lo social en lo individual o viceversa, sin caer en un determinismo social o en un reduccionismo cultural. En lo teórico y metodológico se habla de un eclecticismo o el peligro de reificación de la cultura o de su gethización (Van Young, 1999). Como se puede observar la llamada “nueva historia cultural” presenta retos y problemas por resolver, pero también se encuentra en el proceso de su constitución como campo disciplinario legítimo desde el cual se puede hacer investigación “científica”. Como perspectiva epistemológica, teórica y metodológica no cabe duda que pese a los desacuerdos dados con otras disciplinas la nueva historia cultural presenta una alternativa de conocimiento ante la tradicional y rígida posición positivista.

Otras perspectivas que se discuten a partir de la segunda mitad de los 80 en el plano internacional y que no encuentran su referente en los estudios empresariales en América Latina son la sociología económica (Granovetter) y la teoría evolutiva (Nelson y Winter, 1982). Con relación al concepto de empresario encontrado en las corrientes expuestas prevalecen tres concepciones teóricas: la de Shumpeter, la de Sombart y la del actor racional de la teoría neoclásica. La primera alude al empresario emprendedor, innovador que le interesa además de la ganancia el prestigio y el poder; la segunda alude al espíritu (ethos) empresarial y a las características psíquicas que son necesarias para el logro empresarial; la tercera postura que enfatiza la búsqueda de la recompensa por parte de los empresarios y esta es monetaria, es decir la búsqueda de la máxima ganancia. El papel dado al empresario en cuanto a la constitución de su propia realidad también difiere de acuerdo con la posición teórica-metodológica, por ejemplo, para la corriente francesa societal y la nueva historia social y cultural el empresario es visto como actor social; en el nuevo institucionalismo desaparece el empresario como sujeto y es envuelto en estructuras e instituciones, aunque para otros estudiosos dentro de esta misma posición el empresario es visto como un individuo con capacidad de voluntad transformadora mas allá de las presiones estructurales; para las teorías de elección racional las metas están dadas y el empresario es un actor racional más que busca optimizar la relación entre medios y fines.

En Latinoamérica existe una dispersión de enfoques en los estudios empresariales, sin embargo se pueden identificar temáticas, métodos y algunas tendencias en cuanto a su perspectiva teórica y metodológica, todo esto perneado por un lado, por la situación política, económica y social que vive o vivió cada país, así como por la influencia de

académicos extranjeros que realizaron su trabajo de investigación en esos países y que marcaron tendencia, o bien por investigadores locales formados en países como Estados Unidos, Inglaterra y Francia. Aunque también habría que considerar la investigación realizada por extranjeros y que no trascendió en generar investigación autóctona, como en el caso de Perú y Bolivia donde la investigación de empresarios ha sido realizada por académicos extranjeros en su mayoría. También la investigación realizada por investigadores locales y que no trasciende de las fronteras del país, contrario a lo que sucede en México y en menor medida en Colombia donde existe una gran producción llevada a cabo por investigadores locales y con cierta presencia hacia al exterior.

El análisis que a continuación se desarrolla parte de los estudios efectuados desde la década de 1980<sup>6</sup> hasta la actualidad y que dan cuenta de un nuevo momento histórico, político, económico y social de la realidad en América Latina y del empresariado. Se hará énfasis en los casos de Argentina, Brasil, México, Chile y Colombia por ser los países con mayor producción y al mismo tiempo por contar con una literatura más accesible, además de presentar claras líneas de desarrollo en la temática de empresarios, aunque haremos referencia a otros países de América Latina de manera tangencial. El trabajo no pretende ser exhaustivo sino destacar las tendencias que prevalecen en cuanto enfoque, método y teoría en los estudios empresariales de los países mencionados.

#### **Los estudios empresariales en América Latina en la actualidad**

Como ya se mencionó el estudio del empresario en América Latina es de nueva data, sus enfoques teórico-metodológicos y resultados empíricos presentan desniveles en cuanto a la complejidad, conocimiento y reflexión, en la mayoría de los casos escasea la teoría y en otros casos el rigor con que se definen los conceptos así como la metodología (incluye a la técnica) dejan mucho que desear. La diversidad de temas es muy variada y conllevan dos problemas: 1). En muchos de estos trabajos resulta difícil identificar el tema central de la investigación, dada la multiplicidad de información que se presenta sin una clara dirección o supuestos de lo que se quiere describir o comprobar y, 2). En no pocos casos, no es posible delinear corrientes claramente identificadas por tema o postulados teóricos presentándose una dispersión y una clara falta de eje conductor. Sin embargo, se pueden identificar ciertas corrientes, incluso existen investigaciones que presentan una rigurosidad teórica-metodológica y posturas tanto sugestivas como provocativas.

De manera general y a riesgo de simplificar encontramos delineadas las siguientes corrientes en América Latina acerca del estudio de los empresarios. 1) Estado-empresarios, 2) historia empresarial en varias formas: Historia regional y empresarial, la historia de familias y elites, 3) los estudios de procesos de trabajo, biografías de empresarios y género.

#### **Estudios sobre el Estado y los empresarios, objeto, teoría y métodos**

Estos estudios aparecen en América Latina en los años setenta y se consolidan a finales de los ochenta. Estas investigaciones parten de analizar la relación Estado- empresarios, las organizaciones que representan a los patronos, así como las coyunturas políticas de tipo electoral en las que intervinieron los empresarios. Estos problemas los analizan como relaciones de poder. En México se ha desarrollado fuertemente ésta corriente y se puede decir que influenció al resto de América Latina en cuanto a su enfoque y método. Esta perspectiva analiza a los empresarios como sujetos políticos. La forma de explicar la acción organizada de los empresarios es a través del concepto tradicional de corporativismo. Las organizaciones empresariales son estudiadas como sistemas corporativos de representación que supuestamente darían identidad político-institucional (Luna y Valdés, 1990). Los grandes marcos generales políticos y económicos son el telón de fondo que explican la acción empresarial, como vienen a ser las coyunturas políticas, los cambios de poder Estatal, la caída de las dictaduras, las inversiones extranjeras, los procesos de elección, el establecimiento de nuevos planes de desarrollo económico y nuevas políticas publicas-administrativas que afecten o beneficien a los empresarios. Por otro lado, las declaraciones de los empresarios vía las organizaciones empresariales se vuelven otro de los elementos que permiten hacer la cronología de los acontecimientos. El resultado son caracterizaciones del empresariado y la tipificación de su acción como resultado de la forma en que el Estado organiza y norma la relación con aquellos, en torno de sus proyectos políticos y que pueden llevar a la confrontación, negociación o aceptación (Luna, 1987; Millán, 1988; Tirado, 1994; Luna y Valdés, 1990; R. Giacalone, 1999; Bodomer, 1992; Acuña, 1992, Lanzaro, 1992; Scharzer, Jorge. Y R. Sidicario, 1988; Schvarzer, J, 1995; Schneider, B.R, 1995; Diniz,1995)

Para esta perspectiva, los sucesos políticos y económicos marcan el cambio de la acción empresarial dando como resultado el resurgimiento del empresario como sujeto político, este proceso puede verse en México con la crisis de 1982 (Luna, Valdés, Puga, Garrido,

Tirado, Millán), en Brasil con la llegada del neoliberalismo (Velasco, C. Sebastio, 1988, 1995; Minella, A, 1995; Diniz, E y R. Boschi, 1988; Diniz, 1995), en Chile con la caída de la dictadura (G. Campero, 1988; P. Silva, 1995, L. Ortega, 1996), al igual que en Argentina (Gentili, P, 1994; Bunel, J y Prevót Schapira, 1995) Perú (Durand, F, 1988; Castillo, M, 1988; Távara, 2000). Es decir, estos estudios limitan la acción empresarial a una especie de acción defensiva u ofensiva, o a una supeditación o intento de autonomía con respecto de las políticas que dicta el gobierno. A finales de los noventa en México introducen la teoría del análisis institucional y el estudio de las conductas estratégicas en análisis históricos (Luna 1997; Valdés, 1997). Sin embargo el resultado es pobre, finalmente se presenta una secuencia cronológica 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 solo del orden económico y político manifestados en instituciones sino que son actores con capacidades de recreación.

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 el dato principal en el análisis, obtenidas de declaraciones en los periódicos y documentos oficiales. Dos limitantes nos parece importante resaltar en esta corriente y que tiene que ver, por un lado, con la concepción de sujeto que se maneja de manera implícita y, por otro lado, con la metodología utilizada. Con respecto del sujeto, existe una reducción del empresario a sujeto político en relación con el Estado, donde el actuar de los hombres de negocios está en función de la coyuntura política, con esto pierden 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, simplifican al tratar de explicar sus acciones a través de los que tienen voz, es decir los dirigentes de las organizaciones. 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 que 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., esto tiene que ver con la representatividad de las cámaras, la legitimidad de los líderes y la democracia en las organizaciones, además de sus

relaciones con el Estado. Si no se toman en cuenta estos elementos como parte constitutiva de lo que da contenido a las cámaras como sujeto político, se parcializa al sujeto.

Las limitaciones metodológicas de estos trabajos también se muestran en la técnica, 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 mediaciones donde entran 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 del investigador. Por otro lado, el no tomar en cuenta la particularidad contextual 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 (1998) “el dato periodístico no es un simple dato para verificar, sino un resultado a investigar en cuanto a su condición de producción”. Además, lo declarado no necesariamente conlleva a la acción misma, es reducir la realidad solo a práctica discursiva, donde el discurso substituye a la acción.

#### **Corriente Histórica, objeto, teoría y método**

Esta corriente en sus diversas acepciones viene a ser la que más trabajos aglutina sobre estudios de empresarios. Se puede decir que la historia tomó como objeto de estudio y de manera muy incipiente y descriptiva el tema de la evolución del empresario en los años 70, la otra línea que se desarrolló en ese periodo fue el estudio de las haciendas coloniales y la producción de las plantaciones latinoamericanas en Brasil, México, Perú, Colombia, Argentina, Chile (Dávila, 1996: xij). Los estudios realizados sobre élites en el periodo de la Colonia básicamente fueron realizados por extranjeros y no fueron retomados por investigadores locales hasta los años setenta y ochenta. Para este último decenio en Argentina, Brasil y México se desarrollan investigación sobre la biografía de “hombres ilustres” y/o con relación al éxito de sus empresas o a través del estudio de la familia y sus actividades profesionales. Los estudios regionales en este mismo periodo cobran auge sobretodo en países como Colombia y México (Dávila, 1996, 2003; Cerutti, 1996).

Este interés por el estudio histórico de los hombres de negocios se hace desde la historia y la economía, no sucede de igual manera con la sociología, que por cuestiones ideológicas sataniza al empresario y lo repudia como objeto de estudio, sin embargo, resulta interesante

ver que uno de los debates clásicos y que se encuentran candentes actualmente dentro de la historiografía se relaciona con la pertinencia del uso de la teoría de las ciencias sociales (básicamente de la sociología y la economía) en sus análisis. La corriente histórica la encontramos en América Latina en 4 perspectivas: la historia empresarial regional, la historiografía de familias y élites empresariales, en el resurgimiento de la historia social y cultural, y, finalmente en los estudios de proceso de trabajo, de género y biografías empresariales. Al igual que la anterior corriente esta encuentra sus especificidades según el país. De nuevo Argentina, Brasil, Colombia y México son los que más han desarrollado esta temática creando asociaciones, impulsando cátedras, postgrados, revistas y seminarios interinstitucionales (Dávila, 2003, Marichal 1997, Cerutti, 1996).

### **Historia empresarial regional**

En esta historia empresarial regional, la región y sus particularidades permiten entender el contexto global del desarrollo industrial, el periodo preferido para realizar investigaciones son el siglo XIX y principios del XX (Dávila, 2003). El debate lo centran en: las actividades que los empresarios dirigieron, en la capacidad empresarial, el origen social, la nacionalidad, la generación de capital y los orígenes de la industrialización, por ejemplo en Chile se discute sobre la falta de un espíritu empresarial (A.Pinto, 1973), mientras que en Colombia se resalta el carácter emprendedor de los empresarios de la región de Antioquia (Twinam, 1985; Patiño, 2003) en Brasil se polemiza sobre el origen extranjero de los empresarios ligado a la capacidad empresarial (Dean, 1969; Topik, 1990), en México se debate sobre la formación de capitales regionales, la constitución de élites y el carácter no parasitario de los empresarios. En este sentido, los análisis se centran por lo general en los procesos históricos en correlación con el desempeño de ciertos empresarios exitosos, se analizan a las familias y se hacen cronología de las incursiones en la vida económica de los hombres poderosos. Estos trabajos tienden a una descontextualización de los procesos, el contexto del país desaparece. La familia, el parentesco y lo regional definen el éxito de los empresarios. Los nombres y apellidos están presentes en los trabajos, 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 son tomados en cuenta en sus análisis. La familia no es vista al interno, sino como recurso que permite consolidar y generar lazos económicos o políticos. Sus

fuentes de información son los archivos históricos, el diario de vida personal, documentos oficiales, etc. Como en todo hay excepciones, tenemos los excelentes trabajos sobre el norte de México realizados por Cerutti (1997, 2000) donde el debate lo centra en tratar de explicar porque una región de un país periférico, la de Monterrey, logra un desarrollo industrial parecido al de las grandes potencias industriales. La familia, la cercanía con Norteamérica, la creación de un mercado interno y externo, las coyunturas políticas y el espíritu empresarial, son las principales variables que para Cerutti definen el éxito de estos grupos empresariales.

#### **Corriente de élites y familia empresariales**

Esta perspectiva se constituyó como disciplina en América Latina entre los años 70 y encuentra su inspiración en la historiografía francesa (en el movimiento de los Annales) y en la historiografía inglesa con Thompson (C. Buschges, 1999; Pérez-Rayón, 1995; A. Meisel, 1999). En los inicios de la corriente a nivel internacional (entre la década de 1950 y 1960) estos estudios en su mayoría fueron realizados por extranjeros y no es hasta los setenta que sociólogos e historiadores latinoamericanos se suman a este tipo de investigaciones. La corriente privilegia un periodo de análisis de acuerdo al país, (por ejemplo, para México y Perú es el periodo de la Conquista y el porfiriato). Los trabajos revisados y publicados a partir de los años de 1980 presentan desniveles en cuanto al enfoque teórico y la metodología utilizada. Se estudia la jerarquía social tomando como variable principal las actividades económicas y las profesiones ejercidas por grupos e individuos (Buschges, 1999:11). El método que domina a una parte de estos estudios, sobretodo los realizados por extranjeros es la prosopografía o biografía colectiva a través del análisis de las fuentes notariales y testamentales (C. Buschges, 1999). Actualmente esta perspectiva incorpora el estudio de las identidades sociales a través del análisis de los símbolos e imágenes, además de los elementos estructurales en que se fundan estas identidades (lo económica, la política, la cultural) El volumen editado por Schorter y Buschges (1999) contiene excelentes trabajos bajo este enfoque, resaltan el de M.R. Stabili (1999) sobre la formación de la élite vasco-castellana en Santiago de Chile. La autora reconstruye la mentalidad de los vascos en Chile, donde los valores del honor y el prestigio están relacionados con una ética al trabajo que se refleja en la vida cotidiana manifestado en su anhelo de sobriedad, de honradez, de lealtad y de caballerosidad de esta élite chilena

en el siglo XVII y el de Scolow (1999) sobre Argentina,. Cabe resaltar también el trabajo de Saragoza (1988) este autor reconstruye la conformación de la élite empresarial de Monterrey en México, desmenuza desde la perspectiva societal la forma como los empresarios lograron convertirse en élite hegemónica. Lo interesante de éste trabajo es como logra articular los diferentes ámbitos en los que interactúa el empresario. Dentro del texto se destaca la importancia que le da a la cultura como elemento para explicar la constitución de la élite. Más recientemente En Colombia el trabajo de Valencia Llano entre otros (2003) sobre la élite empresarial en el Cauca, este trabajo hace referencia a la tradición empresarial heredada de la colonia y las estrategias emprendidas por los empresarios para disminuir los riesgos a través del aprendizaje de las prácticas empresariales modernas y la relación con la política y la masonería. Lo interesante del estudio es que trata de establecer un vínculo entre empresario-cultura y empresa. La Historiografía de familias empresariales es otro enfoque de análisis que se centra en los empresarios exitosos, analizan a las familias y hacen la cronología de las incursiones en la vida económica de los hombres poderosos. 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. Existen dos enfoques teóricos para los estudios de familias: 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 (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. Sin embargo la mayoría de los estudios no hacen referencia a estas teorías, sus descripciones se reducen a la sistematización de hechos. Los estudios se centran en las redes familiares y el parentesco para explicar la forma como se consolidan las fortunas y las relaciones políticas que establecen para asegurar el éxito de sus negocios. Se puede decir que en México es donde más investigadores autóctonos y extranjeros han desarrollado la corriente de familia (en México existe una larga tradición que viene desde la historia social y económica en el estudio de familias en los años 70) ligada a los estudios de las élites. En el resto de los

países Latinoamericanos estos estudios han sido realizados más por extranjeros que por investigadores locales.

El papel asignado a los empresarios dentro de estas corrientes (histórica regional, de familia y élites) es activo y sobredimensionado, los dotan de capacidades sobrenaturales donde la voluntad supera cualquier límite estructural. Sin embargo, también se puede hablar de un determinismo dado por las condiciones históricas, económicas, regionales y familiares, por ejemplo, el pertenecer o emparentar con una familia equis determina el éxito empresarial o el haber nacido en determinada región.

En la mayoría de las investigaciones analizadas no se encontró un marco teórico de referencia o cuando existe sólo aparece como telón de fondo. La metodología consiste en hacer descripciones pormenorizadas y en 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, diarios personales, documentos personales, documentos oficiales y los periódicos de la época. La cronología, los relatos, las descripciones, la secuencia de hechos, cualquiera de estos términos nos 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 que prácticas efectuaba. 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 fundamentalmente a través de la familia. Su importancia es innegable, no se trata de negarla como categoría analítica, sino de evidenciar la falta de articulación de esta categoría o el peso determinante que se le da frente los otros factores como la política económica que regía al país, las propias condiciones económicas, los capitales extranjeros y los intereses que emanaban de esta relación, así como la situación social del país, la cultura y la subjetividad, etc. En otras palabras, es concebir a

los hombres de negocios exitosos como dotados de una “voluntad sobrenatural,” sólo que ahora sería la familia y sus relaciones las que estarían dotadas de una fuerza que definiría el éxito o fracaso del mundo de los negocios.

#### **Estudios empresariales actuales de procesos de trabajo, de género y biográficos**

Estos trabajos no conforman propiamente una corriente, pero sí están abriendo nuevos temas de debate como son los estudios que analizan al empresario al interno de los procesos productivos a través de las estrategias que implementan los empresarios para ser exitosos Urrea en Colombia (2002); Ruiz en Brasil (1997) en Brasil; Hernández en México (2003). Los estudios de género (mujeres empresarias) es otra de las vetas de estudio que empieza a interesar a los investigadores por ejemplo en Colombia esta el de Arango (1993) en Brasil y México Zabloudosky (1995). Los empresarios por su parte también están interesados en auto-estudiarse tradición que se encuentra mas arraigada en países como Chile, Argentina, Brasil, Colombia y en menor medida en México. Las biografías de empresarios vivos, a diferencia de los estudios históricos, es otra línea que esta cobrando actualidad, ya sea a través de estudios realizados por investigadores o por encargo de los empresarios. En ambos casos son trabajos que sirven para exaltar la personalidad empresarial y el papel benefactor de estos hombres de negocios. Por lo general carecen del rigor que requiere una investigación académica.

#### **Balance final y el paradigma configuracionista: una propuesta teórica-metodológica**

En síntesis los estudios empresariales en América Latina los podemos 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 *teórica*. Dentro de esta última y puesto que nuestro interés se centra en los sujetos empresariales (existen los estudios de capital y de empresa los cuales no estamos discutiendo en este trabajo) de manera sintética podemos ubicar principalmente las siguientes vertientes: aquella en que la acción de los empresarios depende de estructuras (estructuralismo) y como resultado de estas los individuos se adaptan a estas estructuras; en otra son concebidos como actor racional donde el empresario actúa en razón de la utilidad, optimizando la relación entre medios y fines; otros estudiosos analizan al empresario por el rol o status (institucionalizado) que cumple en la sociedad, el comportamiento esta normado y los individuos poco pueden intervenir en la

transformación de su propia realidad; existen también los estudios que parten en sus análisis de las concepciones voluntaristas, donde la “voluntad extraordinaria” de los individuos supera cualquier límite estructural.

Las perspectivas que siguen la lógica positivista, donde el proceso de investigación conduce hacia la prueba de la hipótesis por lo general la encontramos en los estudios realizados por extranjeros sobre algún país de América Latina. La información que generan comúnmente corresponde a datos duros, que se suponen 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 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 de constitución de los sujetos empresariales, de los sujetos en movimiento y sobre todo para la incorporación de la subjetividad traducida en acciones. En otras palabras, 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. En general siguen siendo pocos y tímidos los intentos de abordar al empresario desde otra perspectiva, desde la de su constitución sujeto.

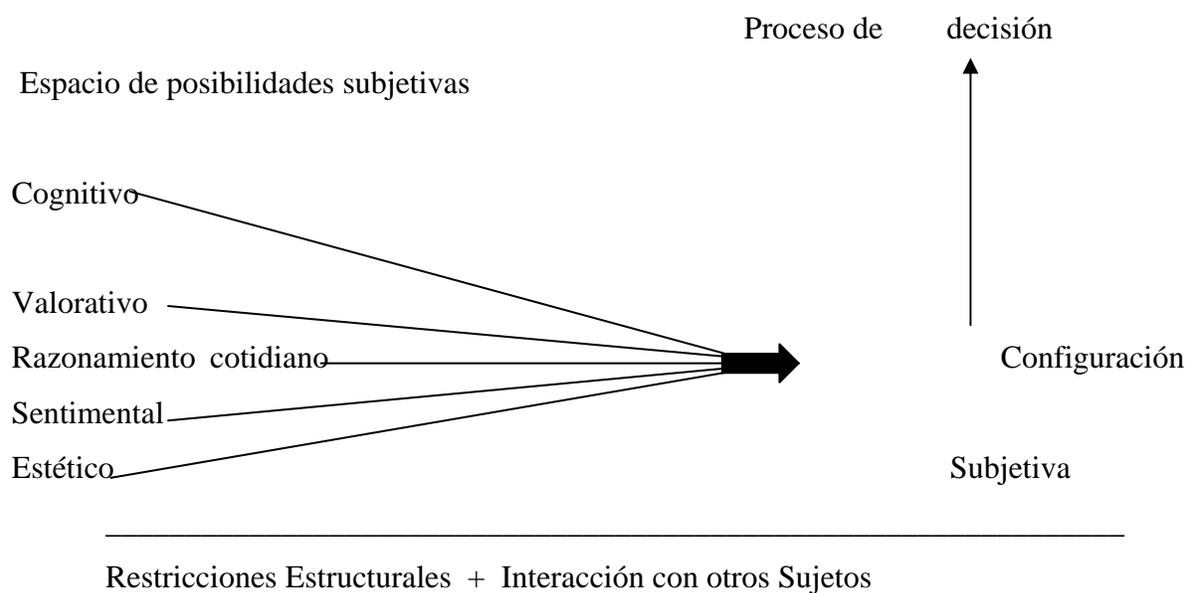
Dentro de las corrientes consolidadas tenemos dos grandes perspectivas, los que hacen historiografía (secuencia de cronologías) y los que estudian la relación Estado-empresarios. Ambas ponen en el centro del análisis al empresario ya sea en la relación con la familia, en la conformación en elites empresariales o a través de las organizaciones 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 estos estudios empresariales predominan los historiadores, economistas y politólogos. Esto hace que se privilegien ciertos periodos y temáticas para su estudio, 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 o periódicos. 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 el periodo que dura un gobierno en el poder) 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 periodos 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). Por otro lado, tenemos que están en proceso de consolidación los estudios que se adhieren a la teoría económica, al nuevo institucionalismo y los nuevos estudios que lo analizan el proceso de dirección de la empresa. En los primeros el centro de análisis no son los empresarios sino las empresas y las instituciones y su historia. Se combina la teoría económica, la historia y teorías de alcance intermedio como las del cambio institucional. 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 tampoco olviden a la historia como uno de los elementos que nos 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 de las relaciones entre las estructuras, su subjetividad y sus prácticas. En todo caso los estudios analizados 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 América Latina existe una heterogeneidad de empresas como de empresarios y que responden a presiones globales, nacionales, locales, 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, y del estético. Concebir al empresario como sujeto social es analizarlo en el proceso por el cual toma decisiones enmarcado por las presiones estructurales, como el empresario le da sentido a sus acciones y como la interacción con otros sujetos se traduce en resultados deseados o no deseados. El conocimiento y la acción se construye en un espacio de posibilidades que se articulan en procesos de diferentes temporalidades y subjetividades, es en la dialéctica conocer-sentir-accionar (De la Garza, s/f) donde se construye el conocimiento y configura la acción, en este caso la de los empresarios. Para visualizar así la realidad, implica entenderla y analizarla como construcción de configuraciones. El concepto de configuración permite entender la acción (toma de decisiones) con base en un conjunto de variables estructurales y relacionales que se configuran con respecto de diferentes campos subjetivos (campos subjetivos: conocimiento, valores, razonamiento cotidiano, sentimientos y estética), y que es posible empíricamente identificar. Es así, que llamamos *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 solo 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, consideramos que las decisiones de los empresarios, están presionadas por estructuras y mediadas por su subjetividad. Entendemos 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 esta está mediada por el sentido que se da a la situación y a la propia acción, además de que una decisión no conlleva un solo 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 identificamos cultura con subjetividad. Definimos 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 estos códigos, recreando significados y legitimando valores colectivos, dando así sentido al mundo de la empresa, la economía, la familia, la sociedad. Se trata de la comprensión del significado subjetivo de la conducta humana. Aunque se da importancia en el ámbito de la cultura, uno 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 antes dijimos, 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 proponemos el paradigma interpretativo como la posibilidad metodológica que permite construir el sentido subjetivo, esa experiencia interna vinculada con las interacciones, es la idea de interpretar la realidad empírica a la luz de las prácticas sociales, asumiendo que estas incorporan la subjetividad de los sujetos al dar sentido a sus acciones.

La propuesta de este trabajo consiste en recuperar 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, nos lleva a la acción propiamente

humana, en donde los valores, normas, sentimientos, cogniciones, estética, razonamientos cotidianos están por encima de la búsqueda de 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 propuesta es el tratar de reconstruir el sentido mismo de la producción de sentido a partir de los campos subjetivos en interacción social y práctica. Consideramos que 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 estas pueden ser reinterpretadas como construcciones simbólicas, a los que los sujetos recurren para reflexionar, interpretar y decidir acerca de su propia situación y su acción. Esta propuesta 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.

Consideramos 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.

Para nosotros 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.

\* Marcela Hernández Romo, profesora investigadora de tiempo completo del programa de Maestría y Doctorado en Estudios Laborales de la Universidad Autónoma Metropolitana Iztapalapa, doctora en Estudios Sociales por la UAM-I, posdoctorado en la Universidad de Berkeley, California Dentro de sus últimas publicaciones se encuentran: *Subjetividad y Cultura en la Toma de Decisiones Empresariales*, Ed. PYV-UAA, *La Cultura Empresarial en México*, Ed. Pórrua-UAA

## Notas

1. Para un mayor conocimiento sobre este debate ver el balance que hace A. Roberts (2003) sobre la teoría en la historia empresarial a F.Comín (2002) sobre teorías de la empresa y teorías empresariales y Marichal (2001) sobre las diferencias entre Historia empresarial e historia de empresas.
2. En la escuela de Harvard en Estados Unidos (Arthur Cole, Cochran son dos de sus principales inspiradores) en ese momento se discutía fuertemente sobre el campo de estudio y la perspectiva teórica - metodológica que debería de prevalecer en el Center for Entrepreneurial Studies. Shumpeter proponía el concepto de entrepreneur, Landes discutía sobre la influencia la cultura en la acción empresarial, Chandler y su paradigma y el inicio del debate con la nueva historia económica.
3. Esta corriente inicia en Estados Unidos en los años 50 en Estados Unidos y en países como Francia e Inglaterra
4. Vang Young (2003) demuestra en Estados Unidos una caída del interés de los investigadores por los estudios de historia económica al analizar como del total de 477 artículos editados por revistas americanas de 1971 al 2001 solo 154 eran de historia económica y del periodo 96-2001 solo el 14 % se escribió en este periodo, siendo el auge entre la década 70-80. Por otro lado, en países europeos como Alemania, Italia, Francia también pierde terreno la historia económica y resurge el interés por la perspectiva cultural, la subjetividad y la socioeconomía. Por ejemplo, en Italia esta el auge de la microhistoria y las redes sociales, en Alemania, la subjetividad y la vida cotidiana, en Francia la cultura definida como valores y normas..
5. Dávila Guevara tiene una serie de balances sobre América Latina (1996, 2003, 2004) en gran parte fueron retomados para este trabajo. En particular acaba de editar un balance sobre los estudios de Historia de empresas en Colombia de lo más completo que se ha registrado hasta ahora.
6. Actualmente se esta dando un debate muy fuerte entre los historiadores estadounidenses sobre la nueva historia cultural, ver los números especiales sobre el debate en la Revista HADR , Número 79:2, May 1999.

---

## Bibliografía

Acuña, Carlos 1992 *Organizaciones empresariales y políticas públicas en Argentina* (Montevideo: CIESU-FESUR).

Arango, Gabriela 1993 “Mujeres, obreras, familia y políticas empresariales: La historia de Fabricado” en *Serie historia empresarial* (Colombia: Universidad de los Andes).

---

Arrom S. (2001) *Containing the poor: The Mexico city poor house, 1774-1871* (Durham, N.C.: Duke University Press)

Aspilcueta, Marco 2000 “Relaciones interempresariales y oportunidades de subcontratación en el Perú”, Sulmont, Denis y Enrique Vásquez (eds), en *Modernización empresarial en el Perú* (Lima, Perú: Universidad del Pacífico, Red para el desarrollo de las Ciencias Sociales en el Perú) pp.287-328.

Balmori, Voss y Waterman 1990 *Las alianzas de familia y la formación del país en América Latina* (México: Fondo de Cultura Económica).

Bernd Schroter Y Christian Buschges (eds)1999 *Beneméritos, aristócratas y empresarios. Identidades y estructuras sociales de las capas altas urbanas en América Hispánica*, (Madrid, España: Vervuert, Iberoamericana)

Berlin, Margalit 1995 “Cultura corporativa en una empresa multinacional en Venezuela” en *Revista Mexicana de Sociología* (México) Vol. 57, Núm. 4, octubre-diciembre pp. 241-254

Bértola, Luis 1999 “La historia económica en Uruguay: desarrollo y perspectivas” en *Revista de Historia Económica* (Madrid) Año XVII, Número especial, pp. 77-98.

Bodomer, K. 1992 *Una introducción: viejos conceptos, nuevos desafíos y el rol del empresario en el Cono Sur en Organizaciones empresariales y políticas públicas* (Montevideo: CIESU-FESUR).

Brito, Francisco y Luis Wever 2003 “Empreendedores Brasileiros” en *Vivendo e Aprendendo com Grandes Nomes*, (Brasil: Neg-Ócio Editora).

Bunel, Jean y Marie France Prevót Schapira 1995 “Los empresarios frente a las nuevas políticas económicas: el caso de la provincia de Mendoza (Argentina)” en *Revista Mexicana de Sociología* (México) Vol. 57, Núm. 4, octubre-diciembre, pp. 227-240.

Burke Peter 1990 *La Revolución Historiográfica Francesa* (España: Editorial Gedisa).

Burke, Peter 1991 “Obertura: la nueva historia, su pasado y su futuro” en Peter Burke (coord.) *Formas de hacer Historia* (España: Editorial Alianza Universidad).

Büschges, Christian 1999 “Introducción” en Bernd Schröter, y Christian Büschges (eds) *Beneméritos, aristócratas y empresarios. Identidades y estructuras sociales de las capas altas urbanas en América Hispánica* (España: Vervuert Iberoamericana) pp. 9-14.

Campero, Guillermo 1988 “Los empresarios ante la alternativa democrática: el caso de Chile” en Celso Garrido (coord.) *Empresarios y Estado en América Latina* (México: CLACSO, UAM, Fundación Friedrich Ebert) pp. 245-266.

---

Campero Guillermo y Cortazar René 1988 “Actores sociales y la transición a la democracia en Chile” en *Estudios Cieplan* (Santiago de Chile) No. 25

Capriles, Ruth y Marisol de Gonzalo 1996 “Historia de los Negocios en Venezuela: problemas y experiencias” en Carlos Dávila de Guevara (comp) *Empresa e historia en América Latina. Un balance Historiográfico* (Colombia: T M Editores, COLCIENCIAS) pp. 195-225.

Castillo, Manuel 1988 “¿La formación de una clase? Empresarios, política y Estado en el Perú de 1987” en Celso Garrido (coord.) *Empresarios y Estado en América Latina*, (México: CLACSO, UAM, Fundación Friedrich Ebert) pp. 185-205. Ediciones Uniandes, CEPAL).

Chandler, A 1998 *Business history as institutional history en The Essential Alfred Chandler* (Boston: Harvard School Press).

Chartier Roger 1999 El mundo como representación. Historia cultural; entre la práctica y representación (Barcelona, España; Gedisa).

Cerutti, Mario 1996 “Estudios regionales e historia empresarial en México (1840-1920) una revisión de los producido desde 1975” en Carlos Dávila de Guevara (comp.) *Empresa e historia en América Latina. Un balance Historiográfico* (Colombia: T M Editores, COLCIENCIAS) pp. 137-170.

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

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

Comín, F y Aceña M. P 2002 Las teorías de la empresa y la historia empresarial en España en Carlos Dávila L. de Guevara (comp.) *Empresas y empresarios en la historia de Colombia siglos XIX-XX*, (Colombia: Grupo Editorial Norma) Tomo I, Bogotá.

Contreras, Rodrigo 2002 “La actualidad de viejas temáticas: familias, riqueza y poder en América Latina. Algunas consideraciones para el caso de Chile” en *Revista Mexicana de Sociología* (México) Vol. LXIV, Núm. 4, octubre-diciembre.

Dávila, Carlos 1996 “Introducción” en Carlos Dávila de Guevara (comp) *Empresa e historia en América Latina. Un balance Historiográfico* (Colombia: T M Editores, COLCIENCIAS) pp. xi-xxvi.

Dávila, Carlos 1991 *Historia empresarial de Colombia: Estudios, problemas y perspectivas* (Colombia: Universidad de los Andes) 104 p.

Dávila, Carlos 2002 “Introducción” en Carlos Dávila L. de Guevara (comp.) *Empresas y empresarios en la historia de Colombia siglos XIX-XX*, Tomo I, Bogotá, (Colombia: Grupo Editorial Norma, Ediciones Uniandes, CEPAL) pp. XIII-LXXVIII.

---

Dávila, Carlos 2003 “La historia empresarial en América Latina” en Carmen Erro (coord.) *Historia Empresarial. Pasado, presente y retos de futuro*, Barcelona, (España: Editorial Ariel) pp. 349-382.

Della Giusta, Marina 2001 “Redes Sociales y la Creación del Capital Social”, *Revista Trabajo* (México) Año 2, No. 4, Enero-Julio.

De Sierra, Geronimo 1988 “Estado y empresarios en el Uruguay postdictadura” en Celso Garrido (coord.) *Empresarios y Estado en América Latina* (México: CLACSO, UAM, Fundación Friedrich Ebert) pp. 171-184.

Deans-Smith y Joseph, Gilbert, M 1999 Introduction “The Arena of Dispute” en *Hispanic American Historical Review* (USA: Duke) 79:2, mayo.

De la Garza, Enrique 1998 Modelos de Industrialización en México (México: UAM-I).

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

Dean, W 1969 *The industrialization of Sao Paulo 1880-1945* (Londres).

Diniz, Eli y Renato R. Boschi 1988 “Empresarios y Constituyente: continuidad y rupturas en el modelo de desarrollo capitalista en el Brasil” en Celso Garrido (coord.) *Empresarios y Estado en América Latina* (México: CLACSO, UAM, Fundación Friedrich Ebert) pp. 307-324.

Diniz, Eli 1995 “Reformas económicas y democracia en el Brasil de los años noventa: las cámaras sectoriales como foro de negociación” en *Revista Mexicana de Sociología* (México) Vol. 57, Núm. 4, octubre-diciembre pp.61-94.

Durand, Francisco 1988 “Empresarios y política en el Perú: de la concertación a la estatización de la banca” en Celso Garrido (coord.) *Empresarios y Estado en América Latina* (México: CLACSO, UAM, Fundación Friedrich Ebert) pp. 267-283.

Ferreira, Ana Inés 2001 “La tierra en Argentina, de la colonia a la organización nacional. Producción historiográfica y fuentes para su estudio” en *América Latina en la Historia económica. Boletín de Fuentes* (México) Núm. 16, julio-diciembre, pp. 45-62.

Flores, Oscar 2001 *Empresas, empresarios y estrategias de negocios en el norte de México. Cinco estudios históricos, 1890-2000* (Monterrey: Universidad de Monterrey).

García, Heras Raúl 1996 “La historiografía de empresas en la Argentina: estado del conocimiento” en Carlos Dávila de Guevara (comp) *Empresa e historia en América Latina. Un balance Historiográfico* (Colombia: T M Editores, COLCIENCIAS) pp. 1-33.

---

Gentili, Pablo 1994 *Poder Económico, ideología y educación. Un estudio sobre los empresarios las empresas y la discriminación educativa en la Argentina de los años 90*, Buenos Aires (Argentina: Miño y Dávila editores) 323 p.

Giacalone, Ritta 1999 *Los empresarios frente al Grupo de los Tres: integración, intereses e ideas*, Caracas, (Venezuela: Editorial Nueva Sociedad) 180 p.

Gutiérrez, Ramos Jairo 2002 “Tres empresarios coloniales de la Sabana de Bogotá (1538-1790) en Carlos Dávila L. de Guevara (comp.) *Empresas y empresarios en la historia de Colombia siglos XIX-XX*, Tomo I, Bogotá, (Colombia: Grupo Editorial Norma, Ediciones Uniandes, CEPAL) pp. 285-316.

Haber, Stephen 1999 “Anything Goes: Mexico’s ‘New’ Cultural History” in *Hispanic American Historical Review* (Durham: NC) 79:2, pp 309-330.

Hernández R. Marcela 2003 *Subjetividad y cultura en la toma de decisiones empresariales*.(México, UAA-PyV)

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.

Imai, Keiko 1997 *Los inmigrantes japoneses en Argentina: Historias personales de empresarios pioneros* (Tokio: Universidad Sofía, Instituto Iberoamericano) 32 p.

Landes, David S 1950 “Entrepreneurial research in France” en *Explorations in Entrepreneurial History* (Harvard) pp. 24-34.

Lanzaro, J. Luis 1992 *Las cámaras empresariales en el sistema político uruguayo: acciones informales e inscripciones corporativas en Organizaciones empresariales y políticas públicas* (Montevideo, CIESU\_FESUR).

Lipman, Aaron 1966 *El empresario Bogotano* (Colombia: Universidad Nacional de Colombia) 190 p.

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

Luna, M., R. Millán y R. Tirado 1985 “Los Empresarios en el Inicio del Gobierno de Miguel de la Madrid” *Revista Mexicana de Sociología* (México) 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).

Luna Matilde 1997 “Modelos de coordinación entre el gobierno, el sector privado y los académicos” en Casas, R y M. Luna (coord.) *Gobierno, Academia y Empresas en México* (México: UNAM-PYV).

---

Marichal, C. y M. Cerruti 1997 *Historia de las Grandes Empresas en México (1850-1930)* (México: Fondo de Cultura Económica).

Martínez-Vergne 1999 *Shaping the discourse on space: Charity and its wards in Nineteenth-Century San Juan , Puerto Rico.* (Austin University of Texas Press)

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

Medick, H 1984 *Missionaries in the Row Boat* *Comparative Studies in Society and History*, (USA): No 29, pp.76-98

Meisel, Adolfo 1999 “La cliometría en Colombia: una revolución interrumpida, 1971-1999” en *Revista de Historia Económica* (Madrid) Año XVII, Número especial pp. 37-52.

Micklethwait, John y Adrian Wooldridge 2003 *A Companhia. Breve história de uma idéia revolucionária*, Rio de Janeiro (Brasil: Editorial Objetiva) 274 p.

Miller, Rory 1996 “La historia de los negocios en el Perú” en Carlos Dávila de Guevara (comp) *Empresa e historia en América Latina. Un balance Historiográfico* (Colombia: T M Editores, COLCIENCIAS) pp. 171-194.

Minella, Ary César 1995 “El discurso empresarial en Brasil: Tienen la palabra los señores banqueros” en *Revista Mexicana de Sociología* (México) Vol. 57, Núm. 4, octubre-diciembre pp. 95-134.

Muñoz, Oscar 1988 “El Estado y los empresarios: experiencias comparadas y sus implicancias para Chile” *Estudios Cieplan* (Santiago de Chile) No. 25

Nelson, R.C. y Winter, S. 1982 *An evolutionary Theory of economic change* (Cambride: Harvad University Press).

North, Douglass 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).

Ortega, Luis 1996 “Historia empresarial en Chile, 1850-1945; el estado de la literatura” en Carlos Dávila de Guevara (comp) *Empresa e historia en América Latina. Un balance Historiográfico* (Colombia: T M Editores, COLCIENCIAS) pp. 59-86.

Patiño, Beatriz, Chile 2003 *Comercio y elite en el Medellín colonial. El caso de Vicente Restrepo en Peláez en Rodrigo García Estrada (comp.) Elites, empresarios y fundadores Medellín*, (Colombia: Editorial, CISH-COLCINCIAS).

---

Pérez Rayón- E, Nora 1995 Entre la tradición señorial y la modernidad: la familia Escandón Barrón y Escandón Arango ( México: UAM -A)

Pinto, A 1973 *Chile: un caso de desarrollo frustrado* (Chile: Editorial Universitaria).

Puga, C. 1994 “Las Organizaciones Empresariales en la Negociación del TLC”, en *Tirado R* (Coord.), Op. Cit.

Reyes, Gerardo 2003 *Don Julio Mario. Biografía no autorizada del hombre más poderoso de Colombia*, Bogotá (Colombia: Ediciones B Colombia) 373 p.

Roberts, Alan 2003 “La teoría en la Historia empresarial” en Carmen Erro (coord.) *Historia Empresarial. Pasado, presente y retos de futuro*, Barcelona (España: Editorial Ariel) pp.57-80.

Ruiz. M Ricardo 1997 *Reestructuración de los grupos industriales brasileños entre 1980-1993* en *Revista CEPAL* (Chile) No. 61.

Saragoza, Alex 1988 *The Monterrey Elite and the Mexican State, 1880-1940* (Austin: University of Texas Press).

Schneider, Ben Ross 1995 “La burguesía desarticulada de Brasil” en *Revista Mexicana de Sociología* (México) Vol. 57, Núm. 4, octubre-diciembre pp. 135-154.

Schvarzer, Jorge 1995 “Grandes grupos en Argentina. Formas de propiedad y lógicas de expansión” en *Revista Mexicana de Sociología* (México) Vol. 57, Núm. 4, octubre-diciembre pp. 191-210.

Schvarzer, Jorge y Ricardo Sidicaro 1988 “Empresarios y Estado en la reconstrucción de la democracia Argentina” en Celso Garrido (coord.) *Empresarios y Estado en América Latina* (México: CLACSO, UAM, Fundación Friedrich Ebert) pp. 231-243.

Sebastio c: Velazco E. Cruz 1988 Doce años después: El antietismo en el discurso del empresariado brasileño” en Celso Garrido (coord.) *Empresarios y Estado en América Latina* (México: CLACSO, UAM, Fundación Friedrich Ebert) pp.287-306.

Sicilia, David 2003 “La historia empresarial en Estados Unidos: La situación de la disciplina” en Carmen Erro (coord.) *Historia Empresarial. Pasado, presente y retos de futuro*, Barcelona (España: Editorial Ariel) pp. 205-222.

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

---

Silva, Patricio 1995 “Empresarios, neoliberales y transición democrática en Chile” en *Revista Mexicana de Sociología* (México) Vol. 57, Núm. 4, octubre-diciembre pp. 3-26.

Stabili R. María 1999 “Hidalgos americanos. La formación de la élite vasco-castellana de Santiago de Chile en el XVIII” en Bernd Schröter, y Christian Büschges (eds) *Beneméritos, aristócratas y empresarios. Identidades y estructuras sociales de las capas altas urbanas en América Hispánica*, Madrid, (España: Vervuert, Iberoamericana).

Stolovich, Luis 1995 “Los grupos económicos de Argentina, Brasil y Uruguay” en *Revista Mexicana de Sociología* (México) Vol. 57, Núm. 4, octubre-diciembre pp. 173

Socolow m. Susana 1999 “The Buenos Aires colonial elite...and other random thoughts” en Bernd Schröter, y Christian Büschges (eds) *Beneméritos, aristócratas y empresarios. Identidades y estructuras sociales de las capas altas urbanas en América Hispánica*, Madrid, (España: Vervuert, Iberoamericana).

Schumpeter, Joseph 1939 *Business Cycles* (New York: McGraw Hill).

Sudarsky, Rosenbaum John 1991 *El impacto de la tradición hispánica en el comportamiento empresarial latinoamericano, Serie Empresa, economía y sociedad*, (Colombia: Universidad de los Andes)

Twinam, Ann 1985 *Mineros y comerciantes y labradores: las raíces del espíritu empresarial en Antioquia: 1763-1810*, Medellín, (Colombia, Editorial FAES).

Távora, José 2000 “Privatización y regulación en el sector eléctrico y las telecomunicaciones: lecciones de la experiencia peruana” en Sulmont, Denis y Enrique Vásquez, (eds) *Modernización empresarial en el Perú* (Lima: Universidad del Pacífico, Red para el desarrollo de las Ciencias Sociales en el Perú) pp. 183-228.

Tirado, R. 1994 *Los Empresarios ante la Globalización* (México: H Cámara de Diputados-UNAM).

Topik, S. 1990 *Burguesía y Estado de Brasil durante la Antigua República*, *Revistas de Historia* (Brasil) año V, No. 9 Siglo XIX.

Torres, Eugenio 2002 “Funciones empresariales, cambio institucional y desarrollo económico” en Carlos Dávila L. de Guevara (comp.) *Empresas y empresarios en la historia de Colombia siglos XIX-XX*, Tomo I, Bogotá (Colombia: Grupo Editorial Norma, Ediciones Uniandes CEPAL) pp. 3-32.

Urrea, Giraldo Fernando 2002 “La respuesta del empresariado vallecaucano a la apertura económica en los años 90 y la recesión hacia finales de la década” en Carlos Dávila L. de Guevara (comp.) *Empresas y empresarios en la historia de Colombia siglos XIX-XX*, Tomo I, Bogotá, (Colombia: Grupo Editorial Norma, Ediciones Uniandes, CEPAL) pp. 247-284.

---

Urrieta Miguel 1983 *Gremios, política económica y democracia* Bogotá (Colombia, Fondo Cultural Cafetero/FEDESARROLLO).

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

Valencia Llano A 2003 El empresario en el antiguo departamento de Caldas (1850-1930) en Carlos Dávila L. de Guevara (comp.) *Empresas y empresarios en la historia de Colombia siglos XIX-XX*, Tomo I, Bogotá, (Colombia: Grupo Editorial Norma, Ediciones Uniandes, CEPAL)

Van Young Eric 1999 The new Cultural History Come to Old Mexico en Mexico' s New Cultural History: ¿Una lucha libre? *Hispanic American Historical Review* (Duke) 79:2, pp. 211-248 .

Van Young, Eric 2003 “La pareja desaparece: breves comentarios acerca de la relación entre historia económica y cultural” en *Historia Mexicana* (México) Vol. LII, Núm. 3, enero-marzo, pp. 831-870.

Vásquez, Enrique 2000 “Estrategias competitivas de grupos económicos en el Perú en un contexto de apertura de mercado y reformas estructurales: 1990-1995” en Sulmont, Denis y Enrique Vásquez, (eds) *Modernización empresarial en el Perú*, (Lima: Universidad del Pacífico, Red para el desarrollo de las Ciencias Sociales en el Perú) pp. 15-57.

Vaughan K. Mary 1999 “Cultural Approaches to Peasant Polities in the Mexican Revolution” en *Hispanic American Historical Review* (Duke) 79:2, mayo

Velasco, Cruz E Sebastiao 1988 “Doce años después: el antiestatismo en el discurso de los empresarios brasileños” en Celso Garrido (coord.) *Empresarios y Estado en América Latina* (México: CLACSO, UAM, Fundación Friedrich Ebert) pp. 287-306.

Velasco, Cruz E Sebastiao 1995 *Empresariado e estado na Transcao Brasileira. Um estudo sobre a economia política do autoritarismo (1974-1977)* (Campinas: Editora Universidade Estadual de Campinas) 295 p.

Verdera, Francisco 2000 “Cambios en el modelo de relaciones laborales en el Perú. 1970-1996” en Sulmont, Denis y Enrique Vásquez, (eds) *Modernización empresarial en el Perú* (Lima: Universidad del Pacífico, Red para el desarrollo de las Ciencias Sociales en el Perú) pp. 59-121.

Vildoso, Carmen 2000 “Empresa y género en el Perú de los noventa” en Sulmont, Denis y Enrique Vásquez, (eds) *Modernización empresarial en el Perú*, Lima (Perú: Universidad del Pacífico, Red para el desarrollo de las Ciencias Sociales en el Perú) pp. 329-369.

Yarrington, Doug 2003 “Power and Culture: The social History of Nineteenth-Century Spanish America” en *Latin American Research Review* (Texas) Vol. 38 Núm. 3, pp. 210-222

---

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

Young, Silva Ricardo 2000 *Do Yáziqi à Internexus. Uma viagem pelos 50 anos de uma franquia brasileira que se tornou global* (Sao Paulo: Nobel) 320 p.

Zabludowsky, Gina 1995 “Presencia de las empresarias en México: diagnóstico comparativo regional y mundial” en *Revista Mexicana de Sociología* (México) Vol. 57, Núm. 4, octubre-diciembre pp. 255-68.