

Tratado latinoamericano de Sociología

Enrique de la Garza Toledo
Coordinador

Og

OBRAS GENERALES

ANTHROPOS



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA

UNIDAD IZTAPALAPA, División de Ciencias Sociales y Humanidades

CAPÍTULO XIII

PERSPECTIVA SOCIOLÓGICA DE LOS ACTORES EMPRESARIALES

Marcela A. Hernández Romo

Como parte de los nuevos actores laborales se encuentran los empresarios y sus empresas. La importancia de incluir el tema dentro de este tratado de Sociología la ubicamos en los siguientes aspectos: en primer lugar, porque responde a la inquietud de este tratado de incluir ~~nuevos enfoques y problemáticas que correspondan al ámbito de lo social, así que en este trabajo interesa debatir y reflexionar sobre el empresario visto como un sujeto social.~~ La teoría social dentro del dinamismo en que se encuentra permite entrar en una nueva dimensión para comprender al sujeto empresario en sus acciones. Este punto nos sitúa en otros debates; por un lado, en el olvido hasta hace poco por parte de las ciencias sociales de teorizar y retomar como objeto de estudio al empresario, siendo la historia la disciplina que mantuvo el interés en esta temática, aunque siempre en polémica sobre la pertinencia de la inclusión de las otras ciencias sociales (sociología, economía) en sus análisis; por otro lado, aunado a esto, el problema de cuál 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 toman en razón de la utilidad, la búsqueda de la máxima ganancia con respecto de sus costos y la calculabilidad de las soluciones óptimas (optimización de la relación entre medios y fines); o quizás 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 porque también se ponen en juego legitimidades, es decir, desde qué perspectiva teórico-metodológica se vuelve válido estudiar al empresario.

En segundo lugar, América Latina muestra a partir de los ochenta una nueva realidad; por un lado, se da el cambio del modelo económico de sustitución de importaciones al modelo neoliberal; por otro lado, se produce el fin de la dictadura en casi todos los países latinoamericanos. Estos cambios marcan un nuevo contexto definido por lo macroeconómico, la política neoliberal que cambia las funciones al Estado (retirada del Estado de la economía y regulador de los equilibrios macro) y una economía globalizada, aspectos que llevaron a reformular las alianzas entre empresarios y Estado, a 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. Este proceso de reestructuración productiva puso al empresario en el centro de sus propias decisiones, asignándole la responsabilidad de reestructurar sus empresas. La elaboración de estrategias de modernización en parte depende de los empresarios, esto vuelve al empresario elemento importante para explicar el éxito o el fracaso de las empresas.

Los puntos señalados arriba, como son 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 cuál es la disciplina o el enfoque más «legítimo» para hacer esta investigación, nos dan 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.

La posición asumida implica la inclusión de ciertas perspectivas teóricas y excluye a otras. En este trabajo, como ya se dijo, el interés son los sujetos, por lo que no están presentes las teorías que analizan a las empresas o el capital sin sujetos. La propuesta del ensayo abarca tres objetivos; en primer lugar poner a discusión las principales tendencias teóricas que se mueven en los últimos años en la investigación sobre el empresario a nivel internacional, donde se expondrá el núcleo de los argumentos teóricos y metodológicos que subyacen a las diferentes corrientes analizadas; el segundo objetivo presentará los resultados obtenidos en los estudios empíricos latinoamericanos y su clasificación por corrientes teóricas. El tercer objetivo es más de orden propositivo, espero mostrar que hay otras perspectivas que pueden enriquecer este campo de estudio desde el mundo del sujeto, en relación con la cultura y la empresa, y para esto se presenta el paradigma configuracionista —retomado de de la Garza, 2000— como una alternativa para el estudio —en este caso— del empresario; finalmente la propuesta conlleva el interés de revitalizar el campo de estudio del empresario desde la teoría social.

Corrientes de estudio actuales de los empresarios

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 estrategia 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 dónde 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 éstos, 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 esta 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 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, 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 de derechos de propiedad) que pueden ser formales e informales (las reglas informales son el resultado de la cultura entendida como valores, normas, costumbres, códigos de conducta) y que son modificadas por la experiencia (North, 1990; Torres, 2002). 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 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 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 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 más 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 período 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 social, 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. Büschges, 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 rol a los sujetos, devolviéndoles su papel activo como agentes y constructivistas de las acciones y de sus relaciones. En la actua-

lidad un grupo de investigadores sobre todo 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 son lo económico y el poder, desde los cuales se constituye la realidad social (C. Büschges, 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. Büschges, 1999; Vaughan, 1999). La cultura, el poder (en el sentido foucaultiano de control) (Martínez-Vergne, 1999; 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; esta última se volvió la forma legítima de hacer investigación en Norteamérica y otros países del continente europeo desde los años sesenta hasta principios de los noventa. 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, si 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 movедiza y en lucha. Dentro 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 les 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 cómo 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 guetización (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 de 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 ochenta 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). En la primera posición las actividades económicas están insertas en redes sociales (vistas como una construcción social, embebidas de lo social), éstas se acompañan de otros objetivos no económicos como la sociabilidad, el reconocimiento, el estatus y el poder.

La sociología del trabajo y el estudio del empresario

El interés por el estudio de los hombres de negocios desde la sociología no adquiere importancia como con la historia, tal vez por cuestiones ideológicas y tras una satanización del empresario se repudió y abandonó al dirigente de empresas como campo de estudio. Sin embargo, resulta interesante ver que uno de los debates clásicos y que se encuentran candentes actualmente dentro de la historiografía y las teorías de la organización se relaciona con la pertinencia del uso de las teorías de las ciencias sociales (básicamente de la sociología) en sus análisis.

Los estudios de empresarios relacionados con los procesos productivos son muy incipientes y parten de la sociología, aunque no se puede hablar de estos como una corriente claramente conformada. Sin embargo, es conveniente resaltar que su importancia radica en el intento de estudiar al empresario desde su propio ámbito de trabajo (la empresa) y como sujeto social dentro y fuera del mismo. Para esta perspectiva de estudio, las acciones son el resultado de la relación que se establece entre estructuras, sujetos y acciones. Se parte de que esta relación no es el resultado de la adaptación de los individuos a estructuras ya preestablecidas. La acción surge del proceso de dar sentido (subjetividad) y de la interacción entre los individuos, dentro de una relación asimétrica de poder y permeada por la cultura (Hernández, 2003, 2004). Lo global, lo local, las redes, la cultura, la subjetividad y las estrategias empresariales son algunos de los conceptos que intentan explicar el comportamiento en las empresas.

Desde la sociología del trabajo se está abriendo este espacio y debatiendo sobre la importancia de estos trabajos, tratando de generar perspectivas que logren vincular los análisis empresariales y la cultura con los estudios sobre culturas laborales, partiendo del supuesto que ambos sujetos (empresarios-trabajadores) son parte importante en la configuración de las culturas laborales y empresariales, aspecto que habría que tomar más en cuenta en ambas posiciones.

La visión de género en la reflexión empresarial, en países como Estados Unidos ha tomado una importancia creciente desde la perspectiva de la etnia, la raza y la clase, sin embargo, los pocos trabajos realizados no incluyen a la cultura y la subjetividad, tendiendo más a realizar estadísticas que otro tipo de análisis. Lo importante de la visión sociológica es el rescate del sujeto y el papel activo que se le da, en el sentido de que es parte constitutiva de la acción.

Los estudios empresariales en América Latina en la actualidad

En Latinoamérica existe una dispersión de enfoques en los estudios empresariales y que no necesariamente tienen que ver con las corrientes anteriormente discutidas, sin embargo se pueden identificar temáticas, métodos y algunas tendencias en cuanto a su perspectiva teórica y metodológica, todo esto permeado 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 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 en el exterior.

El análisis que a continuación se desarrolla parte de los estudios efectuados desde la década de 1980 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 a enfoque, método y teoría en los estudios empresariales de los países mencionados.

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 élites, y 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 patrones, 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 esta corriente y se puede decir que influyó 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 públicas-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; Luna y Valdés, 1990; R. Giacalone, 1999; Acuña, 1992; Lanzaro, 1992; Scharzer, Jorge y R. Sidicario, 1988; Schneider, B.R., 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. Sebastiao, 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; Távora, 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 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).

Dos limitantes nos parece importante resaltar en esta corriente y que tienen 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 al 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 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, 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 sólo a práctica discursiva, donde el discurso sustituye 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 setenta, la otra línea que se desarrolló en ese período fue el estudio de las haciendas coloniales y la producción de las plantaciones latinoamericanas en Brasil, México, Perú, Colombia, Argentina, Chile (Dávila, 1996: xii). Los estudios realizados sobre élites en el período 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 investigaciones 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 período cobran auge sobre todo en países como Colombia y México (Dávila, 1996, 2003; Cerrutti, 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 cuatro perspectivas: la historia empresarial regional, la historiografía de familias y élites empresariales, el resurgimiento de la historia social y cultural y, finalmente, los estudios de proceso de trabajo, de género y biografías empresariales. Al igual que la anterior corriente ésta 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, posgrados, revistas y seminarios interinstitucionales (Dávila, 2003; Marichal, 1997; Cerrutti, 1996).

Historia regional de empresarios

En esta historia empresarial regional, la región y sus particularidades permiten entender el contexto global del desarrollo industrial, el período 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 cronologías 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 en su seno 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 Cerrutti (1997, 2000) donde el debate lo centra en tratar de explicar por qué 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 Cerrutti definen el éxito de estos grupos empresariales.

Corriente de élites y familias empresariales

Esta perspectiva se constituyó como disciplina en América Latina entre los años setenta y encuentra su inspiración en la historiografía francesa (en el movimiento de los *Annales*) y en la historiografía inglesa con Thompson (C. Büschges, 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 período de análisis de acuerdo al país (por ejemplo, para México y Perú es el período de la Conquista y el porfiriato). Los trabajos revisados y publicados a partir de los años ochenta 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 (Büschges, 1999: 11). El método que domina a una parte de estos estudios, sobre todo los realizados por extranjeros, es la prosopografía o biografía colectiva a través del análisis de las fuentes notariales y testamentales (C. Büschges, 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 (la económica, la política, la cultural). El volumen editado por Schröter y Büschges (1999) contiene excelentes trabajos bajo este enfoque, resalta 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 del trabajo que se refleja en la vida cotidiana manifestada en su anhelo de sobriedad, de honradez, de lealtad y de caballería de esta élite chilena en el siglo XVII. Cabe resaltar también los trabajos de Socolow (1999) sobre Argentina y el 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 este trabajo es cómo 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 (2003), entre otros, 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, analiza a las familias y hace 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 que 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 que 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 setenta) 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 encuentra 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 de 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 sólo 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 a 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 actuales de procesos de trabajo, de género y biográficos de empresarios

Estos trabajos no conforman propiamente una corriente, pero sí están abriendo nuevos temas de debate como son los estudios que analizan al empresario en el interior de los procesos productivos a través de las estrategias que implementan los empresarios para ser exitosos: Urrea (2002) en Colombia; Ruiz (1997) en Brasil; Hernández Romo (2003; 2004) en México. Los estudios de género (mujeres empresarias) es otra de las vetas de estudio que empieza a interesar a los investigadores; por ejemplo en Colombia está el de Arango (1993), en Brasil y México Zabloudsky (1995). Los empresarios por su parte también están interesados en auto-estudiarse, tradición que se encuentra más 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 está 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 de los estudios sobre empresarios en América Latina

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:

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 enfatiza la búsqueda de la recompensa por parte de los empresarios y ésta 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 teórico-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 más 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.

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 períodos 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. Las descripciones que realizan (cronologías) son la historia de los acuerdos-desacuerdos entre ambos. 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 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 el empresario en el contexto 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.

No se niegan las aportaciones hechas por estas perspectivas, sino que las encontramos limitadas para dar cuenta de la constitución de los sujetos empresariales, de los sujetos en movimiento y sobre todo para la incorporación de la subjetividad traducida en acciones.

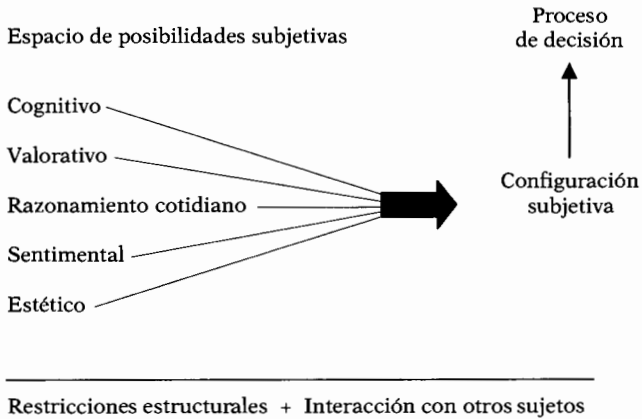
Se puede decir que en América Latina existe una heterogeneidad de empresas como de empresarios y que responden a presiones globales, nacionales, locales, a la historia de cada región, de su cultura e idiosincrasia. Enmarcado en este contexto se puede decir que los hombres de negocios en su actuación 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 el estético.

El paradigma configuracionista: una propuesta teórica-metodológica

La posición que asume este trabajo difiere de las posturas de la acción racional o estructuralista, nuestra propuesta consiste en analizar al empresario como sujeto social a través de su acción social, consideramos que el empresario constituye en parte la acción social en su actividad e interacción con su contexto de vida cotidiana, transformando y reestructurando las diferentes relaciones que constituyen la estructura, como serían las relaciones de poder en diferentes niveles de la realidad, configurando códigos de significación de diferentes campos (cognitivo, valorativo, razonamiento cotidiano, de los sentimientos y el estético) para dar sentido (de la Garza, 2001). El abordar al empresario desde esta perspectiva implica verlo, 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.

Concebir al empresario como sujeto social es analizarlo en el proceso por el cual toma decisiones enmarcado por las presiones estructurales, cómo el empresario le da sentido a sus acciones y cómo la interacción con otros sujetos se traduce en resultados deseados o no deseados. El conocimiento y la acción se construyen 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. 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 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 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, 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 ésta 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, 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 al ámbito de la cultura, 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 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.

La posición que sostenemos implica el problema de la comprensión, entender la experiencia como significativa, se trata de responder cómo se generan socialmente y se acumulan los significados, ese proceso que de la Garza denomina procesos de selección de significación socialmente aceptados para dar sentido a la situación concreta, que implica diferentes niveles de abstracción donde están presentes jerarquías de poder, grupos sociales, géneros, etc. (de la Garza, 2003). La cultura conforma conglomerados de códigos que son interiorizados y pasan por ese proceso de significación, que es de reconfiguración, se negocian pero no como recursos sino para lograr el entendimiento mutuo, se enfrentan, se empatan o rompen, es decir las configuraciones subjetivas no son sistémicas y no se reducen a lo normativo, se puede crear una nueva raigambre que en ciertas condiciones puede dar sentidos nuevos.

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 éstas 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 la que 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.

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 éstas 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.

Esta manera de emprender el análisis del empresario nos permite la posibilidad de intentar superar la división entre el estudio del empresario y la empresa, el ver a la organización (instituciones) como la determinante de la acción e introducir al sujeto como parte constitutiva de la acción. Las teorías de la organización nos brindan perspectivas de alcance intermedio que pueden ayudar a explicar situaciones concretas, a introducirnos en nuevas problemáticas, pero para ello es importante introducir al sujeto, aspecto descuidado y no contemplado en general en estas posiciones. Al retomar los procesos históricos hay que identificar aquellos códigos culturales puestos en juego por los sujetos (empresarios) bajo determinadas condiciones (económicas, políticas, sociales) y que son rejerarquizados por las nuevas generaciones para aprehender cómo se configura una cultura e identidad.

Una propuesta que conjugue lo antes dicho puede ser el partir del análisis de las estrategias. Si las decisiones de la empresa recaen en el empresario (sea el dueño o alguien que por delegación cumpla el papel de director y tome decisiones) y para esto tenga que elaborar estrategias, implica estudiarlo en el proceso de toma de decisión, donde éstas no dependen sólo del orden económico sino que involucran lo político, lo económico, lo social, la cultura y la subjetividad. Es decir, hay que introducirse en su subjetividad, en la manera como enfrenta las presiones estructurales (mercado, competitividad, calidad), expresada en sus prácticas. Así, estructuras, sujetos, acciones se vuelven el centro de la explicación de la acción empresarial, en la que las estrategias no se reducen al cálculo racional.

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», 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. 287-328.
- BALMORI, Diana, Stuart F. VOSS y Miles WORTMAN (1990), *Las alianzas de familia y la formación del país en América Latina*, México: Fondo de Cultura Económica.
- BUNEL, Jean y Marie France PREVÔT SCHAPIRA (1995), «Los empresarios frente a las nuevas políticas económicas: el caso de la provincia de Mendoza (Argentina)», *Revista Mexicana de Sociología*, vol. 57, n.º 4, octubre-diciembre, pp. 227-240.
- BURKE, Peter (1990), *La Revolución Historiográfica Francesa*, Barcelona: Editorial Gedisa.
- (1991), «Obertura: la nueva historia, su pasado y su futuro», en Peter Burke (coord.), *Formas de hacer Historia*, Madrid: 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*, Madrid: 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.
- , René CORTÁZAR (1988), «Actores sociales y la transición a la democracia en Chile», *Estudios Cieplan*, n.º 25.
- 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.
- CERRUTTI, Mario (1996), «Estudios regionales e historia empresarial en México (1840-1920): una revisión de lo producido desde 1975», en Carlos Dávila de Guevara (comp.), *Empresa e historia en América Latina. Un balance historiográfico*, Colombia: TM Editores, COLCIENCIAS, pp. 137-170.
- (1997), «La Compañía Industrial Jabonera de La Laguna», en Marichal, C. y M. Cerrutti (comps.), *op. cit.*
- (2000), *Propietarios, Empresarios y Empresa en el Norte de México*, México: Siglo XXI.
- 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: Gedisa.
- DÁVILA, Carlos (1996), «Introducción», en Carlos Dávila de Guevara (comp.), *Empresa e historia en América Latina. Un balance historiográfico*, Colombia: TM Editores, COLCIENCIAS, pp. xi-xxvi.
- (2003), «La historia empresarial en América Latina», en Carmen Erro (coord.), *Historia Empresarial. Pasado, presente y retos de futuro*, Barcelona: Editorial Ariel, pp. 349-382.
- DEANS-SMITH, Joseph y M. GILBERT (1999), introducción a «The Arena of Dispute», *Hispanic American Historical Review*, 79:2, mayo.
- DE LA GARZA, Enrique (1998), *Modelos de Industrialización en México*, México: UAM-I.
- (2000), *Cambio en las Relaciones Laborales*, México: Plaza y Valdés.
- DELLA GIUSTA, Marina (2001), «Redes Sociales y la Creación del Capital Social», *Revista Trabajo*, año 2, n.º 4, enero-julio.
- 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.

- (1995), «Reformas económicas y democracia en el Brasil de los años noventa: las cámaras sectoriales como foro de negociación», *Revista Mexicana de Sociología*, vol. 57, n.º 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.
- 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 noventa*, Buenos Aires: Miño y Dávila editores, 323 pp.
- GIACALONE, Ritta (1999), *Los empresarios frente al Grupo de los Tres: integración, intereses e ideas*, Caracas: Editorial Nueva Sociedad, 180 pp.
- GUTIÉRREZ RAMOS, Jairo (2002), «Tres empresarios coloniales de la Sabana de Bogotá (1538-1790)», en Carlos Dávila de Guevara (comp.), *Empresas y empresarios en la historia de Colombia siglos XIX-XX*, tomo I, Bogotá: Grupo Editorial Norma, Ediciones Uniandes, CEPAL, pp. 285-316.
- HABER, Stephen (1997), «Introduction: Economic Growth and Latin American Economic Historiography», en Stephen Haber (ed.), *How Latin America Fell Behind: Essays on the Economic Histories of Brazil and Mexico, 1800-1914*, Stanford University Press, pp. 1-33.
- (1999), «Anything Goes: Mexico's "New" Cultural History», *Hispanic American Historical Review*, 79:2, pp. 309-330.
- HERNÁNDEZ ROMO, Marcela (2003), *Subjetividad y cultura en la toma de decisiones empresariales*, México: UAA-PyV.
- (2004), *La cultura empresarial en México*, México: UAA-M.A. Porrúa.
- IBARRA, Antonio (2003), «A modo de presentación: la historia económica mexicana de los noventa, una apreciación general», *Historia Mexicana*, vol. LII, n.º 3, enero-marzo, pp. 613-648.
- LANZARO, J.L. (1992), *Las cámaras empresariales en el sistema político uruguayo: acciones informales e inscripciones corporativas en organizaciones empresariales y políticas públicas*, Montevideo, CIESU-FESUR.
- LUNA, Matilde y F. VALDÉS (1990), «Perspectivas teóricas en el estudio de los empresarios en México», *Revista Mexicana de Sociología*, año LII, n.º 2, pp. 3-18.
- (1987), *Los Empresarios y el Cambio Político en México, 1970-1987*, México: Facultad de Ciencias Políticas.
- (1997), «Modelos de coordinación entre el gobierno, el sector privado y los académicos», en Casas, R. y M. Luna (coords.), *Gobierno, Academia y Empresas en México*, México: UNAM-PYV.
- MARICHAL, C. y M. CERRUTTI (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.
- MEDICK, H. (1984), «Missionaries in the Row Boat Comparative Studies», *Society and History*, n.º 29, pp. 76-98.
- MEISEL, Adolfo (1999), «La cliometría en Colombia: una revolución interrumpida, 1971-1999», *Revista de Historia Económica*, año XVII, n.º especial, pp. 37-52.
- MILLÁN, R. (1988), *Los Empresarios ante el Estado y la Sociedad*, México: Siglo XXI.
- MINELLA, Ary César (1995), «El discurso empresarial en Brasil: Tienen la palabra los señores banqueros», *Revista Mexicana de Sociología*, vol. 57, n.º 4, octubre-diciembre, pp. 95-134.
- 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.

- 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: TM Editores, COLCIENCIAS, pp. 59-86.
- PATÍÑO, Beatriz (2003), *Comercio y élite en el Medellín colonial. El caso de Vicente Restrepo*.
- 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.
- RUIZ, M. Ricardo (1997), «Reestructuración de los grupos industriales brasileños entre 1980-1993», *Revista CEPAL*, n.º 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», *Revista Mexicana de Sociología*, vol. 57, n.º 4, octubre-diciembre, pp. 135-154.
- SCHRÖTER, B. y Ch. BÜSCHGES (eds.) (1999), *Beneméritos, aristócratas y empresarios. Identidades y estructuras sociales de las capas altas urbanas en América Hispánica*, Madrid: Vervuert-Iberoamericana.
- SCHVARZER, Jorge (1995), «Grandes grupos en Argentina. Formas de propiedad y lógicas de expansión», *Revista Mexicana de Sociología*, vol. 57, n.º 4, octubre-diciembre, pp. 191-210.
- , 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.
- 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: 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», *Revista Mexicana de Sociología*, vol. 57, n.º 4, octubre-diciembre, pp. 3-26.
- SOCOLOW, Susana (1999), «The Buenos Aires colonial elite... and other random thoughts», en Bernd Schröter y Christian Büschges (eds.), *op. cit.*
- STABILI, R.M. (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: Vervuert-Iberoamericana.
- TÁVARA, 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.
- TOPIK, S. (1990), «Burguesía y Estado de Brasil durante la Antigua República», *Revista de Historia*, año V, n.º 9.
- TORRES, Eugenio (2002), «Funciones empresariales, cambio institucional y desarrollo económico», en Carlos Dávila de Guevara (comp.), *Empresas y empresarios en la historia de Colombia siglos XIX-XX*, tomo I, Bogotá: Grupo Editorial Norma, Ediciones Uniandes, CEPAL, pp. 3-32.
- TWINAM, Ann (1985), *Mineros y comerciantes y labradores: las raíces del espíritu empresarial en Antioquia: 1763-1810*, Medellín: Editorial FAES.
- URREA, Giraldo Fernando (2002), «La respuesta del empresariado vallecaucano a la apertura económica en los años noventa y la recesión hacia finales de la década», en Carlos Dávila de Guevara (comp.), *Empresas y empresarios en la historia de Colombia siglos XIX-XX*, tomo I, Bogotá: Grupo Editorial Norma, Ediciones Uniandes, CEPAL, pp. 247-284.

- VALENCIA LLANO, A. (2003), «El empresario en el antiguo departamento de Caldas (1850-1930)», en Carlos Dávila de Guevara (comp.), *Empresas y empresarios en la historia de Colombia siglos XIX-XX*, tomo I, Bogotá: 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*, 79:2, pp. 211-248.
- (2003), «La pareja desaparece: breves comentarios acerca de la relación entre historia económica y cultural», *Historia Mexicana*, vol. LII, n.º 3, enero-marzo, pp. 831-870.
- VAUGHAN, K.M. (1999), «Cultural Approaches to Peasant Politics in the Mexican Revolution», *Hispanic American Historical Review*, 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.
- (1995), *Empresariado e estado na Transição Brasileira. Um estudo sobre a economia política do autoritarismo (1974-1977)*, Campinas: Editora Universidade Estadual de Campinas, 295 pp.
- WALKER, D.W. (1991), *Parentesco, Negocios y Política*, México: Alianza Editorial.
- YARRINGTON, Doug (2003), «Power and Culture: The social History of Nineteenth-Century Spanish America», *Latin American Research Review*, vol. 38, n.º 3, pp. 210-222.
- ZABLUDOWSKY, Gina (1995), «Presencia de las empresarias en México: diagnóstico comparativo regional y mundial», *Revista Mexicana de Sociología*, vol. 57, n.º 4, octubre-diciembre, pp. 255-68.