

Perspectivas teóricas en el estudio de los empresarios en México*

MATILDE LUNA y FRANCISCO VALDÉS

ESTE trabajo responde a la apremiante necesidad de revisar los enfoques que se han utilizado en el estudio de la relación entre los empresarios y el poder político en México, revisión que por diversos motivos ha sido aplazada hasta hoy.

Esta necesidad deriva del hecho de que a partir de la década de los setenta, puede decirse que se abre una tendencia a buscar nuevos modos de observar a los empresarios, o incluso podría decirse que es apenas entonces cuando su análisis comienza a considerarse como un campo de estudio, dando lugar a un buen número de trabajos sobre el tema.

Nuestro propósito es hacer un balance preliminar de los enfoques que se han adoptado, en función de sus aportaciones y limitaciones más importantes, con el fin último de presentar un panorama de los problemas, las lagunas y las líneas de investigación que se desprenden de esta revisión inicial.

El universo de autores y textos incluidos aquí obedece a tres criterios principales. El primero se refiere al objeto mismo de estudio, por lo que se han considerado aquellos trabajos que tratan principalmente sobre el tema de la relación entre los empresarios y el Estado desde una perspectiva nacional. El segundo criterio se refiere al período de producción de estos trabajos que es 1970-1989. Por último, se ha tomado en cuenta principalmente a autores mexicanos.

El primer criterio de selección obedece fundamentalmente a la definición de tres ejes temáticos de orden general para el análisis de los textos: la construcción del empresariado como sujeto político; la concepción del Estado, el sistema político o el orden político institucional en el que se inscribe, y la relación por medio de la cual los empresarios se vinculan con el poder político.

El segundo criterio parte de la observación a la que se ha hecho referencia, en el sentido de que los años setenta representan, desde una perspectiva general, un cambio importante respecto de las concepciones dominantes hasta entonces. Una de las más importantes fue la concepción de unidad entre el poder económico y el poder político o, en otros términos,

* Agradecemos los comentarios del doctor Luis F. Aguilar a una versión inicial de este trabajo. Por supuesto, lo dicho en él es de nuestra exclusiva responsabilidad.

entre el Estado y la burguesía, que junto con la fuerza del paradigma marxista más tradicional tuvo como fondo histórico una estrecha relación y un amplio entendimiento entre el gobierno y los empresarios, particularmente en los años sesenta. Por su parte, el agudo conflicto entre sectores empresariales y el gobierno en el sexenio del presidente Luis Echeverría y, más adelante, el conflicto por la nacionalización de la banca, fueron elementos significativos que contribuyeron a considerar a los empresarios y el poder político como temas de estudio. Con un lenguaje fuertemente permeado por las nuevas concepciones, comienzan a aparecer conceptos, nociones, categorías, o simplemente descripciones más finas que van desmenuzando los abstractos conceptos de Estado y burguesía y analizando la naturaleza de su relación, por lo general de manera más implícita que explícita.

Sin embargo, el activismo político de los empresarios en las dos últimas décadas, junto con la crisis que desde los años setenta sufren las principales teorías sobre las sociedades latinoamericanas, parecen haber sido factores que influyeron en la postergación de un balance teórico y metodológico de los avances logrados en el tema que nos ocupa. Y no es que en todos los trabajos hubiera una ausencia de reflexión teórica, sino que ésta obedece más a un problema de opción individual en la que con frecuencia se adoptan, de manera incluso precipitada, conceptos muy abstractos.

Un estudio que abordara esta problemática, tendría que considerar detenidamente el desarrollo de los principales paradigmas teóricos en torno a los cuales ésta ha girado, tanto en la literatura "clásica" europea o norteamericana, como en la de la periferia capitalista y, particularmente, de América Latina, para considerar, finalmente, casos nacionales. Por otra parte, habría que tomar en cuenta la compleja transformación que ha sufrido el orden internacional, pues éste determina, en buena medida, las dimensiones del problema al que nos referimos. Sin embargo, esta tarea rebasaría el marco del presente trabajo, cuyos alcances son más modestos.

El último criterio consiste en que el análisis se circunscribió principalmente a autores mexicanos, ya que no obstante que las bases teóricas que sustentan los diversos trabajos provienen sobre todo de autores europeos inscritos en la tradición marxista, puede hablarse de un movimiento intelectual de carácter nacional. Aun considerando sus importantes diferencias internas, este movimiento comparte la preocupación, influida por los acontecimientos políticos del México de las dos últimas décadas, por recuperar la complejidad de la relación entre empresarios y poder político. No escapa a nuestra atención la existencia de estudios estadounidenses sobre el tema, pero hemos decidido dejarlos para otro momento.

La exposición sigue la división temática que sirvió de base a la revisión de los textos y en cada parte se incluye un inventario de problemas y líneas de investigación que se han abierto.

1. LOS EMPRESARIOS COMO SUJETO(S) POLÍTICO(S)

En una primera aproximación, lo que más resalta en la literatura es la variedad de denominaciones utilizadas para referirse al agente socio-político del que hablamos. "Empresarios", "burguesía", "sector privado", "grupos dominantes", "grupos económicos", "facciones" o "fracciones" de la "clase dominante" o del "bloque en el poder", "hombres" o "comunidad" de negocios, etcétera. No se trata solamente de una diversidad, sino también de una ambigüedad terminológica que no es privativa de la variedad de autores y enfoques que hay sobre el tema; por el contrario, dentro de una misma obra puede con facilidad encontrarse la selección de diversas denominaciones. Esta denominación heterogénea remite a diferentes aspectos de la realidad o dimensiones de estudio que afectan decisivamente a las explicaciones del carácter político del actor empresarial.

Implícita o explícitamente, los estudios sobre los empresarios¹ y sus relaciones con el poder político han debido tomar en cuenta un aspecto fundamental de la teoría social contemporánea: la ubicación del empresariado en la dinámica social global, que naturalmente se desdobra en sus formas de inserción en la economía y en el poder político. Aunque no siempre de forma explícita, los diversos estudios coinciden en que hablar de empresarios tiene pertinencia semántica en el contexto de las formas adoptadas por el capitalismo como sistema social. La noción de interés privado y las diversas maneras en que se le reconoce una existencia social aparece, por lo general, como un atributo inseparable del conjunto de funciones que ese actor lleva a cabo.

Lo mismo ocurre, como veremos luego, en torno a la noción de poder político en tanto forma institucional que condiciona y a la vez canaliza la acción social.

En nuestra opinión, hay tres enfoques principales bajo los cuales se puede englobar a la literatura en este primer aspecto: el primero parte de la idea de que el empresariado constituye o forma parte de una clase social, consustancial al modo de operar de un sistema social; el marxismo y sus diversas variantes ortodoxas y heterodoxas toman esto como punto de partida, y por lo común su análisis va dirigido a entender una forma de "dominación", generalmente de carácter supranacional. Un segundo grupo de estudios admite también la idea de un comportamiento colectivo, que requiere de una explicación social, dentro de la cual se sitúa la realidad política empresarial; sin embargo, su diferencia con el primero estriba en que no atribuye un valor heurístico tan grande al concepto de clase social, y en su lugar privilegia el análisis empírico de "élites", "grupos de presión" y diversos tipos de liderazgo, así como sus modalidades de organización. Igualmente, este segundo grupo presta menor atención a la influencia de factores "extra" o "supra" nacionales y concentra su

¹ A lo largo del trabajo usamos la palabra "empresarios", intentando atribuirle un sentido descriptivo, sin presuponer por su uso alguna connotación teórica.

atención en la descripción de coyunturas, organizaciones y grupos, conflictos, alianzas, etcétera. Finalmente, un tercer grupo toma como punto de partida una problematización de las formas explicativas disponibles sobre el comportamiento político de los empresarios, así como un marcado interés en los análisis de situaciones y realidades específicas. De ello se deriva una consideración del empresariado como sujeto político, cuyas características no pueden deducirse de un concepto general, sino del estudio particular de su evolución.

Cabe hacer notar que a pesar de la importancia que el individualismo metodológico tiene en la teoría sociológica contemporánea, no es posible encontrar estudios que privilegien este punto de vista en el análisis de las variables políticas del comportamiento empresarial. Fuera de la literatura propiamente económica, hasta el momento no conocemos trabajos que introduzcan la teoría de los juegos o de expectativas racionales, o siquiera una consideración crítica de estas propuestas analíticas respecto de esta problemática.

Sería imposible rendir cuenta y hacer justicia aquí a todos los trabajos que pueden clasificarse bajo estos tres grandes grupos. De cualquier manera, la intención de este trabajo no es la de ser exhaustivo en la crítica de los enfoques, sino presentar algunos criterios para su estudio.

Respecto del primer grupo encontramos una literatura fuertemente vinculada a la teoría de la dependencia y al marxismo de la década de los años sesenta. En ella se parte de la categoría de "capital financiero" e "imperialismo", para establecer los dos primeros círculos concéntricos en la explicación del comportamiento empresarial (Ramírez Rancaño, 1974). En esta concepción se parte del supuesto de que la dinámica del desarrollo capitalista impone fuertes determinaciones externas al capital nacional; así, a partir de una posición económica subordinada, la burguesía de un país dependiente se caracteriza por las formas en que articula diferentes actividades de acumulación interna y las relaciona con el orden externo. En el caso de México (p.e., en Aguilar, 1977), la modalidad de aparición del "capital financiero" (fusión de la industria con la banca), es diferente de la que se da en los Estados Unidos o en Europa y conduce a la formación de una "oligarquía" que expresa la combinación de modos de acumulación originados en las viejas formas coloniales, pero articuladas entre sí en el contexto de sus vinculaciones con los países centrales, que las constriñen y les imprimen una orientación. Esta oligarquía constituye una parte de la burguesía, y está formada por el gran capital *financiero* nacional, el capital extranjero y el núcleo central del grupo gobernante; en su asociación, estos tres agentes determinan la orientación del capitalismo en el país. Hablar de empresarios es entonces hablar de sólo una parte de lo que estos textos entienden por "oligarquía" o, más ampliamente, por "burguesía" como *unidad* pertinente de análisis. Podríamos afirmar que en la aplicación extrema de esta idea, hablar de *empresarios* sólo resulta relevante en el contexto de la categoría de burguesía.

La naturaleza política de la burguesía (que incluye a los empresarios) se define a partir de las características y el lugar que le impone la estructura social derivada de un modo de producción (en una "formación social determinada", se diría en tono estructuralista), los cuales generan un interés económico que debe ser asegurado mediante una forma de dominación estatal. En este sentido, la actividad política del sujeto empresario se define *ex ante* como lucha por asegurar el cumplimiento de su interés contra otros intereses opuestos y estructuralmente definidos. Lo que resulta relevante estudiar desde el punto de vista político en este enfoque, es la forma que adoptan los conflictos en contra de otras clases sociales con intereses contrarios o las pugnas interburguesas por el excedente o por el poder estatal (o en torno a la forma que éste asume). Dentro de su lógica, puede decirse que esta interpretación supone el reconocimiento de "sectores" y "fracciones" de la burguesía (cuya delimitación varía según los autores).

Uno de los más señalados defectos de esta literatura es el énfasis en esquemas de tipo general, que no dan cuenta con detalle del objeto que se proponen estudiar, y en argumentos solipistas en los que, con frecuencia, es difícil encontrar una estructura lógica definida y, por el contrario, muy fácil dar con una retórica que sustituye el razonamiento por la ideología. Por lo general, esta literatura se interesa en los "límites" de la burguesía frente a otros sectores sociales y la describe de manera poco detallada; en ella abundan, por lo demás, aserciones con valor predictivo acerca del carácter terminal y definitivo de sus contradicciones. Salvo algunas excepciones, esta literatura se interesa poco por tratar de descubrir "lógicas" de comportamiento político de este actor que se aparten de lo que de antemano queda definido en el uso del concepto de clase social. Más bien insiste, por el contrario, en reafirmar constantemente el carácter capitalista del sujeto social de referencia y del Estado político, con lo que se ocluye la dinámica real del sujeto y de la relación.

Dichas excepciones, sin embargo, constituyen en algunos casos esfuerzos serios por conocer con detalle al animal político de la burguesía, y no sólo las formas generales de la dominación. En los años setenta empezaron a aparecer trabajos que, dentro de un enfoque marxista, profundizaron en las particularidades de la acción y la organización empresarial en México (Fragoso, *et al.*, 1979; Saldívar, 1980). Sin embargo, no todo fue parejo en este terreno: por una parte se realizaron avances en la investigación empírica que aportaron nuevos datos sobre la heterogeneidad y la composición del empresariado, tanto en su base económica —por ejemplo con las investigaciones sobre grupos económicos (Cordero y Santín, 1977)—, como en sus formas de organización y representación (Fragoso *et al.*, 1979), o su actitud frente al poder público (Labastida, 1972). Por otra parte, se dejó de lado la crítica del marxismo como enfoque teórico, particularmente en lo que se refiere a la teoría de la dependencia.

Cabe agregar que este tipo de enfoque ha ido perdiendo importancia

dentro de la literatura sobre el tema, debido a la doble crisis por la que atravesó y atraviesa el marxismo en general y sus inversiones latinoamericanas en particular. Buena parte de esta literatura fue escrita entre finales de la década de los años sesenta y principios de los setenta, y estuvo aún en boga hacia finales de esta segunda década. Sin embargo, fue incapaz de dar cuenta o siquiera de anticipar el impacto que las transformaciones del capitalismo internacional —ya en curso en esos años— tendrían sobre los países latinoamericanos, particularmente en lo que respecta al nuevo protagonismo empresarial en materia política, que se ha vuelto uno de los rasgos más característicos de nuestra realidad contemporánea.

Aparecieron, sin embargo, varios estudios que introdujeron enfoques distintos sobre esta problemática, sobre todo de orientación gramsciana o neogramsciana, que otorgan un valor explicativo muy alto al concepto de "hegemonía" (Saldívar, 1980; Basañez, 1981), o de dominación (Labastida, 1972). No obstante, por su ubicación representan una bisagra entre las formas más ideológicas que analíticas de ver el problema y otras más interesadas en el conocimiento que en la postulación, con frecuencia gratuita, de resultados políticos inevitables de las contradicciones intrínsecas a este sujeto político.

El segundo grupo de enfoques a que hicimos referencia parte, como decíamos, del reconocimiento de la necesidad de una aproximación sociológica (o sociopolítica), en el estudio de los empresarios como actor político, aunque sus raíces teóricas se remontan no al marxismo, sino a la teoría de las "élites" y a los conceptos de "empresarios" y de "grupos de presión" (p. e. Alcázar, 1970; Arriola Woog, 1988; Meyer, 1973). Lejos de postular una realidad atomizada, configurada por una constelación de hechos políticos sin relación entre sí, esta posición propone el estudio de las organizaciones empresariales como instituciones que dan forma y canalizan su participación política y, en ese sentido, sus conquistas y sus fracasos frente al poder político. Probablemente no sea casual el hecho de que este enfoque hiciera su aparición en la primera mitad de la década de los setenta, cuando el gobierno intentó un reajuste del agotado esquema de política económica y enfocó sus baterías a reformular sus relaciones con el sector privado, creando el ambiente de conflicto y desconfianza que todos conocemos, y disparando los resortes de una amplia transformación de los empresarios como sujeto político, lo que redobló el interés por su estudio.

El acento de estos trabajos está puesto en el comportamiento de las organizaciones empresariales, consideradas como grupos que presionan para adecuar el Estado y la política a sus intereses. Sus contribuciones son de sobra conocidas en el campo empírico, en el cual han aportado valiosas informaciones que pormenorizan la actividad y las transformaciones de las organizaciones empresariales.

Sin embargo, probablemente debido a su excesivo énfasis en el marco jurídico que encuadra a tales organizaciones, no se preocuparon por explicar otros aspectos vinculados al quehacer político de los empresarios,

precisamente durante las dos últimas décadas, y que tiene que ver con la construcción de un entorno social favorable a que el empresariado desempeñe nuevas formas de liderazgo y presencia política, que van más allá de su confrontación con el Estado y que han conseguido, incluso, una identificación sin precedentes entre sus intereses, aspiraciones y proyectos y los del grupo gobernante, sobre todo a partir de 1983. Otra limitación de que adolece este tipo de enfoque, reside en que se sitúa en el extremo opuesto al marxismo tradicional, en el sentido de otorgar poca importancia a los factores internacionales y a la relación entre economía y política en la determinación de las nuevas conductas políticas empresariales.

Finalmente, un tercer grupo de trabajos se orienta, como señalamos al inicio de este apartado, a buscar nuevos caminos en la teoría, tanto dentro como fuera de la tradición marxista, y a integrar la complejidad real del actor.

Como en este grupo consideramos que la literatura es más abundante que en los otros días, nos ceñiremos más drásticamente a resaltar algunas de sus características principales.

Uno de los supuestos de esta literatura consiste en considerar de entrada que el empresariado es un sujeto social y político complejo y heterogéneo, que no puede ser simplificado mediante pseudo-explicaciones clasistas o economicistas. De ello se han derivado estudios que por una parte contribuyen a caracterizar la participación política del empresariado nacional, tanto en el plano de sus organizaciones y sus relaciones con las políticas públicas (Luna, 1988), como el de su agrupamiento en facciones políticas (Tirado 1985; Luna, Tirado y Valdés, 1987; Jacobo, Luna, Tirado, 1989; Millán, 1988), que sobrepasan a las organizaciones de representación de intereses y que desarrollan estrategias de acción política orientadas principalmente hacia tres ámbitos: las políticas públicas, la política partidario-electoral y la acción cívica y cultural.

Otra línea de trabajo que resalta en este grupo de textos es el énfasis en la organización empresarial como forma corporativa que, en este sentido, acude a la teoría del corporativismo moderno para afirmar la identidad de la organización como la entidad político-institucional más importante de este sector social (Luna, 1990). Una línea más que resalta dentro de este tercer agrupamiento es la que se relaciona con la historia y que encuentra una rica fuente de información e inspiración en la nueva historiografía política que se ha producido desde finales de los años setenta, y que se ha interesado fuertemente por las tradiciones y modalidades de ejercicio del poder tanto económico, como social y político (Valdés, 1988).

Por último, parece haber un reconocimiento general de la necesidad de observar al empresariado como un sujeto en proceso de transformación, particularmente en situaciones de crisis y no como una entidad abstracta.

2. EL ORDEN INSTITUCIONAL EN EL QUE SE INSCRIBE EL EMPRESARIADO COMO SUJETO POLÍTICO

En los estudios sobre los empresarios de las dos últimas décadas, prevalece una conceptualización acerca del orden institucional en el que se realiza la acción política del empresariado. Uno de los factores más importantes que incidieron en esta situación, fue el énfasis en la preocupación de la gran mayoría de los trabajos, particularmente de los desarrollados en la década de los setenta, por señalar los límites de la acción estatal o del Estado en general. De esta manera, las propuestas sobre el tema se colocaron en un alto nivel de abstracción: el del modo de producción capitalista, sin que se generaran conceptos intermedios entre el Estado y el gobierno o la acción gubernamental, ni instrumentos de análisis para abordar la composición del orden institucional. En consecuencia, predominó una imagen monolítica del Estado y de la burocracia política, basada en la idea del Estado como reproductor de las condiciones generales de la acumulación del capital.

Sin embargo, cabe advertir que, particularmente en la década de los ochenta, ocurre un desplazamiento del punto de partida del análisis, que va de los límites del Estado al estudio de sus transformaciones. En el primer caso, la discusión teórica es por lo general pobre, porque dicho acento, dada la fuerza del paradigma marxista más rígido, cumple la función de permitir explorar las complejas relaciones entre los empresarios y el poder político, sin violentar la idea de que el Estado tiene un fundamento de clase. En el segundo caso, por el contrario, el interés está puesto en entender los mecanismos específicos de las relaciones de poder y su complejidad, sin reducirlos a una determinación inmanente.

La introducción del concepto de autonomía relativa del Estado respecto de la clase dominante, ha sido un elemento central para reconsiderar la sólida unidad o la indiferenciación entre el Estado y la burguesía, como se verá en el siguiente apartado. Este concepto va más allá de la visión extrema de que el Estado es un mero instrumento de la burguesía, sustentada en los conceptos de oligarquía y de capitalismo monopolista de Estado (Fragoso, *et al.* 1979 y Leal, 1975), o en la idea de que los que tienen la mayor responsabilidad en el Estado son también burgueses (Aguilar, 1977:181, 198).

En lo que se refiere al propio aparato estatal, a la burocracia política o al gobierno, la autonomía relativa del Estado condujo a considerar la naturaleza propia del orden público. En este sentido se argumentó de diversas formas que el espacio de desacuerdo entre el Estado y la burguesía se encontraba en el caso del primero, en su carácter de reproductor de las condiciones generales del capitalismo, y no solamente particulares de la clase dominante (Hamilton, 1983:18, 20, 35; Labastida, 1974; Leal, 1975: 17, 187; Fragoso, *et al.*, 1979; Martínez Nava, 1984:31; Puga 1989:91,92).

Si bien este no fue un argumento original, sí fue efectivo para el tratamiento de la complejidad de las relaciones entre ambos actores sociales y para el estudio de la influencia de la acción gubernamental y del orden institucional en el empresariado como sujeto político. Un papel similar jugó la idea de relaciones de interdependencia entre la estructura económica y la superestructura político ideológica (Saldívar, 1986:29).

No obstante este acercamiento, tanto el tratamiento de la autonomía relativa del Estado, como el de sus límites de acción, se circunscribieron a las funciones generales más que a las modalidades específicas de las relaciones de poder. Un caso ilustrativo es el de Nora Hamilton (1983), quien a pesar de advertir sobre este tipo de reduccionismo y definir al Estado como un conjunto de instituciones y del personal que formalmente lo controla, y no en términos de su naturaleza de clase y funciones (p. 35), reproduce, sin duda en un nivel más puro, la perspectiva funcionalista. Entre los límites del Estado, la autora señala la "internacionalización", hecha por ciertas agencias estatales, de intereses y orientaciones del capital privado, y las divisiones dentro del gobierno y la burocracia, originadas por los conflictos entre funciones de acumulación y funciones de legitimidad, que se reproducen en el personal, facciones e instituciones del Estado (pp. 40 y 260).

Superpuesta a la noción de autonomía relativa del Estado, a la preocupación por confirmar el carácter clasista de éste o su finalidad de producir y reproducir la dominación del capital, aparece la noción del Estado como principio organizador de la dominación (Leal, 1975:16), que introduce la discusión al terreno de las modalidades de la estructura política y de su híbrida composición (por ejemplo, en términos de la convivencia de la democracia representativa, la dictadura presidencial y el corporativismo, p. 176). Sin un diálogo entre los analistas del tema, esta idea va ganando terreno en la década de los ochenta, desplazando paulatinamente la discusión de los límites y de las funciones del Estado, para imponer el tema de sus modalidades y transformaciones. En esta perspectiva, la burocracia política también va perdiendo su imagen monolítica, aunque esto ocurre con menor intensidad que en el caso de la estructura estatal.

A la discusión sobre el orden político institucional en relación con el empresariado, corresponde la apertura de cuatro campos de análisis: el de la representación política, que tiene como eje principal las relaciones corporativas (Fragoso, *et al.* 1979; Leal, 1975; Luna, 1990) y que recientemente incorpora la problemática partidaria y electoral (Luna, Tirado y Valdés, 1987); el de la administración estatal, que se dirige a las políticas públicas (Green, 1981) y a las estrategias de su formulación (Luna, 1990); el de la intervención económica del Estado y sus modalidades (Luna, Tirado y Valdés, 1987; Casar y Péres, 1988), y el de la relación compleja entre el orden económico y el político (Jacobo, 1986; Garrido, Jacobo y Quintana, 1987).

Respecto de la burocracia política, destaca el reconocimiento de su

heterogeneidad, particularmente en función de proyectos alternativos que se asocian con ciertas fracciones empresariales (Labastida, 1974; Cordera y Tello, 1981) y en términos de facciones políticas (Basáñez, 1981). Este reconocimiento, que otorga un lugar importante al estudio de la correlación política de fuerzas en el aparato estatal, comienza también a introducirse en el análisis prospectivo, con base en la construcción de escenarios posibles (Garrido, Jacobo y Quintana, 1987; Jacobo, Luna y Tirado, 1989) en los que entran en juego los principales actores políticos.

Dado que los distintos trabajos han optado por un énfasis en la estructura institucional, en las estrategias o modalidades del poder político o en el comportamiento de los actores, una tarea pendiente e ineludible es el entrecruzamiento de las preguntas sobre quién ejerce el poder y cómo, que no puede dejar de lado la pregunta inicial a la que intentaron responder los primeros trabajos de "para quién".

Otro componente del poder político que se va estableciendo como campo válido de análisis en el curso de las dos últimas décadas, es el de la actividad teórica del Estado. En este período, la ideología deja de ser un mero reflejo deformado o aparente de la realidad, para transformarse en un efectivo terreno de lucha política. Dado que el conflicto entre el gobierno y los empresarios es un factor determinante en este cambio, el estudio de la actividad teórica del Estado se circunscribe en gran medida a los principales actores gubernamentales y empresariales, y en particular al estudio de sus diferencias más significativas. (Arriola, 1988; Fragoso, *et al.*, 1979; Luna, Tirado y Valdés, 1987; Millán, 1988; Saldívar, 1986; Tirado, 1985). Sólo estudios más recientes han incorporado la configuración de identidades construidas entre la burocracia política y los empresarios (Camp, 1987; Luna, Tirado y Valdés, 1987; Luna, 1990).

Con algunas excepciones que hacen referencia al problema (Hamilton, 1983; Valdés, 1988), o que presentan estudios de caso (Green, 1981), es notable la ausencia de enfoques que encuadren el Estado mexicano en el contexto internacional, una vez que han sido abandonados los conceptos de imperialismo y dependencia. Con un fuerte provincialismo, el estudio del poder político en los términos hasta aquí señalados, ha dejado de lado tanto la generación de instrumentos de análisis para la comprensión de este tema, como el estudio de la manera específica en que los arreglos económicos y políticos internacionales condicionan y conforman las estructuras de producción interna y los procesos políticos nacionales.

3. LA RELACIÓN ENTRE EL ESTADO Y LOS EMPRESARIOS

La sola enunciación del problema de la relación entre los empresarios y el poder político, en términos de la relación entre el Estado y los empresarios, formulada así en la gran mayoría de los trabajos recientes, pone de manifiesto al menos dos problemas teórico-metodológicos para su es-

tudio: la inconmensurabilidad de esos conceptos en cuanto a su nivel de abstracción y en cuanto a su naturaleza. Mientras que el primero corresponde a un alto nivel de abstracción y alude a un orden o estructura institucional, el segundo es de carácter más empírico aunque general y alude a un actor social. Y no es que no sea productiva la superación de la oposición entre estructuras y actores, el problema es que sus complejas relaciones no han sido, por lo general, lógicamente tratadas, ni tampoco se han producido los conceptos o categorías intermedias correspondientes. No es tampoco claro en la mayoría de los trabajos si son las fuerzas sociales las que constituyen el eje causal del orden institucional, si es éste el que configura dichas fuerzas, o en su caso, de qué manera específica se condicionan mutuamente.

Aunque esta maraña teórica está por desentrañarse cabalmente, destaca por lo pronto el uso, con poco rigor, de los siguientes conceptos para abordar la relación entre empresarios y poder político: el de bloque en el poder, que tiene como referente principal a las fuerzas políticas dominantes (Gaspar y Valdés, 1987; Garrido, Jacobo y Quintana, 1987); el de pacto social o pacto político, que de manera particular se refiere a las normas y las reglas del juego político (Jacobo, 1986; Luna, 1990; Luna, Tirado y Valdés, 1987; Puga, 1989), y el de hegemonía, que se ha referido principalmente al debate político entre los sectores o grupos económica y políticamente ubicados en posiciones estratégicas (Basáñez, 1981; Saldívar, 1986).

No obstante el uso flexible de estos conceptos, los diferentes estudios proporcionan una visión de bloques, hegemonías y pactos sumamente inestables y cambiantes, que experimentan importantes transformaciones y que tienen severas limitaciones, internándose de esta manera en el análisis político propiamente dicho.

La importancia del conflicto parece haber sido un factor determinante en estas visiones que han tenido la virtud de observar la relación entre los empresarios y el poder político como un proceso que se constituye, no prestablecido ni inmanente (desde una tradición teórica distinta véase también Arriola).

Como antes se mencionó, la autonomía relativa del Estado respecto de la clase dominante tuvo la función de validar el estudio del conflicto, abriendo nuevas áreas de investigación. Sin embargo, cabe advertir, la importancia del conflicto ha tenido como contraparte la ignorancia de estudios históricos sobre los períodos de institucionalización de las relaciones de poder, así como de las negociaciones, los acuerdos, las identidades y los vínculos más finos que dan sustento a la relación empresarios y política.

Por otra parte, el énfasis en el conflicto facilitó la introducción de dos tesis que aún tienen gran influencia en el tratamiento de la relación que es objeto de este apartado: la "evolucionista", que parte de una autonomía sin límites del empresariado (por ejemplo, en términos del perfeccionamiento progresivo de sus órganos de representación o de su capa-

cidad económica o política) respecto del poder público, y la tesis de poder, que sostiene que a mayor poder del Estado corresponde un poder decreciente del empresario y viceversa (Green, 1981; Hernández, 1988:287, 288; Martínez Nava, 1984). Esta última, la comparten también los líderes empresariales.

Estas tesis no son necesariamente excluyentes y tienden a una reducción cuantitativa de las relaciones de poder.

CONCLUSIONES

A pesar del desarrollo reciente y del creciente interés en los estudios empresariales, aún subsisten limitaciones que impiden avanzar hacia una situación en la que la literatura sobre el tema pueda ser más concluyente. En el plano de la investigación empírica sigue haciendo falta una integración entre las dimensiones regionales y nacionales, así como también un estudio sistemático de líderes y dirigentes empresariales. También es notoria y extraña la ausencia de estudios empíricos sobre las relaciones entre capital y trabajo, al igual que sigue dominando un provincialismo que se rehúsa a dar cabida de lleno a las implicaciones de la dimensión internacional en la determinación de las pautas de conducta política empresarial (ni qué decir de las económicas). Finalmente, aún son escasos los trabajos que se refieren a la presencia empresarial en el ámbito cultural.

En el plano teórico, seguimos siendo herederos de una fuerte tradición marxista (en crisis), que ha sido importante no únicamente con respecto de nuestro objeto de estudio, sino en relación con la problemática latinoamericana en general. Muchos han hecho notar los límites explicativos de las teorías marxistas, pero difícilmente puede hablarse de una alternativa teórica capaz de recuperar lo salvable y dar pasos en nuevas direcciones; quizás por ello sea también sorprendente encontrar en una gran cantidad de estudios contemporáneos sobre empresas y empresarios, un uso a veces poco riguroso o puramente *ad hoc* de conceptos teóricos de gran alcance o extensión referencial, pero con poca capacidad de explicación de casos nacionales o dimensiones de estudio más acotadas, y grandes saltos entre dichos conceptos y realidades empíricas. Estos saltos reflejan la falta de modelos explicativos intermedios que quizás puedan no ser tan importantes desde el punto de vista de la gran teoría, pero que proveerían mayor fuerza y elegancia explicativa a los estudios sobre los empresarios y la política, y acaso contribuirían a explicar mejor aspectos tan cruciales de este objeto de estudio como, por ejemplo, la relación entre economía y política.

Una de las orientaciones más acusadas de la reflexión actual en las ciencias sociales, se dirige hacia la economía política. Desde las crisis (en los años setenta) de los paradigmas intelectuales y técnicos sobre los que se fundamentaban las políticas económicas de los Estados capitalistas y su

sustitución por políticas neoliberales, la forma en que se ha pensado el papel del empresariado en la economía y en la sociedad, ha situado este debate en el corazón de la economía política. Esto ha abierto un campo de reflexión que había estado ausente en las corrientes de pensamiento económico dominantes, pues de acuerdo con ellas, el Estado debía jugar un papel central en la coordinación e inducción de los actores hacia pautas de conducta definidas en el espacio público-estatal. Por el contrario, como es bien sabido, en el pensamiento neoliberal el Estado se retira y el sector privado va penetrando áreas de la economía ocupadas antes por aquél. Con esto estamos frente a la teoría y la práctica de un nuevo protagonismo empresarial que es necesario analizar en profundidad en el contexto de la realidad de los países periféricos, en contraste entre sí y con los países desarrollados.

De la realidad de este protagonismo emerge un conjunto de formas de relación entre el empresariado y otros actores, que admite modalidades muy diversas de cooperación y negociación, acuerdos y arreglos institucionales, que le dan al conflicto social connotaciones que las viejas teorías eran incapaces de aceptar. La presencia de estas formas remite a la necesidad de reconsiderar los conceptos acerca de las formas de "agregación" social y política, reconociendo el papel que desempeña en ellas la acción individual y social. Por lo demás, es urgente también tomar en cuenta en el análisis las características político-culturales de la acción empresarial por lo que se refiere a su capacidad para crear o reforzar rasgos pluralistas o autoritarios en su entorno social.

BIBLIOGRAFÍA

- Aguilar, Alonso, "La oligarquía", en *La burguesía, la oligarquía y el Estado*, Editorial Nuestro Tiempo, México, 1977.
- Alcázar, Marco Antonio, *Las agrupaciones patronales en México*, El Colegio de México, Jornadas 66, México, 1970.
- Arriola Woog, Carlos, *Los empresarios y el Estado, 1970-1982*, Coordinación de Humanidades, Miguel Ángel Porrúa, México, 1988.
- Basáñez, Miguel, *La lucha por la hegemonía en México, 1968-1980*, Siglo XXI Editores, México, 1981.
- Camp, Roderic Ai, "Attitudes and images of the Mexican entrepreneur: political consequences", en Sylvia Maxfield y Ricardo Anzaldúa (eds.), *Governments and Private Sector in Contemporary Mexico*, San Diego, Monograph series 20, Center for U.S.-Mexican Studies, University of California, 1987.
- Casar, María Amparo y Wilson Peres, *El Estado empresario en México: ¿agotamiento o renovación?*, Siglo XXI Editores, México, 1988.

- Cordera, Rolando, Carlos Tello, *La disputa por la nación*, Siglo XXI Editores, México, 1981.
- Cordero, Salvador, Rafael Santín, "Los grupos industriales: una nueva organización económica en México", El Colegio de México, Cuadernos del CES núm. 23, México, 1977.
- Cordero, Salvador, Rafael Santín y Ricardo Tirado, *El poder empresarial en México*, vol. 1, Editorial Terranova, México, 1983.
- Fragoso, Juan Manuel, Elvira Concheiro y Antonio Gutiérrez, *El poder de la gran burguesía*, Ediciones de Cultura Popular, México, 1979.
- Garrido, Celso, Edmundo Jacobo y Enrique Quintana, "Crisis y poder en México: un ensayo de interpretación", *Estudios Sociológicos*, vol. v, núm. 15, septiembre-diciembre, El Colegio de México, México, pp. 525-553, 1987.
- Gaspar, Gabriel y Leonardo Valdés, "Las desventuras recientes del bloque en el poder", *Estudios Sociológicos*, vol. v, núm. 15, septiembre-diciembre, El Colegio de México, México, pp. 499-524, 1987.
- Green, Rosario, *Estado y banca transnacional en México*, Nueva Imagen, México, 1981.
- Hamilton, Nora, *México: los límites de la autonomía del Estado*, ERA, México, 1983.
- Hernández Rodríguez, Rogelio, *Empresarios, banca y Estado. El conflicto durante el gobierno de José López Portillo 1976-1982*, FLACSO/Miguel Ángel Porrúa, México, 1988.
- Jacobo, Edmundo, "La crisis de un pacto: las relaciones Estado-empresarios en la coyuntura actual", aparecerá en Pozas, Ricardo y Matilde Luna (eds.), *Los empresarios y las empresas en el México contemporáneo*, Editorial Grijalbo, México, (en prensa), 1986.
- Jacobo, Edmundo, Matilde Luna y Ricardo Tirado, "Empresarios, pacto político y coyuntura actual en México", *Estudios Políticos*, núm. 1, vol. VIII, enero-marzo, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales/UNAM, México, 1989.
- Labastida, Julio, "Los grupos dominantes frente a las alternativas de cambio", en Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM, *El perfil de México en 1989*, vol. 3, Siglo XXI Editores, México, pp. 99-164, 1972.
- Leal, Juan Felipe, *La burguesía y el Estado mexicano*, Ediciones el Caballito, 3ª edición, México, 1975.
- Luna, Matilde, "La administración estatal y el régimen político", *Revista Mexicana de Sociología*, vol. L, núm. 3, julio-septiembre, Instituto de Investigaciones Sociales/UNAM, México, pp. 247-268, 1988.
- Luna, Matilde, *El Estado, los empresarios y las transformaciones del régimen político-administrativo, México 1970-1978*, tesis de doctorado, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, México, 1990.
- Luna, Matilde, Ricardo Tirado y Francisco Valdés, "Businessmen and politics in Mexico 1982-1986", en Sylvia Maxfield y Ricardo Anzaldúa (eds.), *Government and Private Sector in Contemporary México*, San

- Diego, Monograph series 20, center for U.S.-Mexican Studies, University of California, 1987.
- Martínez Nava, Juan Manuel, *Conflicto Estado-empresarios en los gobiernos de Cárdenas, López Mateos y Echeverría*, Editorial Nueva Imagen, México, 1984.
- Meyer, Lorenzo, *Los grupos de presión en el México revolucionario, 1910-1940*, Secretaría de Relaciones Exteriores, Colección del Archivo Histórico Diplomático Mexicano, México, 1973.
- Millán, René, *Los empresarios ante el Estado y la sociedad*, Siglo XXI Editores, México, 1988.
- Puga, Cristina, *Empresarios y política en México*, tesis de maestría en Ciencia Política, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, DEP, UNAM, México, 1989.
- Ramírez Rancaño, Mario, *La burguesía industrial. Revelaciones de una encuesta*, Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM/Editorial Nuestro Tiempo, México, 1974.
- Saldívar, Américo, *Ideología y política del Estado mexicano 1970-1976*, Siglo XXI Editores, México, 1986.
- Tirado, Ricardo, "Los empresarios y la derecha", *Revista Mexicana de Sociología*, vol. XLVII, núm. 1, enero-marzo 1985, México, pp. 105-123, 1985.
- Valdés, Francisco, "Ensayo sobre la convocatoria social de los empresarios. ¿Hacia un nuevo liderazgo sociopolítico?", en *Estudios Sociológicos*, núm. 15, El Colegio de México, septiembre-octubre, México, 1987.
- Valdés, Francisco, "Empresarios, estabilidad y democracia en México: 1880-1982. Un ensayo de interpretación", en Octavo Rodríguez Araujo (coord.), *México: estabilidad y luchas por la democracia 1900-1982*, CIDE-Ediciones El Caballito, México, 1988.
- Valdés, Francisco, "Los empresarios, la política y el Estado", *Cuadernos Políticos*, ERA, enero-abril, México, pp. 47-70, 1988.