

Acción estratégica empresarial: los empresarios como actores protagónicos del desarrollo regional

*Manuel Arroyo
Galván**

En el presente trabajo se hace un recuento de los principales elementos de la relación entre agencia y estructura, tomando como eje articulador el concepto de "actuación estratégica" del empresariado en el espacio regional, necesario para su estudio en la nueva etapa de reinserción de la economía nacional al mercado mundial. Dicha revisión permite contar con una orientación teórica para el análisis y una guía metodológica viable para la investigación del "actor empresarial". Asimismo, en el documento, se analiza también el papel económico y político del empresariado mexicano que se ha transformado profundamente en los últimos 15 años.

PRESENTACIÓN

Este trabajo corresponde a una síntesis de la reflexión teórica que da soporte a mi tesis de maestría.¹ En él se hace un recuento de los principales elementos de la relación entre agencia y estructura, tomando como eje articulador el concepto de "actuación estratégica" del empresariado en el

espacio regional. Con ello se pretende contribuir a la clarificación del concepto de *acción estratégica*, necesario para el estudio del empresariado en la nueva etapa de reinserción de la economía nacional al mercado mundial.

Dicha revisión nos permitirá contar con una orientación teórica para el análisis y una guía metodológica viable para la in-

* Universidad Autónoma de Ciudad Juárez.

¹ El autor cursó los estudios de maestría en el Programa de Maestría en Desarrollo Regional de El Colegio de la Frontera Norte con la tesis: "Chihuahua (1980-1995): grupos económicos y proyecto regional de desarrollo", bajo la dirección de Jorge Alonso Estrada, investigador del mismo colegio.

investigación del *actor empresarial*.

En un primer apartado recuperamos los principales aspectos de la teoría estructuracionista relacionados con la estructura y la agencia, con la intención de precisar los conceptos básicos que nos permitan entender la acción estratégica de los empresarios. En el segundo, se busca delimitar y adaptar los conceptos desarrollados para el entendimiento estructural de la *región* y la *acción estratégica* de los *Grupos económicos* como agentes centrales para el desarrollo de ésta.

INTRODUCCIÓN

El papel económico y político del empresariado mexicano se ha transformado profundamente en los últimos 15 años. A partir de 1982, cuando se inicia el impulso del nuevo modelo de desarrollo orientado hacia el mercado exterior,² la realidad nacional entró en un proceso de cambio en el que, desde dos ámbitos diferentes, destaca la participación activa de los empresarios: la apertura económica y la reforma del Estado (Garrido, 1992: 3).



En primer lugar, la apertura económica iniciada con el ingreso de México al GATT en 1986, definió uno de los rasgos más significativos de la reestructuración económica que caracteriza al nuevo modelo, el cual se ve consolidado a principios de los noventa con la firma del TLC (Puga, 1994: 172-173).

La búsqueda de competitividad puso en el centro de la discusión a la gestión empresarial como elemento estratégico para el impulso del desarrollo regional en esta nueva etapa de reinserción del país en la economía internacional (Montero, 1994: 114). Los empresarios pasaron a desempeñar un papel protagónico en los escenarios regionales al ser colocados

² Este nuevo modelo de desarrollo ha sido denominado como neoliberal o de "orientación hacia afuera". Como lo plantea Celso Garrido (1992: 3) puede ser caracterizado de forma esquemática por los siguientes rasgos: reorientación de la actividad económica hacia el mercado mundial; desregulación y privatización de la economía; desincorporación de las empresas públicas; concertación corporativa de precios y salarios como mecanismos para impedir la inflación; nuevas formas de regulación estatal del proceso de los actores sociales en la dinámica del desarrollo.

por el Estado como los interlocutores principales y los líderes centrales del nuevo modelo de desarrollo. Así, desde el discurso oficial, al haberle asignado al sector empresarial el papel central en la nueva estrategia de desarrollo, la consolidación del nuevo modelo quedó identificada con la capacidad y eficiencia del desempeño de dicho sector y de la difusión del *know how* empresarial (Garrido, 1992: 3).

A ello se debe agregar que, durante este periodo, los empresarios salieron de su letargo a través de procesos crecientes de participación y movilización, con los cuales vienen a modificar la relación que guardaban con el Estado. Además de lograr una redefinición de la política económica en los términos propuestos por la cúpula empresarial, su reaparición en la escena pública constituyó un avance hacia un activo papel en el diseño mismo de las estrategias económicas (Tirado, 1994: 9).

En segundo lugar, tenemos el proceso que se ha denominado como "reforma del Estado" (en forma más específica debería de hablarse más de una reforma de la administración pública *strictu-sensu*), que fue promovida internacionalmente por una ola conservadora o neoliberal en la que convergieron procesos de corte ideológico, político y cultural tales como: una reivindicación

del individualismo, la primacía del mercado, la relevancia de la empresa y lo privado, el antiestatismo como crítica al gigantismo del Estado y la disminución de la importancia económica de los Estado-Nación, la apertura económica y la privatización, así como el realce de los procesos de globalización. Dicho proceso vino a cuestionar la vigencia de las economías mixtas de corte keynesiano, originando un proceso de modernización de la administración pública en el que la búsqueda de eficiencia en la gestión pública ha llevado a una comparación sistemática del desempeño de la función pública con la acción empresarial (O'Kean, 1993).

Como resultado de estas dinámicas, tenemos hoy en día una creciente referencia al empresariado como actor social de renovadas características: ha conquistado un gran espacio público, ha ganado legitimidad, junto con la empresa y el mercado ha logrado consenso entre sectores de la población que antes lo miraban con suspicacia y hasta con franco rechazo, se le reconoce como actor económico central y tiene presencia en el escenario político electoral (Tirado, 1994: 10).

Estas nuevas características del sector empresarial nos llevan a plantearnos preguntas en relación con la naturaleza de este actor social y de su capacidad para asu-

mir la posición de liderazgo económico y social que la nueva coyuntura le plantea, así como a tener que reconstruir desde estos acontecimientos la conceptualización del mismo empresario incorporando los nuevos elementos de la acción concreta de dicho sujeto social como "actor empresarial".

En nuestro caso, al analizar el comportamiento de los empresarios en la historia reciente de Chihuahua nos obliga a tener que acotar la acepción del término "empresario" con el fin de que sea lo más adecuado a los objetivos de nuestra investigación. Considerar un periodo en el que se desencadenan una serie de acontecimientos que vienen a modificar profundamente las tendencias con base en las cuales se venía caracterizando la actuación de los empresarios, nos ha llevado a adoptar el término "actor empresarial" como el más *ad hoc* a nuestro objeto de estudio.

Conscientes del hecho de que el uso de cualquier concepto o categoría acota las posibilidades de análisis y el alcance de los estudios que los adoptan como base teórico-conceptual, creemos pertinente hacer una reflexión crítica en torno a la definición del concepto de empresario y exponer la relevancia de la acepción seleccionada para nuestra investigación: el "actor empresarial". Todo ello tratando de incorporar elementos empíricos de la realidad que nos ocupa y sin perder de vista la referencia

explícita a las características particulares del empresariado chihuahuense.

Para ello, en un primer momento haremos un repaso de los principales elementos de la teoría estructuracionista que nos permitan desarrollar los conceptos de *actor social* y de *acción estratégica* con base en la relación entre la estructura y la agencia. Posteriormente, retomamos estos conceptos y los introducimos en la revisión del concepto de empresario para desarrollar el de *actor empresarial* y el de *acción estratégica empresarial*, para acercarnos de una forma completa al estudio de los *grupos económicos*, planteando algunas reflexiones que han orientado el proceso de investigación que estamos realizando.

DIFICULTADES EN LA RELACIÓN AGENCIA-ESTRUCTURA

Existe, recientemente, una gran irrupción de los estudios regionales. Bajo la preocupación de aportar alternativas tanto para el análisis como para el impulso del desarrollo regional, han sintetizado en su contenido aportes de diversas ciencias, entre las que se cuentan la geografía, economía, sociología y el urbanismo. Sin embargo, todavía no se puede hablar de una teoría del desarrollo regional.

Por una parte, desde una posición marxista, en el pasado inmediato, se había priorizado un enfoque extremada-

mente estructuralista sobre la realidad y altamente determinista en los estudios del cambio social. Criticando los modelos del sistema mundial de la política económica neoclásica y los modelos de equilibrio de la ecología humana, consideraban a la gran teoría adoptada como capaz de explicar o predecir lo que pasaba en las distintas ciudades y comunidades, presentándose como alternativa para la conducción del cambio social y de la predicción del desenvolvimiento de las localidades, su historia específica y las circunstancias culturales, y además, las consecuencias de la acción deliberada del hombre, de la agencia (Flanagan, 1993).

A mediados de los ochenta fue creciendo la producción de estudios que priorizan un énfasis sobre el localismo y el análisis empírico, con una disminución de los determinismos de lo global o de las fuerzas sociales como explicación de las variaciones de su impacto en las dinámicas de las localidades. En el nuevo enfoque, las leyes del desarrollo y de la determinación estructural son remplazadas por las características específicas que le imprime el espacio a la acción humana, la cual crea y reproduce su propio medio ambiente.

De ahí que uno de los principales cuestionamientos en la teoría social gira en torno a si el futuro es un producto determinado por el avance de los arreglos estructurales del pasado y del presente,

o se encuentra mediado por la elección humana. Así, la opinión se divide entre los estructuralistas y los idealistas, entre estructura y agencia, entre la teoría de la estabilidad como principio de la sociedad estructurada y la filosofía posmoderna del desestructuralismo.

LA ESTRUCTURA: DETERMINACIÓN INMÓVIL

Una de las posibles respuestas está dada por aquellos que reivindican la primacía de lo global sobre lo local, y el peso insoslayable de la estructura sobre la conformación de los patrones de actuación. En esta posición se encuentran desde aquellos que cuentan con una formación marxista hasta los teóricos de la acción social. Los primeros han sido lo suficientemente aludidos, sin embargo los estudios de la acción social, a pesar de integrar el papel de la agencia humana, suelen caer en una posición determinista al darle mayor importancia a la estructura que a la acción misma, por ello, trataremos de revisar de qué forma construyen este nuevo determinismo.

Para estos autores, la acción del individuo se desenvuelve sobre una secuencia de interacciones estable y repetitiva. Para ellos, la mayoría de las situaciones de la gente están asociadas con una estructuración producida por las definiciones e interpretaciones que han adquirido previamente. A pesar de los avances en la

concepción de las propiedades transituacionales de la interacción y de la opinión colectiva, en la que la acción humana no siempre sigue una misma ruta, insisten en que son la regularidad de las situaciones y de los encuentros la que genera una serie de estructuras en las que se enmarcan los significados de las situaciones indefinidas y la incorporación de las nuevas formas de interacción del individuo (Cohen, 1989).

Su planteamiento fundamental consiste en considerar que la acción social es generada a través de las mediaciones simbólicas existentes en el comportamiento de los agentes y de estos entre sí; lo que supone un determinismo fundamentado desde los planteamientos del interaccionismo simbólico que estudia la conducta social.

Un ejemplo de lo anterior lo encontramos en el planteamiento de la etnometodología (sociología de la vida cotidiana), centrada en el estudio de la reproducción de las regularidades de la acción social. La cual plantea que la estandarización de la acción es descubierta, creada y sostenida por el agente durante el curso de su propia acción. Planteando que las actividades de todos los días expresan una estructura formal independientemente de cualquier seguimiento que le quiera dar el actor; remarcando que la práctica se encuentra situada en el marco de la percepción social de un grupo determinado.

Dicho enfoque supone que la producción de las caracterizaciones se da siempre en situaciones contextualizadas, asumiendo una perspectiva finalista, en la que cualquier uso de conceptos, reglas, tipificaciones, etc., en última instancia, estarán referidas a lo específico, lo local, a las determinaciones contingentes. Desde esta perspectiva, cualquier futuro, en cualquier caso, sólo estará aderezado por las direcciones de lo particular, la localidad y la organización de las prácticas; las cuales están incluidas en los antecedentes contingentes; y por lo tanto siempre estarán delimitadas por la autoorganización que se hace desde la localidad en función de la comprensión y representación del orden social.

Ello significa que la producción de la práctica social estará determinada por las propiedades de la organización local de los métodos y los procedimientos, siendo indiferente a los efectos emergentes de la conducta social, insistiendo que este marco de referencia estará siempre presente determinando las actividades cotidianas y aquellas que son identificadas como "la primera vez".

Así, la microrrealidad de cualquier estructura social, es identificada con algunos patrones de asociaciones repetitivas acordes con la relación de las personas con algún objeto físico o lugar, ya que la capacidad del conocimiento humano no le da posibilidades a los individuos de

reaccionar de otra manera. La conducta repetitiva es la base primaria que representa el plano físico de la acción (Collins, 1981: 196-203).

Giddens difiere de este enfoque, pero no niega la existencia de una base materialista de la reproducción social. (Giddens, 1984: 140-2). El aspecto físico del desenvolvimiento social de la localidad, juega un papel en la reproducción social en el enfoque de la teoría estructuracionista. Esta insiste en que en una misma situación física, los mismos actores pueden tener diferentes actividades en diferentes ocasiones. Además, las restricciones físicas nunca han sido significativas. A través de la relación cara a cara, los actores conversan y construyen sus percepciones y significados, lo cual orienta en una dirección su acción, pero no de forma definitiva. La modernización de los medios de comunicación y de transporte tiende a homogeneizar las formas de interacción. Pero en todos los casos, los agentes sociales no reducen su acción, ni a las representaciones colectivas ni a su desempeño acorde a las condiciones locales, ellos siempre serán capaces de escapar a las implicaciones de las reglas y los procedimientos, recreando su acción en los márgenes y limitaciones de la vida cotidiana.

LA AGENCIA: SIEMPRE CONTINGENTE

Si bien la acción social está bajo las determinaciones físico-corporales del individuo o aquellas que le imprimen las relaciones sociales, siempre mantiene su propiedad de emergente, de formar y reformar bajo el supuesto de que la acción supone lo otro.

La capacidad racionalizadora y ordenadora de las estructuras respecto de las prácticas sociales se deriva de la intersubjetividad, de la validez que los individuos les otorgan y que posibilita el cálculo social. Sin estructura es imposible la sociabilidad o la interacción social. Pero esta no responde a principios últimos, sino que es producto de la imposición de principios particulares sobre el resto de la sociedad, y de la lucha por las clasificaciones de las que habla Bourdieu (1990). No hay en ellas ninguna justificación a priori de su existencia a no ser la vigencia que les otorga la intersubjetividad que las acepta y las reproduce mediante la transacción, y en este sentido ellas son objetivas, reales operantes, pero también objeto de luchas y transformaciones.

Es indudable que las estructuras cambian por la acción de los individuos o los sujetos que modifican molecularmente las reglas, o en las luchas por los princi-

pios de clasificación que pueden alterar drásticamente las reglas e imponer nuevos principios particulares como generales y por tanto igualmente arbitrarios. Pero también las estructuras tienen una dinámica interna derivada de la tensión que existe entre los principios ordenadores, que no sólo llegan a ser opuestos, sino también contradictorios.

La estructura como determinación de la acción de los individuos o de los sujetos sociales, como hemos dicho, puede ser cambiada por la acción individual de los sujetos, es insuficiente para entender a estos como entes que poseen alguna autonomía o voluntad propia.

Para reivindicar esta autonomía es indispensable introducir el concepto de *reflexibilidad*, es decir, la capacidad de los individuos de pensar su acción, sus prácticas e incluso las reglas y a partir de ello reaccionar críticamente para imponer nuevos principios clasificatorios o luchar por ellos.

LA TEORÍA ESTRUCTURACIONISTA COMO RESPUESTA A LA DICOTOMÍA: ESTRUCTURA-AGENCIA

Frente a esta dicotomía, varios autores han intentado dar una respuesta sistémica y dialógica. Tanto Bourdieu como Giddens, cada uno en dos tradiciones de sociología distantes en el espacio pero tan cercanas en los postulados como

los son la escuela francesa y la nueva escuela californiana, han desarrollado un enfoque considerado como el *estructuracionismo*.

Ambos recrean el concepto de estructura y la interrelación existente entre ésta y la práctica social. Los dos parten del principio de la *especificidad dual* de la estructura, la que Giddens se refiere con el término de reconstructiva, propiedad ordenadora y delimitadora de la acción que ésta tiene, a la vez que es susceptible de ser transformada continuamente por la acción misma, mientras que Bourdieu incorpora las características fundamentales de la estructura en el concepto de *habitus*, que consiste en la interiorización que el individuo hace de ésta. Siendo generado bajo el cobijo de las estructuras objetivas existentes, el *habitus* genera a su vez las prácticas individuales, proporciona a la conducta esquemas básicos de percepción, pensamiento y acción, permitiéndole incidir en la modificación constante de la estructura, la cual a su vez producirá nuevos *habitus*.

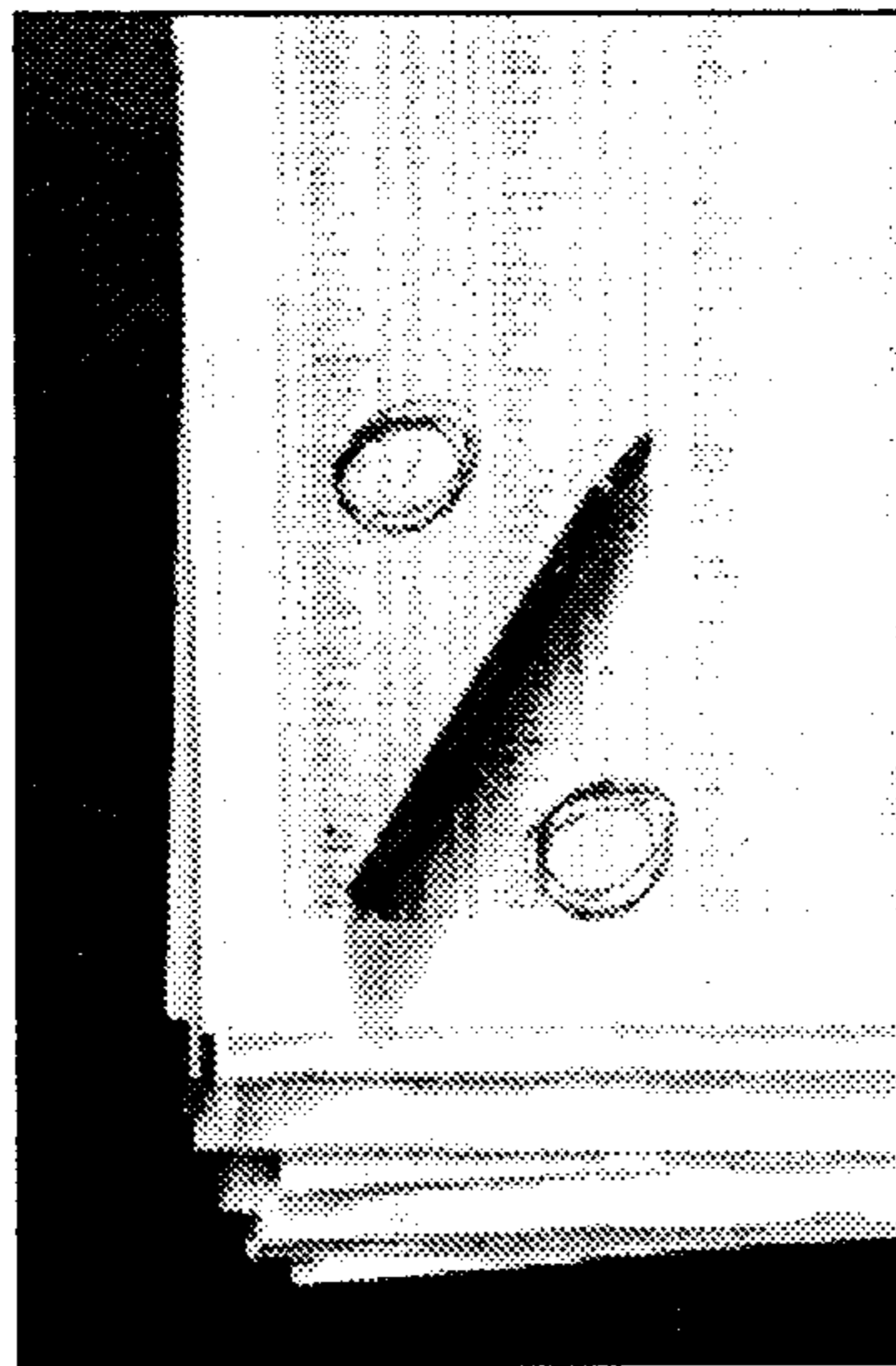
Siendo distintos los conceptos que uno y otro autor han desarrollado, pareciese no existir puente que comunique ambas producciones teóricas, sin embargo, sus enfoques son altamente complementarios y similares, por lo que intentaré conciliar el discurso y recuperar las herramientas de análisis que ambos han desarrollado.

EL SUJETO SOCIAL: SÍNTESIS DE LA AGENCIA Y LA ESTRUCTURA

A partir de la evaluación de los niveles de actuación de los distintos agentes, se observa una estratificación de los mismos a partir de su práctica. En ella se distinguen tres tipos de agentes correspondientes a tres niveles de acción: aquellos que no son plenamente conscientes de los motivos de su práctica, los

que pueden dar cuenta parcialmente de su acción, y aquellos que son capaces de explicar y describir los objetivos y las motivaciones de su propia acción (Giddens, 1984). Estos últimos son a quienes se les identifica como *sujetos*. Encabezando la clasificación, se encuentran los *sujetos*: agentes capaces de monitorear de forma permanente su acción y

la que despliegan los demás, así como de identificar los significados socialmente constituidos sobre los aspectos materiales y temporales y los sitios donde estos son apropiados por formas específicas de conducta, para posteriormente reorientar su propia acción, lo que les permite alcanzar el logro de sus objetivos e incidir eficientemente sobre la estructura.



Por ello, lo central de la *parádis* en la teoría estructuracionista de Giddens, es la referencia al *sujeto* como “constructor” de la historia y productor de la vida social, en comparación con los otros constructores o productores de las circunstancias sociales y los eventos. Este tipo de actuación no viene a desplazar lo concerniente a los demás agentes, simple-

mente hace referencia a la habilidad del ser humano para desplegar su acción en los momentos más apropiados de la vida social, teniendo más probabilidades de éxito (Giddens, 1984: 5).

Es verdad que un acto aislado de la reproducción social es insuficiente en sí mismo para reconstruir las propiedades de la estructura. Pero la repetición continua y asimilada en las formas de conducta

familiar, por numerosos miembros de la colectividad social, o de los grupos implicados y convencidos de que este tipo de práctica recupera la memoria colectiva y modifica el futuro a partir de su vida diaria, cuando ven que las formas de conducta desaparecen o han ido transformado el conocimiento mutuo de la configuración específica de las reglas y los recursos del

grupo, a partir de estas prácticas, saben que algo ha comenzado a cambiar. Gradualmente, a través del paso de generaciones, estas prácticas habrán cambiado sus estructuras.

Por ello, el sujeto social viene a integrar en su actuación la síntesis necesaria entre la estructura y la agencia, situándose en el punto intermedio entre la agencia y la estructura.

LA ACCIÓN ESTRATÉGICA: UNA ACCIÓN ESTRUCTURANTE SOCIALMENTE ESTRUCTURADA

Desde esta perspectiva, la acción estratégica se refiere al despliegue de la acción del agente sobre la base de un conocimiento adecuado tanto de la posición que ocupa en los distintos espacios en que tiene presencia como de las relaciones objetivas y las diferentes posiciones de los demás agentes con quienes interactúan en cada uno de sus campos de acción, así como de las inversiones y relaciones necesarias a establecer en cada uno de ellos para el logro de sus objetivos y el triunfo de sus intereses.

Todo ello a través de la mediación de las distintas lógicas de los campos en que acciona, la consideración de sus oponentes, sus posiciones y las tomas de posición correspondientes, es decir, entre los puntos ocupados en ese espacio y los puntos de vista sobre el mismo.

Esta delimitación objetiva de las regiones del espacio construido por las posiciones, le permite comprender el principio y la eficacia de las estrategias clasificatorias con las que aspira a conservar o modificar en su espacio: los puntos de vista sobre el espacio mismo, o la constitución de los grupos organizados para la defensa de sus intereses o los de sus miembros (Bourdieu, 1990).

Así, la acción estratégica se despliega en un ambiente de lucha entre distintas clasificaciones que reflejan un carácter político al pretender constituirse en la referencia *gnociológica* que produce la clasificación correcta, trazando mediante la palabra y la implantación de una nueva lógica o regulación, las fronteras entre los grupos, así como entre lo sagrado y lo profano, el bien y el mal, lo vulgar y lo distinguido.

Por ello el campo principal del desenvolvimiento de la acción estratégica está en el campo del poder simbólico de los agentes, como poder capaz de hacer ver y de hacer creer, de producir y de imponer la clasificación legítima o legal, dependiendo de la posición ocupada en el espacio, como autoridad institucionalizada o emergente.

EL EMPRESARIO Y LA ESTRUCTURA PRODUCTIVA REGIONAL

La mayoría de la literatura existente sobre sistemas productivos, reestructuración

productiva y desarrollo regional, desde la perspectiva de la economía clásica, consideran a los sistemas de insumo-producto como el *core* de la economía regional, priorizando a la empresa como unidad de análisis y enfocando el estudio a los elementos internos de ésta: encadenamientos productivos, la innovación tecnológica, la organización de la producción, los mercados de trabajo, la internalización de las externalidades, las economías de escala, etcétera.

Esto ha llevado a centrar la atención en el carácter estrictamente económico de la acción del empresario, dejando de lado su dimensión de gestión y articulación. Es Storper, entre otros, quien ha abierto campo en este sentido, incorporando como parte del análisis económico los contextos en que se desenvuelve este conjunto de actividades, retomando la existencia de los *milius*, las convenciones, la gobernabilidad, las formas corporativas y la cultura local, con un enfoque que integra los asuntos espacial e histórico, describiendo las trayectorias productivas de las regiones y los procesos y redes sociales que las conforman.

A partir de estos trabajos se pueden identificar dos grandes procesos que están interviniendo en la reestructuración productiva y que permiten reconstruir la trayectoria de la senda de desarrollo económico de las regiones: la lógica

espacial de la producción y la lógica funcional del proceso. Queda claro que las transformaciones productivas no son una simple reproducción de los procesos globales del sistema económico nacional/internacional, ya que cada región define respuestas distintas de acuerdo con su trayectoria histórica, la forma concreta de arreglo de estos factores es completamente arbitraria y contingente.

El hecho de que la dimensión territorial es cada vez más relevante y que los procesos de reconversión y reestructuración productiva tienden a territorializarse, le dan una importancia estratégica a la capacidad de los agentes económicos regionales para valorizar el potencial endógeno (Hudson, 1987). Así, el sistema productivo regional, su reestructuración está fuertemente relacionado con las transformaciones de las condiciones sociales, institucionales y culturales de cada región, como necesaria para establecer una nueva regulación social capaz de generar una dinámica de cambio estructural.

EL ESPACIO REGIONAL: UNA DELIMITACIÓN ESPACIAL DE LA ACCIÓN ESTRATÉGICA EMPRESARIAL

Considerar a la región sólo como un conjunto de actividades productivas que conforman los sistemas regional de empresas o productivo regional, nos lleva a una postura determinista que da una

primacía a la actividad económica, ya que circunscribe las actividades productivas sólo a aquellas actividades económicas delimitadas por el *input-output* de un proceso productivo determinado, al considerarlo el *core* de la economía (Storper, 1989), por lo que las actividades productivas son definidas sólo en términos de los factores relacionados con los recursos materiales de la región, ignorando aquellos elementos de carácter sociológico-procesual (Pires, 1983) identificados como recursos no materiales: actividades de vinculación e interrelación de los diferentes circuitos y ramas de la producción, la comercialización y su innovación, las que no pueden ser inscritas directamente en alguno de estos *input-output sistemas*, como es el caso de los servicios.

Por ello, consideramos que las regiones sintetizan dos tipos de factores que conforman los sistemas productivos regionales: por una parte, aquellos que tienen que ver con su referencia material identificada con la localización, encadenamientos, aglomeraciones espaciales y el aprovechamiento racional de los recursos naturales (integración horizontal, hacia atrás y hacia adelante); y otro más abstracto que se identifica con el marco de instituciones sociales que las posibilitan y le dan origen. Por lo anterior, su aparición, consolidación y desarrollo, así como su eventual desaparición, corresponden a la imbricación de



dos lógicas diferentes: la correspondiente a las necesidades funcionales del capital y la que le imprimen la contingencia del territorio, por ello la región constituye el desenlace particular de este empate (Massey, 1979).

Esta característica particular que define a la región, está relacionada con su especialización productiva. Dentro de una gama de actividades que integran el "todo" económico de la región, existen diferentes actividades económicas que destacan del conjunto, como fruto de la división espacial del trabajo en el territorio regional y la preponderancia de un *circuito-rama* de la economía regional.

Esta especialización es el resultado de la historia económica de la región, es decir, de los procesos ocurridos en los ciclos productivos, con sus más variables combinaciones de recursos de la región y las exigencias concretas de la realización de capital, acelerando el progreso econó-

mico y la división territorial del trabajo, al mismo tiempo que fortalece la integración productiva territorial a escala local. Estos elementos, en su eslabonamiento a través del tiempo, conforman un determinado perfil regional identificado como su *senda de desarrollo*.

Al considerar estos factores en el espacio regional a través del tiempo, se observa que el sistema productivo regional y las condiciones específicas para el desarrollo, son producto de la capacidad de los agentes económicos para reaccionar frente a la acción de las grandes empresas transnacionales y el Estado en el espacio regional. A manera de capas geológicas, de una forma progresiva y acumulativa, la combinación de estos factores van conformando el modo de organización espacial de la localidad, cuyo régimen de regulación social correspondiente, debe ser capaz de sortear los efectos del desenlace de los nuevos arreglos a que se arriba en cada etapa, como son la profundización de las disparidades espaciales, las migraciones internas y la "concentración acumulativa" (Bassols, 1979: 34).

Es en este sentido, que las desigualdades expresadas en la distribución territorial de las actividades, la población y las riquezas en las regiones son, fundamentalmente, el resultado de los arreglos que se establecen entre las clases y fracciones sociales en relación con la generación,

retención, apropiación y acumulación del excedente producido en la región, así como de la distribución de los bienes colectivos, dando lugar a un nuevo régimen de regulación. Por ello, la regulación es otra dimensión importante desde la que deben ser considerados los elementos sustantivos de la generación de lo regional (Castillo, 1992). Así, la región se concibe como el resultado del desenvolvimiento concreto, no solamente de las relaciones económicas, sino también de las relaciones sociales, su jerarquización y ordenamiento en torno al eje estructurador del acceso y posesión de los bienes colectivos (Storper, 1995).

EL EMPRESARIO COMO SUJETO SOCIAL

Pensar en la región, de la manera en que se ha expuesto en el apartado anterior, concebir al empresario como actor principal de la dinámica económica y del proceso de reestructuración productiva, es decir como sujeto social de la manera en que lo define Giddens, nos lleva a revisar el concepto mismo de empresario y con ello la necesidad de considerar la concepción *de acción estratégica* del mismo. Es por esto que partir del concepto de actor empresarial implica concebir al espacio social como un conjunto de múltiples *campos* y *subcampos*, en los que desde distintas lógicas de acción se disputan diferentes *tipos de intereses*, infiriéndole al espacio social

una multiplicidad de fuerzas objetivas que le imponen al conjunto principios de diferenciación y distribución (Bourdieu, 1990).

Así, la posición de un empresario —ya sea un individuo o un grupo—, en este espacio de acción, como lo plantea Bourdieu (1990), se define por la posición que ocupa en los diferentes *campos*, es decir, en la distribución de los intereses que actúan en cada uno de ellos, pudiendo ser esto resultado del *capital económico*, del *capital cultural* y *social* o producto del *capital simbólico* que se disputa en cada campo, según sea el caso.

Si bien, cada campo tiene su propia lógica y estructura, el hecho de que estadísticamente aquellos que poseen el mayor capital económico son quienes destacan y se imponen en las demás especies, hace que el *campo económico* tienda a imponer su estructura a los otros campos, sin que por ello tengamos que hablar de una determinación de última instancia de “lo económico” sobre “lo social”, sino de una imbricación de los agentes en los diferentes campos, destacando e imponiéndose sobre los demás aquellos que dominan e *campo económico*.

Es el caso concreto de los empresarios, su ubicación concreta en el campo económico los lleva a actuar en las demás áreas de acción desde una perspectiva del logro de sus intereses, para lo cual deben participar en distintos campos, asumiendo sus

lógicas y disputando el espacio, con la intención de ampliar, mantener o imponer su hegemonía, con lo que le infiere una mayor racionalidad económica a las demás prácticas del entramado social, construyendo, formando parte de y haciendo posible la gobernación de la *mesoestructura*, participando de su *comunidad económica* regional (Storper, 1995).

Así, al intervenir en los múltiples campos en los que se define el triunfo de sus intereses, interactúa con otros sujetos implementando diferentes estrategias con las que participa de la *lucha interna* que caracteriza a cada uno de los *campos*, pactando alianzas o concertando con los recién llegados que tienden a implementar estrategias de subversión con las que tratan de romper los cerrojos del derecho de pertenencia a dicho *campo*, o ejerciendo un dominio que le permita monopolizar su interés específico, en el que fundamenta su poder o la autoridad específica en cada campo, desplegando estrategias de conservación con las que trata de defender su monopolio y excluir la competencia (Bourdieu, 1990: 137).

Así, la estructura del campo se asemeja a un estado de correlación de fuerzas entre los sujetos y/o las instituciones que intervienen en la lucha o distribución del interés específico que se disputa, el cual ha sido acumulado durante luchas anteriores y que orienta las estrategias de acción de los

distintos agentes (Bourdieu, 1990: 136).

A diferencia de los estratos inferiores, que se forman más difícilmente un patrón de gratificación diferida o están reducidos a estrategias más simples y más rígidas, el empresariado en general y aquellos que conforman los grupos económicos particularmente, participan más e interiorizan más por completo los valores dominantes de la sociedad posindustrial, tienen intereses más diversificados, controlan con mayor grado "zonas de incertidumbre" (Touraine, 1991: 30), ya que incorporan los resultados de la investigación y la programación de las decisiones a mediano y largo plazo en la toma de decisión de sus acciones, por ello la gestión interna de las grandes organizaciones, va adquiriendo un lugar esencial, provocando que cada vez más los centros de dominación económica y social presenten las mismas características en términos generales (Touraine, 1991: 55).

EL CONCEPTO DE "ACTOR EMPRESARIAL": UNA REVISIÓN CRÍTICA DEL CONCEPTO DE "EMPRESARIO"

Haciendo un recuento de los estudios recientes que se han hecho sobre empresarios

en México, en relación con el tratamiento que dan al concepto y el uso que se hace de éste, encontramos que las distintas investigaciones sobre la actuación de los empresarios tanto en el ámbito económico como en lo político, social y cultural, dan por supuesto el término de empresario como categoría de análisis. Su elaboración se desarrolla con base en recursos metodológicos relacionados más con los estudios históricos que con la sociología o la economía política.

Dichos trabajos pueden ser clasificados por los diferentes enfoques que dan al análisis de los acontecimientos y se distinguen unos de otros por el ángulo desde el cual abordan el análisis de las coyunturas que definen el periodo estudiado, así encontramos que:

Muchos de ellos retoman los elementos de carácter político de la acción empresarial. Desarrollan la caracterización del empresariado como clase o élite política con importancia significativa en la estructura social y de poder a nivel nacional o en sus regiones de origen. Los empresarios son identificados, así, con un papel hegemónico.³

Otra buena parte de los trabajos gira en

³ Este tipo de trabajos son los más comunes, entre los que se encuentran los primeros de Carlos Arriola (1982 y 1988), Matilde Luna (1992), Ricardo Tirado (1992) y Cristina Puga (1993) los cuales conforman un colectivo de trabajo a nivel nacional y en coordinación con FLACSO latinoamericano. Entre otros autores, podemos encontrar algunos que son representativos de este enfoque como los realizados por Fernando M. González y Carlos Alva en torno a las cúpulas empresariales y los poderes regionales en Jalisco (González y Alva, 1989), cuyos referentes teóricos más importantes podemos encontrarlos en la Teoría Política italiana desarrollada por Gaetano Mosca (Pérez Miranda y Albertoni, 1987), así como el de Abraham Nuncio sobre el

torno a la dimensión económica de los empresarios, resalta los elementos de carácter tecnológico, institucional y organizacional de la acción empresarial, los cuales son identificados como instrumentos orientados a la maximización de la ganancia. Tales elementos caracterizan la búsqueda de competitividad y el éxito por parte de sus empresas como referencia material que da sustento al ser empresarial.⁴

Un tercer grupo puede ser ubicado en un enfoque que realza los elementos culturales para explicar las particularidades que toma cada uno de los dos enfoques anteriores, ya sea en estudios del empresario de forma individual, en que se recuentan los elementos que explican las cualidades y motivaciones del desempeño empresarial expresados en la "cultura empresarial", así como el análisis de las preferencias y las formas de acción colectiva del empresariado como expresión de la "cultura política".⁵

Algunos de estos trabajos pueden ser ubicados a la vez en varias de estas tres grandes clasificaciones. Su característica

particular sería sobre todo un tratamiento más estructural de los mismos acontecimientos, desarrollando un análisis desde una orientación más global vinculada con la economía política, como es el caso del trabajo de Medina Cervantes (1984) y alguno de los trabajos coordinados por Celso Garrido (1988).

Otro conjunto de trabajos, los menos, se distingue por intentar hacer un nuevo acercamiento al fenómeno empresarial. Trabajos como el de René Millán (1988) o los recientes del colectivo de la UNAM sobre el empresariado mexicano, como son los realizados por Garrido (1992), Tirado (1994) y el más reciente trabajo publicado por Tirado y Luna (1995), se distinguen por ser de las pocas investigaciones que inician con la revisión del concepto de empresario y porque buscan construir una acepción de este término que sea más compatible con los acontecimientos que están marcando la realidad actual y haciendo uso del desarrollo de la nueva economía política, con ello pretenden reivindicar el tratamiento del sujeto social del empresariado como el

.....
Grupo Monterrey (Nuncio, 1984) y el trabajo de Dale Story sobre la industria, el Estado y la política en México (Story, 1990).

⁴ Son pocos los trabajos que se encuentran en esta situación como los de Carlos Alva y Dirk Kruijt (1988), los recientes de Carlos Arriola (1991 y 1994), así como buena parte de los que se han realizado en la franja fronteriza del norte del país, entre los que sobresale la obra de María de los Ángeles Pozas (1994). Dentro de este enfoque puede ser considerado clásico el trabajo de Flavia Derossi (1977).

⁵ Este tipo de estudio es más reciente, se generalizó sobre todo a partir de que empiezan a ser más competitivos los procesos electorales y en que la participación política del empresariado trasciende al ámbito de la disputa de puestos de elección popular.

“actor empresarial”. Es desde este último enfoque que pretendemos recuperar la discusión en torno al concepto de empresario.

Al margen de los trabajos que conceptualizan a los empresarios a partir de las cualidades y motivaciones profundas que generan el comportamiento empresarial, que desde nuestro punto de vista representan un sesgo subjetivista que prioriza el análisis del empresario de forma individual, la mayoría de los autores que han hecho un recuento de la conceptualización sobre los empresarios en relación con las tareas y acciones que caracterizan el desempeño empresarial, coinciden en dos puntos principalmente:⁶ Primero, que la concepción tradicional *shumpeteriana* es inaplicable no sólo a la realidad de los países subdesarrollados, sino también para los países más desarrollados, ya que dicha concepción es más un tipo ideal construido desde la lógica innovadora de la dinámica económica del capitalismo que por tareas concretas que son ejecutadas por indivi-

duos o colectivos que detentan el capital o la dirección de las empresas.⁷

Segundo, que al conjunto de tareas que hacen mención los análisis tradicionales que caracterizan la actuación empresarial, hay que agregar el hecho de que, a diferencia de los países desarrollados, los empresarios de economías tardías y dependientes deben agregar a su desempeño el factor de la intervención estatal en la economía (Derossi, 1977; Suárez-Villa, 1989, O’Kean, Cardoso, 1965). Por lo que además de tener que atender las señales del mercado y llenar los huecos en la información disponible y la gestión de insumos no económicos para la producción, para poder desempeñar su función, el empresario debe desplegar una serie de acciones que le permitan articular su quehacer económico con relaciones de corte social y político, tomando en consideración las señales políticas que emiten tanto el Estado como los demás actores regionales.⁸

De esta forma, las acciones de carácter

⁶ Tanto Suárez-Villa (1989) como O’Kean, sistematizan un conjunto de tareas que caracterizan el desempeño empresarial de las que destacan: reducir las ineficiencias, captar oportunidades de beneficios, estimar el futuro, innovar y alterar el futuro.

⁷ Véase los trabajos de Derossi (1977: 178). Cardoso (1965: 4) plantea que lo que caracteriza principalmente al empresario es ser capaz de definir una orientación adecuada de su actividad en vista de las posibilidades de transformación del conjunto de la sociedad y de la economía. La politización de las funciones empresariales se torna evidente.

⁸ Esta característica va tomando cada vez mayor importancia, ya que además de la relación que el empresariado ha sostenido con el Estado, ha sido cada vez más necesaria una mayor vinculación con la sociedad local para tender puentes y tejer redes que les permitan pulsar los acontecimientos para adecuar su desempeño económico a los procesos territoriales que los actores sociales van desplegando, convirtiéndose en un elemento importante del cambio social de su región.

no económico (sociales, culturales, políticas) del empresariado, no pueden ser vistas al margen de sus tareas consideradas estrictamente como económicas, sino que como todo actor económico, su acción toma múltiples significados. El "actor empresarial" se desenvuelve en diversos campos en los que su acción toma tanto significado económico, como político y en muchos de los casos, es altamente significativa en la construcción de las representaciones colectivas que se hace de la realidad regional o nacional en un momento específico, ya sea como corriente de opinión o como discurso ideológico, por lo que también cobra relevancia en la reconstrucción simbólica de los sucesos. La acción empresarial como la de otros actores económicos posee un carácter híbrido.⁹

Por ello, de la forma en que lo plantea Cardoso (1965) la acción del "actor empresarial" debe ser analizada desde las condiciones históricas, sociales y económicas que determinan su trayectoria, por lo cual

su conceptualización debe considerar diferentes planos o niveles en que puede ser delimitada la acción que despliegan los sujetos componentes del "actor empresarial": el plano estructural, el plano de la organización corporativa de los intereses empresariales y el plano de la actuación específicamente política de las organizaciones (O'Donnell, 1978).

SU UBICACIÓN EN EL ESPACIO SOCIAL

La acepción adoptada para el análisis del sujeto social del empresariado como "actor empresarial", implica concebir al mundo como un espacio compuesto por múltiples campos y subcampos, donde se disputan diferentes recursos en los que se ponen en juego distintas especies de poder, infiriéndole al espacio social una multiplicidad de fuerzas objetivas que le imponen al conjunto principios de diferenciación y distribución.¹⁰

⁹ Storper (1995) desarrolla ampliamente el carácter híbrido de la acción económica, cuestionando las posiciones tradicionales que al pretender separar las áreas disciplinares de la ciencia buscan trasladar dichas divisiones analítico-metodológicas a la realidad, y con ello desconocer los hallazgos más recientes de la epistemología y de la antropología sobre cómo el hombre interactúa con su medio como experiencia pragmática que rompe con las falsas divisiones entre ambiente social y ambiente natural, y las construidas de forma teórica entre las distintas esferas o subsistemas que constituyen su mundo de vida, expresadas en la contradictoria relación entre estructura y agencia.

¹⁰ Para Bourdieu el concepto de campo está estrechamente relacionado con la concepción de la sociedad como un espacio, en el que al igual que en un mapa, pueden ser ubicadas las posiciones de los diferentes actores sociales que a su vez están determinadas por las relaciones entre unos y otros, por su proximidad o por la distancia. Cfr. Bourdieu, Pierre. *Cosas dichas*. España, Gedisa Editorial, 1993, p. 129.

Así, la posición de un agente —ya sea un individuo o un grupo—, en nuestro caso del “actor empresarial”, en el espacio social se define por la posición que ocupa en los diferentes campos, es decir en la distribución de los recursos y el ejercicio de poder con que actúa en cada uno de ellos. Dicha posición puede ser resultado, según Bourdieu (1993), de la distribución de los capitales económico, cultural, social o producto del capital simbólico que se disputa en cada campo respectivamente.

Si bien, cada campo tiene su propia lógica y estructura, el hecho de que estadísticamente aquellos que poseen mayor capital económico son quienes destacan y se imponen en las demás especies de capital, hace que el campo económico tienda a imponer su estructura a los otros campos, sin que por ello tengamos que hablar de una determinación de última instancia de “lo económico” sobre “lo social”, sino de una imbricación de los actores en los diferentes campos, destacando e imponiéndose sobre los demás aquellos que dominan el espacio económico (Bourdieu, 1990).

De esta manera, al analizar el universo empresarial encontramos que el “actor empresarial” lo componen un espectro de sujetos o agentes de distintas dimensiones que van desde el propietario de la pequeña empresa familiar, hasta los

altos gerentes de las compañías transnacionales, pasando por una heterogénea tipología del empresariado, diferenciada en primer lugar por la propiedad o no de la empresa y por el tamaño de ésta (véase el Cuadro 1).

Así, en el plano estructural del análisis, se distingue al “actor empresarial” como una gama de posiciones en el espacio social en la que cada agente ocupa una distinta posición, la cual puede ser recortada desde dos aspectos complementarios: por su posición en el sistema productivo regional y por su posición en el tejido empresarial.

- 1) Por su posición en el sistema productivo regional, en dos direcciones principales: por un lado en relación con el tipo de empresas que posee (el tamaño, la rama y sector donde se localiza, el dinamismo de crecimiento, la densidad de capital y de incorporación de tecnología, su vinculación con otros sectores o ramas del mismo sector en que se sitúa, así como sus vínculos con procesos extrarregionales o transnacionales), distinguiendo con ello el campo de la producción o “mundo de producción” en que se localiza y que lo caracteriza. Por otra parte, de forma complementaria a lo anterior, la caracterización

Cuadro 1.
Espectro del “actor empresarial” en las formas de organización

	<i>Formas</i>		
Dimensiones	Informal	Propiedad	Asociación
Horizontal	Oligopolio	Monopolio	Carteles y asociaciones por sectores
Vertical	Subcontratación de largo plazo	Primeras sociedades anónimas de EU	
Diversificada	Grupos de empresa (<i>keiretsu</i>)	Consortios, <i>chaebols</i>, grupos económicos	Asociaciones cumbre (<i>keidnran</i>)

Fuente: Tomado de Ben Ross Scheider (1995)

de su posición debe atender sus relaciones económicas en sentido amplio (incluyendo lo tecnológico o procesos de generación de conocimiento) con agentes de los otros sectores económicos, con los sectores sociales subordinados (de forma directa o a través de los organismos que los aglutinan), los agentes transnacionales con presencia en el espacio social y con el aparato estatal y los organismos paraestatales a sus distintos niveles.

- 2) El recorte de la posición de los agentes componentes del “actor

empresarial” puede hacerse por su posición en el tejido empresarial, entendido éste tanto en sentido estricto como en sentido amplio (O’Kean). Este último, el tejido empresarial en sentido amplio, lo componen el conjunto de instituciones y agentes del entramado social con quienes se vincula el empresariado para lograr un desempeño exitoso y que contribuyen a elaborar e implementar sus estrategias de forma competitiva.

Instituciones como las universidades, institutos de investigación, los centros de servicios gerenciales y las

consultorías, así como departamentos de diversa naturaleza de la administración pública, que tradicionalmente no son considerados como parte del tejido empresarial, han alcanzado en nuestros días una especial relevancia en la elaboración e implementación de las estrategias empresariales, dada la alta conexión con el desarrollo científico y la importancia de los canales de información y difusión de la tecnología y del *know how*.

Mientras que el tejido empresarial en sentido estricto, como es considerado de manera tradicional, estaría compuesto por la red social empresarial propiamente dicha (se trata de las cámaras empresariales, tanto industriales como de comercio y servicios, que suelen corresponder a intereses bastante específicos, así como a las asociaciones o federaciones más agregadas, que invocan la representación de intereses de conjunto de tales actividades y aun de toda la industria).

Ambos tejidos, el estricto y el amplio, a su vez se encuentran delimitados por dos planos interdependientes: el primero es el de la organización corporativa de los intereses empresariales en su conjunto en los que las variaciones son importantes a lo largo del tiempo, ya que las acciones que estas instituciones despliegan en torno a múltiples temas, expresan modalidades de su articulación tanto de forma interempresarial como

con las empresas transnacionales y con el Estado.

El segundo plano es el de la actuación específicamente política de las organizaciones empresariales y de los empresarios de forma individual, que incluye no sólo algunos de los aspectos anteriormente señalados, sino de intervenciones en las que, directamente o por medio de burocracias estatales, partidos o movimientos políticos y/o alianzas con otros sectores sociales, aparece el actor empresarial trascendiendo la articulación de intereses puntuales y como portador de intereses generales implicantes de alguna propuesta de organización política y económica de la sociedad.

Como lo plantea Cardoso (1965), la creatividad económica ya no se define más dentro de los límites de la “empresa” —como forma privada de organización o gestión económica—, sino que se traslada al plano más amplio de la formulación e implementación de una —“política de desarrollo”, por lo que el tipo de empresario moderno es aquel que se encuentra inserto en la planificación a nivel societario, articulándose y coordinándose tanto con otros sujetos del tejido empresarial en sentido estricto, como tejiendo alianzas y convenios con las instituciones del tejido empresarial amplio, conciliando y concertando intereses, desenvolviéndose

como actor protagónico en el escenario público tanto frente a la sociedad como al Estado, incidiendo de forma relevante en la definición de rumbo y en la construcción de sentido de carácter colectivo y societal.

Como podemos ver en el Cuadro 2 y de la forma en que lo plantea Tirado

(1994), el empresariado participa socialmente para tratar de influir en el sentido de los asuntos públicos (expresando su visión sobre un asunto general, o planteando la solución a un problema o una demanda concreta y precisa), de tres formas distintas, principalmente:¹¹

Mediante una intervención individual,

Cuadro 2.

Mecanismos por los cuales los empresarios impulsan sus objetivos

	Mecanismos económicos	Mecanismos políticos
<i>Acción por los empresarios individuales</i>	Compra y venta de bienes y servicios; adquisición y venta de activos; ajuste financiero interno, administración de los documentos de financiamiento	Uso de relaciones en las divisiones de gobierno; contacto directo con políticos o servidores públicos; donaciones a partidos políticos
<i>Acción colectiva por las asociaciones empresariales</i>	Carteles y actuación <i>cuasi</i> cartel, por ejemplo, control de precios, localización de materias primas, control comportamiento del mercado	Participación en grupos de interés, asociaciones comerciales, organizaciones patronales, asociaciones territoriales, organizaciones propagandísticas

Fuente: Tomado de Wyn Grant (1987).

¹¹ Sobre estos problemas, puede consultarse Bertozzi, Dan. *Business, government and public policy*. Englewood Cliffs, N.J., Prentice Hall, 1990; Coleman, William, D. *Business and politics; a study of collective action*. McGill-Queen's University Press, Kingston, Ontario y Wilson, 1988; Graham, K. *Business and politics. A comparative introduction*. Chartman, New Jersey, Chatham House Publishers, Inc., 1985.

dirigiéndose discretamente al gobierno, es decir, sin publicidad alguna, en una acción de cabildeo. Esto es, haciendo uso de lo que se ha dado en llamar el “derecho de picaporte” o prerrogativa de ser recibido y escuchado de manera privada e inmediata por las más altas esferas del gobierno. Se trata de una forma de intervención fundamentalmente casi exclusiva de los empresarios más poderosos.

A través de una intervención colectiva, dirigiéndose por medio de una organización empresarial, a la sociedad o al gobierno. Esto supone desde luego que el actor individual del caso es miembro de la asociación y tiene la capacidad de influir en su dirigencia hasta el grado de que la organización haga suyo el planteamiento del empresario y la convierte en una postura propia.

Por la vía de intervención individual, dirigiéndose el empresario, a título personal y de manera pública, a la sociedad. Este es desde luego un camino muy indirecto para la consecución del fin que el actor se propone, puesto que la interlocución del actor que compone la sociedad supone un esfuerzo para sensibilizar o moldear a la opinión pública, de modo tal que ésta haga suya su propuesta y la lleve a ingresar en la agenda de los asuntos públicos.

Así, el actor empresarial se nos presenta como un universo de numerosos, hetero-

géneos y asimétricos sujetos en interrelación. Lo asimétrico del conjunto hace referencia a la existencia de unos pocos muy importantes y muchos de escasa importancia, medida ésta desde el punto de vista de su eficacia, resaltando la actuación de los más importantes por su importancia en el impacto de sus acciones sobre todo el conjunto de la sociedad.

Tirado identifica a los elementos del actor empresarial que más impactan a la sociedad, a aquellos sujetos que tienen o controlan de manera considerable, alguno o algunos de los siguientes recursos: identidad, comunicación, base social, capital, poder político estatal y recursos místicos.

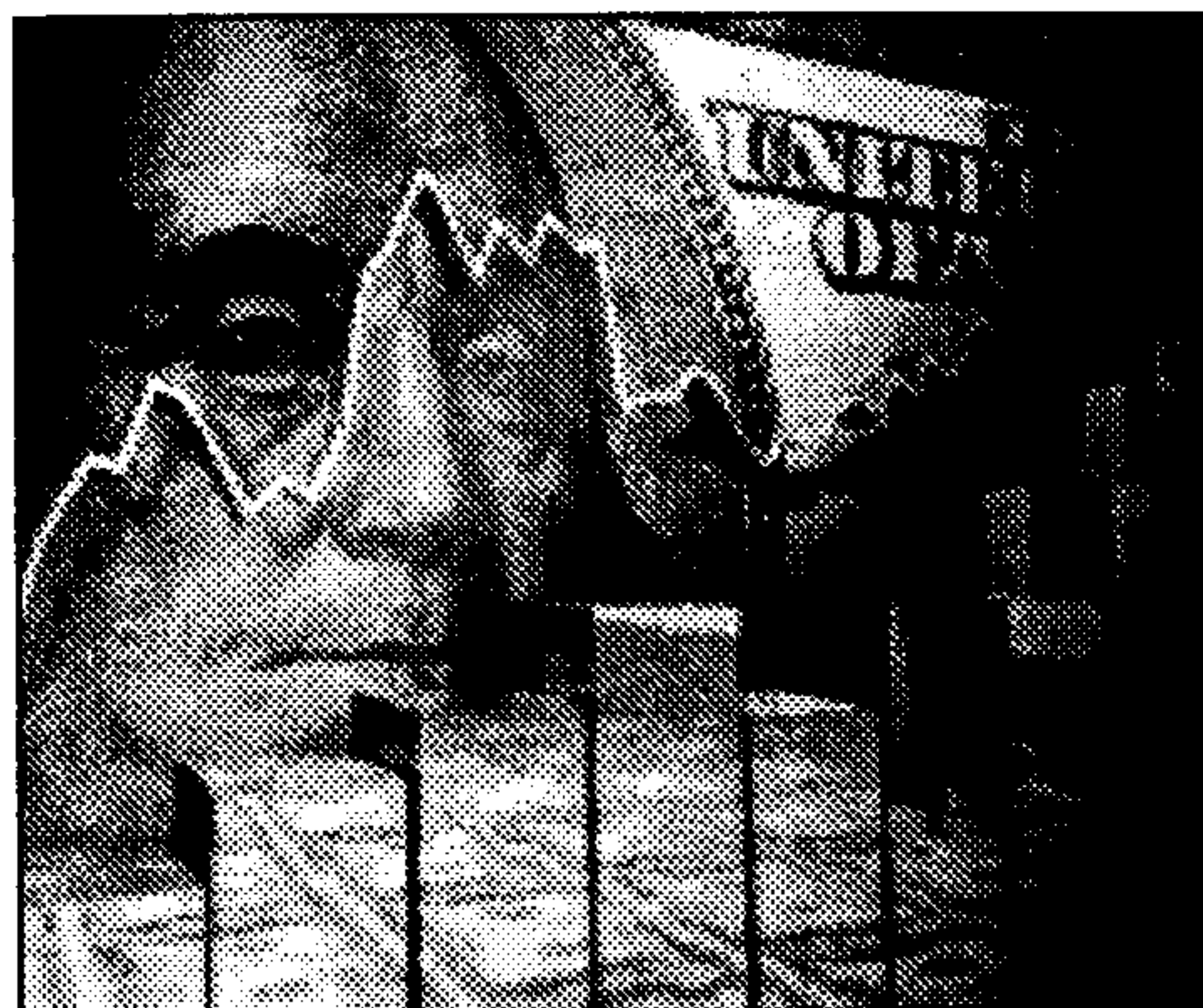
La identidad de un actor se relaciona con una simbología o un discurso que el actor construye y proyecta sobre la sociedad, expresando en él las nociones que tiene de sí mismo, de los otros actores, de la sociedad, del Estado, de la economía, etc., y de las relaciones que deben prevalecer en el conjunto de todos estos elementos. Las identidades originales y fuertes, por lo mismo intensas, son características de los actores más conocidos que influyen a través de la opinión pública. El prototipo del actor individual de fuerte identidad es el intelectual. Actores colectivos de fuerte identidad son las organizaciones que poseen proyectos claros y distintos del “deber ser social”. Por ejemplo una organización que posee propuestas de desarrollo social

bien fundamentadas, articuladas y presentadas.

La comunicación es otro de los recursos cuyo control da una potencia al actor que lo controla. La gran capacidad de influencia que poseen los modernos medios de comunicación electrónica, ha hecho de sus detentadores, actores muy significativos de las sociedades contemporáneas. Los ejemplos típicos de estos actores son la gran cadena de televisión y el gran comunicador.

La base social de un actor hace referencia a su capacidad de organización y movilización de individuos; a la densidad de los vínculos integrados en un colectivo; a las relaciones entre bases y dirigentes, etc. Más cohesión tendrá un actor en la medida en que esté mejor organizado, haya un alto grado de adhesión de y entre sus afiliados y tenga una adecuada relación entre dirigentes/bases. De este modo, tendencialmente, son los actores más densos y cohesionados los que tienen mayor capacidad de movilización social. Los más característicos actores de fuerte base social son los grupos de interés: los grandes sindicatos y organizaciones empresariales y sus respectivos dirigentes.

El capital de un actor hace referencia a los recursos materiales que controla. Un actor con amplios recursos económicos (grandes sumas de dinero, instalaciones industriales) es un actor fuerte, capaz de



incidir privilegiadamente en la sociedad de muchas formas. La mayor disponibilidad de recursos económicos redunda en una mayor densidad del actor. El prototipo de actor que controla grandes capitales es grupo de poder económico o empresa “el gran empresario”.

El poder político estatal alude al control de aparatos/orden estatales por parte del actor, mismo que le permite imponer mediante el uso de recursos públicos y formas de coacción legales, incluidas desde luego la violencia. Los típicos actores que tienen fuerte poder político estatal son el grupo de poder político, la institución pública y el político y el funcionario.

Los recursos místicos de un actor hacen referencia a los recursos religiosos o mágicos que un actor controla. Un actor detenta amplios recursos místicos, es decir que controla “bienes de salvación” u objetos, ritos o lugares sagrados que pueden también influir de manera relevante sobre

la sociedad. El prototipo del actor que cuenta con recursos místicos es el grupo de poder religioso o iglesia/secta y los sacerdotes y ministros de culto.

La posesión de dos o más de estos recursos incrementa desde luego el poder de los actores. Y en el caso de los grandes actores empresariales, no es insólito que un solo individuo combine el control de varios de estos recursos: por ejemplo el control de una gran empresa de televisión, articula bajo un mismo mando el capital y la comunicación; de manera semejante la presidencia de una gran organización empresarial por parte de un gran empresario combina los recursos del capital y base social y, un último ejemplo, el gran empresario que al mismo tiempo es intelectual, reúne en su persona los recursos de capital e identidad.

Ahora bien, tratándose de empresarios, puede decirse que empresarios hay muchos. Si asumimos que empresario es el responsable de la marcha de una empresa y una organización de factores

para la producción y/o distribución de bienes y servicios, nos encontramos que el universo de los empresarios es por demás heterogéneo y asimétrico.

De este espectro que caracteriza al “actor empresarial”, no todos se movilizan y actúan en el escenario público, por lo que más allá de la participación efectiva que cada agente ejerce en la dinámica regional a través de sus empresas, el “actor empresarial” es determinado por las acciones de aquellos agentes mejor posicionados y con mayor capacidad de incidencia en la interacción con otros agentes regionales en cuya interacción delimitan las particularidades de dicha región, entre los que destacan los *grupos económicos* regionales (véase la zona sombreada en cuadros 1 y 2).¹²

De esta manera, podemos identificar como parte sustancial del actor empresarial, una estructura de red en la que se tejen relaciones de poder asimétricas, ya sea de facto o potencialmente, en las interacciones entre los actores sociales que

.....
¹² Tanto Garrido (1992) como Tirado (1994), al igual que otros autores, concluyen en la importancia que tienen los grandes empresarios identificados como parte de los grupos económicos, a pesar de que las conclusiones de estos dos autores se refieren a la realidad nacional, algunas de sus aseveraciones toman mayor importancia en el ámbito regional, aunque bajo expresiones distintas. Entre éstas destacan: el acceso multiplicado a la información obtenida en dos o más poderosos grupos económico-financieros, ya que varias de estas personas coinciden en los consejos de administración de diversos grupos, conglomerados y empresas financieras, formando parte de una efectiva red superior de conglomeración, que dispone de información extraordinaria y coordina acciones de dirección económica de muy alta significación para la economía nacional por el peso del conjunto de empresas que controlan. Ejercen una presión, muchas veces determinante, sobre las instituciones y funcionarios gubernamentales encargados de tomar las decisiones de políticas públicas fundamentales.

la componen. En dicha red de relaciones sobresale un núcleo (*cluster*),¹³ identificado con los grupos económicos, que ejerce control sobre el comportamiento de los demás. Para comprender el ejercicio de dicho control, es necesario aclarar que se entiende por *poder* como una propiedad intrínseca de las interacciones entre dos o más actores (por ejemplo, personas, organizaciones, clases) por lo que es esencialmente interrelacional, en el que están presentes de manera fundamental dos dimensiones del poder identificadas con el intercambio de relaciones que conectan políticamente a los actores en un sistema: la influencia y la dominación (Knoke, 1990: 11-16).

La influencia ocurre cuando un actor provee información a otro con la intención de alterar su acción posterior (véase Gamson, 1968: 60). Influencia es información persuasiva usada para cambiar la percepción de un actor sobre la conexión entre su acción y las consecuencias de ésta. Influencia es una dimensión relacional del poder, porque en una comunicación dialógica siempre existirá el que ejerce influencia y el influenciado. Intercambios de

información producen capacidades diferenciadas entre los miembros de una élite para dar forma a las políticas colectivas de un sistema. Los actores que están bien conectados con otros actores informados adquieren poder a través de su habilidad de posicionarse en la cima de un rango de información que puede ser usada políticamente. Los actores en la periferia de la red de información, quienes de forma directa o indirecta están comprometidos principalmente con otros actores marginales, encontrarán cantidades y calidades inadecuadas de información. Ellos están localizados de forma dispersa y sin capacidad de influencia.

La dominación ocurre cuando un actor controla el comportamiento de otro actor a través de la oferta o suspensión de algún beneficio o daño. En otras palabras, un actor promete, o libera, una sanción (recompensa o castigo) para otro actor para aprovechar la sumisión posterior a sus primeros propósitos. Sanciones que pueden ser acciones físicas o también pueden ser principalmente símbolos intangibles. La dominación es claramente un intercambio de relaciones porque

¹³ En el análisis reticular, se considera como un *cluster* al nodo que concentra mayor flujo de entrada y presenta pocas salidas, es un nodo que representa un alto grado de control, ya que existe una gran cantidad de actores que lo tienen como referencia pero él no está en referencia de nadie. También es conceptualizado como núcleo (*core*) en torno al cual se articulan los demás y se definen el conjunto de relaciones (véase a Laumann and Koke, 1987, p. 245).

ésta envuelve a un actor que otorga un tipo de valoración (o desaprobación) para otro en respuesta al sometimiento o la obediencia. Una persona u organización dominan a otros en una red, cuando ésta comienza una fuente de recursos escasos que son invaluable por no poder ser sustituidos. De forma imperativa, la organización de la coordinación (burocracia) y las formas de sistemas informales de intercambio político (líder-cliente) son dos formas familiares de estructuras de dominación basadas principalmente de intercambio de recursos entre actores.

Esta capacidad de influencia y dominación está relacionada por el rol que juegan los grupos económicos en la economía y en el gobierno, su poder está dado por la intersección de tres factores producto de la formación social regional: una clase consciente por encima de las clases sociales poseedoras de riqueza, la interconexión entre los directores de las grandes corporaciones estrechamente entrelazados, y una red de planeación de la política de las fundaciones, a través de institutos de investigación, y organizaciones no partidistas que discuten problemas sociales y proponen soluciones políticas. Esta conexión estructural es prerequisite para un consenso político y una acción concertada por el poder de la élite (Domhoff & Dye, 1987).

LA ACCIÓN ESTRATÉGICA EMPRESARIAL

Como hemos mencionado en el apartado anterior, los diferentes agentes (individuales y/o colectivos) que constituyen el "actor empresarial", se caracterizan por sus diferentes niveles de actuación. Por ello, el "actor empresarial" puede ser definido por el nivel en que se encuentra su acción.

Para Giddens (1984) la estratificación de la práctica de los agentes puede explicarse porque tanto éstos son plenamente conscientes de los motivos de su práctica, pudiendo distinguirse entre aquellos que no son plenamente conscientes de los motivos de su práctica, los que pueden dar cuenta parcialmente de su acción, y aquellos que son capaces de explicar y describir los objetivos y las motivaciones de su acción a quienes identifica como sujetos.

Por lo anterior, los *grupos económicos* pueden ser distinguidos como sujetos al interior del universo empresarial, por su capacidad de monitorear de forma permanente su acción y la que despliegan los demás, así como los significados socialmente constituidos sobre los aspectos materiales y temporales y los sitios donde estos son apropiados por formas específicas de conducta que les permiten alcanzar el éxito.

En contraste con los otros agentes

regionales, los empresarios identificados con los *grupos económicos* pueden ser considerados como el sujeto del “actor empresarial”, de la forma en que lo plantea la teoría estructuracionista: “constructores” de la historia y productores de la vida social, mejor que los otros constructores o productores de las circunstancias sociales y los eventos. Este tipo de actuación no viene a desplazar lo concerniente a los demás agentes, simplemente hace referencia a la habilidad del ser humano para desplegar su acción en los momentos más apropiados de la vida social, teniendo más probabilidades de éxito. Así, la distinción entre los *grupos económicos* y demás agentes que constituyen el “actor empresarial”, es su acción estratégica.

Por acción estratégica nos referimos al despliegue de la acción que hace el agente bajo la base de un conocimiento adecuado, tanto de la posición que ocupa en los distintos espacios en que tiene presencia como de las relaciones objetivas y las diferentes posiciones de los demás agentes con quienes interactúa en cada uno de sus campos de acción, así como de las inversiones y relaciones necesarias a establecer en cada uno de ellos para el logro de su objetivo y el triunfo de sus intereses.

Todo ello bajo la mediación de las distintas lógicas de los campos en que acciona, como son la consideración de sus oponentes, sus posiciones y las tomas de

posición correspondientes, es decir, entre los puntos ocupados en ese espacio y los puntos de vista sobre ese mismo espacio.

Esta delimitación objetiva de las regiones del espacio construido por las posiciones, le permite comprender el principio y la eficacia de las estrategias clasificatorias con las que aspira a conservar o modificar en su espacio, los puntos de vista sobre el espacio mismo, o la constitución de los grupos organizados para la defensa de sus intereses o los de sus miembros.

Así, la acción estratégica se da en un ambiente de lucha entre distintas clasificaciones que reflejan un carácter político al pretender constituirse en la referencia gnociológica que produce la clasificación correcta, trazando mediante la palabra y la implantación de una nueva lógica o regulación, las fronteras entre los grupos, así como entre lo sagrado y lo profano, el bien y el mal, lo vulgar y lo distinguido (Bourdieu, 1990).

Por ello, el campo principal del desenvolvimiento de la acción estratégica está en el campo del poder simbólico de los agentes, como poder de hacer ver y de hacer creer, de producir y de imponer la clasificación legítima o legal, dependiendo de la posición ocupada en el espacio, como autoridad institucionalizada o emergente.

Es verdad que un acto aislado de la reproducción social es insuficiente en sí mismo para reconstruir las propiedades

de la estructura. Pero la repetición continua y asimilada en las formas de conducta familiar, por numerosos miembros de la colectividad social, o de los grupos implicados y conscientes de que este tipo de práctica recupera la memoria colectiva modificando el futuro a partir de su vida diaria. Cuando las formas de conducta desaparecen o han sido transformadas, el conocimiento mutuo de la configuración específica de las reglas y los recursos del grupo con estas prácticas han comenzado a ser cambiadas. Gradualmente, a través del paso de generaciones estas prácticas habrán sido cambiadas.

LA ACCIÓN ESTRATÉGICA:
UN CONSTRUCTO TEÓRICO
DE NUEVO CUÑO

El concepto de acción estratégica es producto de una construcción teórica que en los últimos años se ha desarrollado como respuesta a los excesos estructuralistas y deterministas de las últimas décadas. Dicha construcción conceptual pretende ser parte de los conceptos analíticos sobre la acción de los sujetos. Se autoconcibe como una salida a la dicotomía entre agencia-estruc-

tura, y a la pretendida determinación estructural de última instancia.

Este concepto no es algo nuevo, sino que ha sido retomado por la sociología de las disciplinas militares y de los esquemas de acción empresarial. Es por este origen "extraño" a la ciencia, en la opinión de algunos teóricos, que su uso presenta fuertes implicaciones. Para Shaw no es extraño que muchos términos militares sean utilizados en acciones, incluso no militares, como es el caso del discurso antimilitarista y pacifista en el que términos como estrategia, campañas, combate, movilización por la paz y otros, son de lo más común y cotidiano. Lo que muestra no es más que una tendencia generalizada de algo así como una militarización simbólica de la sociedad civil.¹⁴

Al igual que en otros ámbitos del desempeño profesional, en el mundo de los negocios la "acción estratégica" y en especial la "planeación estratégica" se ha convertido en una noción muy frecuente y en una práctica cotidiana. En este discurso los "capitanes de la industria y el comercio" han sustituido a los generales, mediando en una interminable batalla en

.....
¹⁴ Este autor se remite a Clausewitz, para quien la guerra, el mantenimiento de los ejércitos, se prolonga a los periodos de la paz: la guerra es el último recurso. Al final de cuentas, las relaciones entre los estados quedan y la "guerra es la extensión de la política por otros medios". Así el uso de estrategia en los análisis debe asociarse a una historia sociológica de la guerra. Se necesita entender más lo que ocurre en las guerras, no sólo en los campos de batalla, sino en la preparación de la guerra. Conteniendo el análisis estratégico-sociológico elementos del pensamiento estratégico-militar.

un impredecible terreno: el mercado. Así la competencia económica se convierte en uno de los ejemplos más transparentes de “la guerra por otros todos los medios”.

Algunos autores mencionan que este concepto tiene limitaciones para el entendimiento de los fenómenos sociales, ya que fuerza a la acción social dentro de una estructura racionalista e individualista, además de contener fuertes problemas políticos a decir de otros; advirtiéndolo que la aceptación, por parte de los sociólogos, de los acuerdos sociales como resultado de estrategias estrictamente racionales de individuos y grupos daría mucha fuerza a los planteamientos de la nueva derecha.

Sin embargo, el concepto no ha sido trasladado de una forma burda y llana del mundo del sentido común y el reino de lo pragmático al campo de la ciencia social; los nuevos avances de la antropología social y del estudio de la cultura y la vinculación de los procesos cognoscitivos y la práctica de los sujetos, arrojan múltiples elementos que anidan a dicho concepto.¹⁵ Así como plantea Morgan (1989: 29): “En un contexto cultural, la persona que responde inmediatamente a lo inesperado o logra obtener un estatus protagonista no es el sim-

ple resultado de lo que es adquirido, sino es a través de su evidente situación estructural y de su cálculo racional”, relativizando el énfasis voluntarista del concepto de acción estratégica al contextualizar la acción del sujeto.

En lugar de una acción estratégica, Habermas propone una acción comunicativa que presenta una elaboración aún más complicada. La acción de los agentes presenta una intencionalidad mayor que simple cumplimiento de objetivos o logro de intereses. Identifica el fin de acción con el poder llegar a un acuerdo entre distintos sujetos con diversos intereses, para establecer las formas y los códigos de entendimiento para comunicarse, no para encontrar verdades, sino establecer consensos.

En contraste a este enfoque más cualitativo, las teorías de la elección racional (*rational choice*) se han ido imponiendo poco a poco como representativas de una conceptualización de la acción estratégica en un sentido extremo. Para ellas la definición de la racionalidad —estratégico— instrumental es el elemento fundante de toda acción racional. Apoyadas en una concepción utilitarista, surgieron paralelas a los postulados po-

¹⁵ En este tenor, sobresalen los trabajos de Cohen, Bourdieu y Giddens, sin dejar de mencionar a Habermas y Luhmann.

líticos del liberalismo:¹⁶

- a) Individualismo: la sociedad es la suma de acciones individuales, las cuales son concebidas como racionales, con estricta conexión entre medios y fines y estos últimos están dados por la optimización de beneficios a partir de medios escasos.
- b) Naturalismo: influido por la visión newtoniana del mundo, se basa en la creencia de una naturaleza inmutable sometida a leyes naturales.
- c) Progreso: enfatiza un concepto abstracto de la libertad y una confianza en los rumbos naturales del progreso.

Este concepto de estrategia no nos interesa, en primer lugar, porque presupone que todos los individuos se comportan y toman decisiones de manera racional con igualdad de acceso a posiciones y recursos, limitando su acción únicamente en consideración a sus intereses personales buscando optimizar los beneficios de

sus decisiones. Desde esta perspectiva, la acción de grupo aparece como el modo más eficaz de obtener ventajas individuales, típico razonamiento del "individualismo metodológico" en el que las organizaciones no son más que la suma de individuos que buscan obtener ventajas y en que la necesidad de acuerdos multiorganizacionales no son recuperados tan sólo como puntos de conciliación del individualismo que da vida a la acción colectiva.

LA ACCIÓN ESTRATÉGICA COMO PRÁCTICA POLISÉMICA EN CONSTRUCCIÓN

La estrategia puede ser considerada como *pauta en acción* como lo plantean Mintzberg y Jorgensen (1995), la cual puede ser identificada como una práctica que presenta múltiples significados y sentidos diversos por el grado de intencionalidad de las mismas: encontramos las estrategias tradicionalmente concebidas como producto de un plan (diagnóstico-pronóstico-política-estrategia) las cuales pueden ser consideradas como *strate-*

.....
¹⁶ Actualmente el liberalismo ha tomado la forma del neoliberalismo, el cual tiene diversas vertientes:

- a) La escuela de Chicago. Crítica del fracaso colectivista, se plantea como positivista.
- b) La escuela austriaca. Se plantea como deductiva y comprensiva. La sociedad es reducible a individuos pero sus acciones no son racionales, sino subjetivas.
- c) El anarcocapitalismo. Intenta darle al capitalismo una fundamentación ética más que económica, basada en la naturaleza humana.
- d) La escuela virginiana del *Public Choice*. Crítica del Welfare State rechaza al naturalismo austriaco. Forman parte de ella las tesis del neocontractualismo (De la Garza, 1992).

Cuadro 4. Formas de estrategia



Fuente: Mintzberg y Jorgensen (1995)

gias intencionales, las estrategias no del todo intencional, pero que muestran una congruencia en el comportamiento a través del tiempo como norma de acción, pueden ser consideradas como *estrategias emergentes*, lo que nos indica que las estrategias pueden formarse sin que necesariamente sean formuladas, es decir que el acto puede preceder a la reflexión sistemática del mismo o ser paralelo a él. Así, un sistema cuenta con una estrategia cuando se comporta con congruencia ya sea de manera intencional o no, a lo que suele llamársele *estrategia ejecutada*.

Si la estrategia intencional es realmente ejecutada, entonces se puede hablar de una *estrategia deliberada*, la cual corresponde al modelo tradicional, mientras que la estrategia emergente es algo muy diferente —diferentes de los modelos

políticos e incrementales— y es en el juego recíproco de esos dos tipos de estrategias que se va definiendo la estrategia real o ejecutada que se presenta como síntesis de la convergencia, ajuste e interacción de prácticas ejecutadas con diferentes sentidos en cuanto a la intencionalidad de las mismas.

No existe ninguna estrategia que sea puramente deliberada, como tampoco una puramente emergente, todo proceso de toma de decisión implica un pensamiento consciente, así como un acto desarrollado que atraviesa por la intermediación de medios y la interacción con otros actores con igual, superior o inferior posibilidad de ejecutar su acción. De las estrategias deliberadas a las de carácter emergente, puede imaginarse un continuo en el que se sitúan las estrategias del mundo real, las cuales pueden encontrarse en

cualquier punto, con excepción de los extremos.

Lo que en dado caso caracteriza a toda estrategia, es la cualidad de aprendizaje de los actores que la ejecutan. En las estrategias emergentes se reconoce la capacidad que las organizaciones tienen de aprender conforme formulan su estrategia, pudiendo responder a los resultados de sus propias acciones. No se trata de un incrementalismo convencional, porque los actos individuales no están desarticulados de los demás actores con quienes interactúa, sino que convergen en patrones de conducta, por lo que toda acción estratégica debe ser considerada como producto de un proceso en el que la actuación de un conjunto de actores se conjuga de tal forma que arriban a consensos contruidos, identidades compartidas, homologación del discurso y horizontes comunes de acción.

LA ACCIÓN ESTRATÉGICA COMO PROCESO

La acción estratégica es ante todo un proceso que puede ser identificado con diferentes etapas, las que transcurren no de forma lineal y ascendente a manera de escalas que son superadas, sino más bien como posibles salidas del conflicto de acuerdo al grado de acumulación de fuerza adquirido por los actores participantes. Desde esta perspectiva, la

acción colectiva de los actores podrá ser identificada: como reactiva si se ejecuta en el corto plazo y no se trasciende los ámbitos tradicionales en que se desenvuelven, como una acción con cierto grado de elaboración y complejidad que trasciende la inmediatez, pero que aún se queda en el mediano plazo y no alcanza a involucrar de manera coherente a los actores involucrados o como una acción de largo plazo, en la que se adquiere un grado mayor de concertación entre el conjunto de intereses de los actores participantes y donde la construcción de consenso respecto a los horizontes de acción les permite desenvolverse con una perspectiva realmente *estratégica*.

Como se puede ver en el Cuadro 3, en el desarrollo de un conflicto la acción del “actor empresarial” puede pasar de una acción reactiva a una estratégica, en la medida que incorpora en su proyecto los intereses de los demás grupos y sectores de la sociedad regional.

Por ello, cuando hablamos de acción estratégica, nos referimos a este nivel de acción, lo que implica un grado mayor de planeación estratégica de la acción misma y una evaluación estratégica del desarrollo de la acción para que los resultados realmente sean de orden estratégico.

No todos los agentes que constituyen el “actor empresarial” cuentan con la posición, los medios y los recursos para orientar

cualquier punto, con excepción de los extremos.

Lo que en dado caso caracteriza a toda estrategia, es la cualidad de aprendizaje de los actores que la ejecutan. En las estrategias emergentes se reconoce la capacidad que las organizaciones tienen de aprender conforme formulan su estrategia, pudiendo responder a los resultados de sus propias acciones. No se trata de un incrementalismo convencional, porque los actos individuales no están desarticulados de los demás actores con quienes interactúa, sino que convergen en patrones de conducta, por lo que toda acción estratégica debe ser considerada como producto de un proceso en el que la actuación de un conjunto de actores se conjuga de tal forma que arriban a consensos contruidos, identidades compartidas, homologación del discurso y horizontes comunes de acción.

LA ACCIÓN ESTRATÉGICA COMO PROCESO

La acción estratégica es ante todo un proceso que puede ser identificado con diferentes etapas, las que transcurren no de forma lineal y ascendente a manera de escalas que son superadas, sino más bien como posibles salidas del conflicto de acuerdo al grado de acumulación de fuerza adquirido por los actores participantes. Desde esta perspectiva, la

acción colectiva de los actores podrá ser identificada: como reactiva si se ejecuta en el corto plazo y no se trasciende los ámbitos tradicionales en que se desenvuelven, como una acción con cierto grado de elaboración y complejidad que trasciende la inmediatez, pero que aún se queda en el mediano plazo y no alcanza a involucrar de manera coherente a los actores involucrados o como una acción de largo plazo, en la que se adquiere un grado mayor de concertación entre el conjunto de intereses de los actores participantes y donde la construcción de consenso respecto a los horizontes de acción les permite desenvolverse con una perspectiva realmente *estratégica*.

Como se puede ver en el Cuadro 3, en el desarrollo de un conflicto la acción del “actor empresarial” puede pasar de una acción reactiva a una estratégica, en la medida que incorpora en su proyecto los intereses de los demás grupos y sectores de la sociedad regional.

Por ello, cuando hablamos de acción estratégica, nos referimos a este nivel de acción, lo que implica un grado mayor de planeación estratégica de la acción misma y una evaluación estratégica del desarrollo de la acción para que los resultados realmente sean de orden estratégico.

No todos los agentes que constituyen el “actor empresarial” cuentan con la posición, los medios y los recursos para orientar

su acción de una forma estratégica, son principalmente los grupos económicos quienes se caracterizan por orientar su acción de esta manera, lo que les posibilita constituirse en sujetos relevantes del “actor empresarial” y, con ello, en actores protagónicos de la dinámica regional.

LA ACCIÓN ESTRATÉGICA COMO PRODUCTO DE LA REFLEXIÓN ANALÍTICA

Según Bourdieu (1977-1989), el mundo social puede ser objeto de tres modelos de conocimiento teórico, los cuales implican un conjunto de (usualmente tácitas) tesis antropológicas. Aunque estos tres modelos de conocimiento se dan estrictamente hablando de forma separada, y posiblemente pueden ser descritos como momentos de un avance dialéctico a lo largo de un conocimiento adecuado, todos ellos sólo tienen una cosa en común: el hecho que ellos son opuestos al conocimiento práctico. El conocimiento que puede ser considerado como fenomenológico que se sitúa en las formas de hacer explícita la verdad de la experiencia primaria del mundo social, por ejemplo, todo aquello que se inscribe dentro de las relaciones de familiaridad cuyo ambiente, aprendido de manera incuestionable como reflejo del mundo social, el cual por definición, no es reflejado en sí mismo y del cual se excluye toda pregunta por las condiciones

que genera el abanico de posibilidades de dicho espacio. El conocimiento que podemos llamar objetivista que nos refiere a la construcción de relaciones objetivas con las cuales se estructuran las prácticas y la representación de las mismas, por ejemplo el conocimiento primario corresponde, práctica y tácitamente al mundo familiar. Esta construcción presupone una ruptura con el conocimiento primario, el cual ha asumido presuposiciones que son otorgadas al mundo social: toma a éste como evidente en sí mismo y de carácter natural, asume la cuestión particular que delimita toda experiencia y la relación que esta situación particular guarda con la estructura del mundo social.

Finalmente, es necesaria una segunda ruptura que nos permita rebasar los límites del conocimiento objetivista y dar cabida al nacimiento de la teoría sobre la teoría y la teoría de la práctica inscrita en este modelo de conocimiento, en el cual pueden ser integrados los objetivos de origen en una adecuada ciencia de la práctica.

Su acción es estratégica porque presenta los dos primeros elementos a pesar de que los resultados no sean en términos estratégicos los más convenientes en el conjunto de los agentes de la región, incluso del mismo “actor empresarial”, lo que no impide que estos desenlaces de las acciones de los grupos económicos puedan ser interpretados en un lapso de

su acción de una forma estratégica, son principalmente los grupos económicos quienes se caracterizan por orientar su acción de esta manera, lo que les posibilita constituirse en sujetos relevantes del “actor empresarial” y, con ello, en actores protagónicos de la dinámica regional.

LA ACCIÓN ESTRATÉGICA COMO PRODUCTO DE LA REFLEXIÓN ANALÍTICA

Según Bourdieu (1977-1989), el mundo social puede ser objeto de tres modelos de conocimiento teórico, los cuales implican un conjunto de (usualmente tácitas) tesis antropológicas. Aunque estos tres modelos de conocimiento se dan estrictamente hablando de forma separada, y posiblemente pueden ser descritos como momentos de un avance dialéctico a lo largo de un conocimiento adecuado, todos ellos sólo tienen una cosa en común: el hecho que ellos son opuestos al conocimiento práctico. El conocimiento que puede ser considerado como fenomenológico que se sitúa en las formas de hacer explícita la verdad de la experiencia primaria del mundo social, por ejemplo, todo aquello que se inscribe dentro de las relaciones de familiaridad cuyo ambiente, aprendido de manera incuestionable como reflejo del mundo social, el cual por definición, no es reflejado en sí mismo y del cual se excluye toda pregunta por las condiciones

que genera el abanico de posibilidades de dicho espacio. El conocimiento que podemos llamar objetivista que nos refiere a la construcción de relaciones objetivas con las cuales se estructuran las prácticas y la representación de las mismas, por ejemplo el conocimiento primario corresponde, práctica y tácitamente al mundo familiar. Esta construcción presupone una ruptura con el conocimiento primario, el cual ha asumido presuposiciones que son otorgadas al mundo social: toma a éste como evidente en sí mismo y de carácter natural, asume la cuestión particular que delimita toda experiencia y la relación que esta situación particular guarda con la estructura del mundo social.

Finalmente, es necesaria una segunda ruptura que nos permita rebasar los límites del conocimiento objetivista y dar cabida al nacimiento de la teoría sobre la teoría y la teoría de la práctica inscrita en este modelo de conocimiento, en el cual pueden ser integrados los objetivos de origen en una adecuada ciencia de la práctica.

Su acción es estratégica porque presenta los dos primeros elementos a pesar de que los resultados no sean en términos estratégicos los más convenientes en el conjunto de los agentes de la región, incluso del mismo “actor empresarial”, lo que no impide que estos desenlaces de las acciones de los grupos económicos puedan ser interpretados en un lapso de

forma individual comienza a encontrar crecientes dificultades, tanto económicas como políticas para mantener su ritmo de expansión y, por ende, de acumulación, los empresarios o dueños del capital se ven compelidos a impulsar estrategias para asegurar la valorización de sus capitales, dando origen a la conformación de grupos económicos.

La forma de organización que adquieren estos depende de la estrategia adoptada para salvar las dificultades que se les presentan para mantener su ritmo de expansión: si los mercados de producción (o en ocasiones de insumos) son volátiles y los costos fijos son altos, las estrategias de organización tienden a priorizar mecanismos de integración horizontal, a través de la incorporación de nuevas actividades bajo una misma unidad de dirección o de gestión. Lo anterior les permite a los dueños del capital, al mismo tiempo, minimizar riesgos y maximizar la rentabilidad a largo plazo,

de un conjunto de empresas, en lugar de forma individual (De Mattos; 1989: 7). Estas estrategias de diversificación de las líneas de productos obedecen a mecanismos para eludir los riesgos generales, pero principalmente de corte político, siendo diseñadas dichas estrategias como respuesta a la actuación del gobierno, con la cual buscan aumentar al máximo su influencia política y mejorar su poder de negociación al ampliar el ramo de sus empresas (Lef, 1978; Amsden, 1989, Fligstein, 1991).¹⁸ En cambio, si la incertidumbre y el costo de las transacciones son altos, las empresas se organizan de forma vertical (Williamson, 1985), concentrando su inversión en una rama en particular o creando nuevas empresas que permitan una integración de la cadena productiva eficaz. Cada dimensión de carácter organizativo corresponde a una clase diferente de incertidumbre u obstáculos que deben ser salvados.

¹⁸ Según Ross (1995), las causas principales de las diferencias de forma y momento de la organización empresarial son políticas. Para este autor, las élites estatales han influido en la evolución de las asociaciones empresariales lo que ha ocasionado la conformación de fuertes estructuras corporativas. Los estados, dice Ross, en especial en países de industrialización reciente, proporcionan incentivos indirectos para organizarse. La intervención continua y discrecional exacerba la incertidumbre política, que a su vez alienta la formación de consorcios para diversificar el riesgo. Por lo que se puede interpretar, de acuerdo a Ross, que los capitalistas ajustan sus estrategias de organización para aumentar al máximo su influencia política. En México, uno de los motivos principales para la formación de consorcios fue 'el mejoramiento del poder de negociación frente al gobierno' (Vernon, 1963, p. 21). Así, para proteger su vulnerabilidad, los capitalistas se valen de la diversificación como estrategia defensiva, y también de las fusiones y del crecimiento como estrategia ofensiva, para mejorar su influencia entre los agentes estatales, concluye Ross.

¿Cómo pueden ser conceptualizados los grupos económicos?

El *grupo económico* representa principalmente una concentración empresarial del capital en torno a unidades productivas que frecuentemente llegan a tener carácter monopolístico u oligopólico, producto de una mayor imbricación entre sí del conjunto de capitales individuales que lo conforman. Bajo diferentes formas corporativas, dirigen a un conjunto de empresas de diversificado origen sectorial, articuladas en torno a una unidad central de administración mediante complejas redes de relaciones financieras y jurídicas, en las que juegan un papel protagónico los dispositivos de los mercados de capitales.

Funcionan como mercado doméstico de capital que proporciona "mecanismos para la movilidad del capital entre sus actividades", lo que viene a aliviar al gobierno de la responsabilidad de administrar la política industrial en el plano microeconómico (Leff, 1978: 672-673). Son, por lo tanto, principalmente consecuencia de procesos de integración vertical o de aglomeración, y representan sistemas de valorización y reproducción del capital. Aparecen en la mayor parte de los casos como estructuras productivas heterogéneas desde el punto de vista sectorial (De Mattos, 1989).

¿Qué los caracteriza de forma particular?

Para Leff (1990), el grupo económico es un conjunto de empresas que funciona en diferentes mercados, pero que son dirigidas bajo una misma unidad de gestión y control financiero. Esta forma de organización industrial, según Leff, tiene dos características esenciales:

La primera, el grupo desarrolla su capital y su nivel máximo de administración desde un centro que trasciende una sola familia. El capital y la administración provienen de un número de familias adineradas, pero ellos permanecen dentro del grupo como parte de una unidad económica identificable de forma individual. Los administradores del grupo tradicionalmente incluyen algunos (ello no significa que todos) miembros de estas familias en las actividades económicas del grupo. Lo que distingue a esta institución respecto de la empresa familiar y lo que le da recursos de gran alcance, es el hecho de que los propietarios-administrativos que proceden de otras familias también pueden participar. Son gente ligada por relaciones de tipo interpersonal, con base en el parentesco, raza, historia o procedencia común.

Segundo, los grupos invierten y producen en diferentes mercados antes que en una sola línea de productos. Puede ser que estos mercados tengan desenlaces distintos

o se encuentren articulados bajo arreglos específicos como actividades sometidas a una relación de integración hacia atrás o hacia adelante en un proceso productivo determinado. Las nuevas inversiones se hacen en mercados de productos que se encuentran desarticulados, pero en los cuales las capacidades técnicas, administrativas o la experiencia del grupo, representan insumos que favorecen la competitividad y el éxito económico, ejerciendo un considerable poder comercial en las actividades donde el grupo opera.

Su presencia en el espacio social

Estos tejidos no cubren la totalidad del aparato productivo de cada región. Sin embargo, es alrededor de su entramado que cada día se desarrollan más los procesos centrales de acumulación de cada una de estas entidades, ya que constituyen un porcentaje significativo del sector industrial moderno, particularmente aquel que se encuentra en actividades donde no tienen participación las empresas del sector público o las corporaciones multinacionales. De esta manera, los grupos económicos se han ido constituyendo en los protagonistas principales de los procesos de generación, apropiación y utilización del excedente económico de cada subsistema nacional, a los que terminan por imprimir su dirección general; por lo que tienden a constituirse en

los motores que impulsan el crecimiento de los sistemas intrarregionales (De Matos, 1989: 9).

Así, los grupos económicos regionales son corporaciones de empresarios o dueños del capital que participan en un área de la economía regional, con un nivel de organización que les permite actuar estratégicamente a través de una red de relaciones que les posibilita influir en un espacio específico, rebasando incluso en muchas ocasiones el ámbito regional y nacional.

Ross plantea que este tipo de organizaciones presenta una serie de ventajas en la dinámica del desarrollo regional, entre las que se destaca el que permiten simplificar los mecanismos de colaboración entre el sector público y el privado, pues reducen el número de participantes, lo que facilita la aparición de políticas industriales y alienta la competencia en los mercados oligopólicos (Ross, 1995).

Los grupos económicos al encontrarse sectorialmente diversificados, puntualiza Ross (1995), tienen menos intereses en común, lo cual inhibe la colusión de un sector a otro, al hacer que casi todos los mercados sean disputables, incluso aquellos en los que las barreras tecnológicas y financieras son altas. Además, la organización multisectorial que los caracteriza también es benéfica en la aplicación de la política pública, ya que si por definición las

políticas industriales favorecen a algunos sectores respecto de otros, es más probable que las empresas que invierten todo en un sector se opongan a la modificación de las prioridades. A ello hay que agregar que, desde el punto de vista de la reciprocidad, es más probable que los consorcios en competencia expongan públicamente a los receptores de subsidios ilegítimos o inmerecidos, ya sea directamente, delatándolos, o indirectamente, superándolos en desempeño.

Otro efecto benéfico que plantea Ross, relacionado con el alto grado de concentración que caracteriza a los grupos económicos, es la movilidad restringida de los ejecutivos. El empleo vitalicio significa que los empleados pueden invertir en habilidades específicas para la empresa, que los empleadores pueden invertir más en el capital humano de sus ejecutivos y que éstos tienen la oportunidad de desarrollar relaciones de largo plazo con los funcionarios gubernamentales. En contraste, las altas tasas de movilidad a estos niveles en otros tipos de organización dificultan la colaboración.

Por último, Ross resalta la importancia de los grupos económicos en el nivel de representación de intereses, ya que al igual que en las asociaciones de comercio y empresariales del sector industrial, es más probable que los dirigentes de las organizaciones que abarcan muchos sectores, se concentren en lo que es mejor para la industria o para la economía en su conjunto que para ciertos sectores o empresas en particular (véase Olson, 1982: 48-53). La organización multisectorial de los grupos económicos da a los ejecutivos y a los representantes comerciales una perspectiva más estatal (véase Nordlinger, 1981: 35).

Así, las asociaciones empresariales pueden ayudar más a la colaboración resolviendo en casa las disputas intersectoriales, reduciendo los peligros que un gobierno fragmentado representa para la coherencia política.

Es por ello que los grupos económicos son un grupo particular —con intereses privados— que ejerce una función general y a la vez realiza el modelo de desarrollo, se lo apropia y lo utiliza para construir su poder (Touraine, 1973: 4).¹⁹ Además in-

¹⁹ El grupo económico participa más e interioriza más por completo los valores dominantes de una sociedad, tiene intereses más diversificados, controla con mayor grado "zonas de incertidumbre"; mientras que un estrato inferior se forma más difícilmente un patrón de gratificación diferida o está reducido a estrategias más simples y más rígidas, etc. (Touraine, p. 30). Además incorporan el papel de la investigación, de la programación a mediano y largo plazo de las decisiones, haciendo que la gestión interna de las grandes organizaciones ocupe un lugar esencial, provocando que los centros de dominación económica y social presenten las mismas características en términos generales (Touraine, p. 55)

corporan el papel de la investigación, de la programación a mediano y largo plazo en la toma de decisiones, lo que provoca que la gestión interna de estas organizaciones ocupe un lugar esencial en el diseño de estrategias exitosas, por lo cual los centros de dominación económica y social tiendan a presentar las mismas características en términos generales. (Touraine, 1973: 55). Esta situación nos lleva a distinguir entre los jefes o los directores —cuya acción se sitúa en el interior de las organizaciones— y los dirigentes que son los que generan una presencia pública. Son estos los que intervienen al nivel de creación de orientaciones de acción colectiva y no sólo del empleo de los recursos.

Podemos distinguir a los campos y subcampos de acción, de aquellas mediaciones formales-objetivas a través de las cuales se implementan las estrategias de acción. Los primeros corresponden a los espacios de lucha en los que tienen presencia, así como las dimensiones que adquiere el despliegue de su acción, es decir espacios no físicos, pero que igual pueden ser acotados y delineados. Los segundos tienen referencia más a los instrumentos y las mediaciones objetivas, a través de los cuales se implementan las estrategias de acción, como se muestra en la gráfica uno.

El grupo económico o *holding*, tiene a su cargo la administración y dirección de un grupo determinado de empresas, siendo esta su principal actividad, sin embargo, sus miembros pueden participar en otras organizaciones, ya sean estas de

Gráfica 1. Espacios formales de despliegue de la acción estratégica del empresario:



carácter empresarial o de orden ciudadano, o a su vez formar parte del gobierno al frente de alguna dirección o departamento. Además de ello, a manera de envoltura o ambiente, ya sea desde las empresas o de cualquier otro de estos espacios formales, el grupo económico despliega una serie de acciones estratégicas, las cuales buscan incidir en la generación de condiciones y

modificación o reforzamiento de las convenciones existentes, lo cual se refleja en la opinión pública o en la dirección que toma el desarrollo de la región en el transcurso del tiempo.

Así, podemos identificar los siguientes campos, subcampos y mediaciones en que se despliega la acción estratégica de los empresarios:

Campo	Subcampo	Mediación
Gestión	Discurso Participación social en organismos ciudadanos y organismos empresariales, gestión o cabildeo ante el gobierno, movilización social y otras acciones de presión.	
Empresa	Alianzas Estratégicas, inversión, organización de la producción, innovación, organización del proceso productivo, mercado laboral, marketing.	
Social	Red de relaciones institucionales y personales con la comunidad, títulos y reconocimientos, parentesco, clubes y asociaciones.	
Expectativas	Administración de las incertidumbres, opinión pública, cultura empresarial, imágenes colectivas sobre el gobierno, sobre el rumbo y lo andado.	

De este conjunto de campos y subcampos, dejamos pendiente la delimitación de las mediaciones para que éstas puedan ser delimitadas con el producto de la investigación concreta. A partir del trabajo de otras investigaciones similares, pueden identificarse algunas mediaciones concretas, pero será una orientación demasiado normativa, por ello, el carácter de esta caracterización de campos y subcampos debe entenderse más como guía heurística para la búsqueda de información, y no como depósitos inflexibles a ser llenados.

EL CAMPO DEL DESARROLLO REGIONAL

En la dinámica del proceso regional, estos grupos ejercen una presión que incide en la acumulación y la jerarquización social dentro de/o en contra de la lógica del proyecto de desarrollo para la región. Al mismo tiempo que se presentan como expresión social de dicho proyecto, ejercen una presión sobre el conjunto de la sociedad, ya que inciden de forma significativa en el aparato técnico y administrativo del desarrollo lo que impone al conjunto de la sociedad una serie de presiones que están relacionadas a la vez con el proyecto de desarrollo para la región y con los intereses de la "iniciativa privada" (Touraine, 1973: 4).

Por ello, no todos los agentes del

"actor empresarial" cuentan con el mismo peso, ya que aquellos que tienen una incidencia significativa sobre las instituciones que establecen y garantizan oficialmente los rangos, son conocidos y reconocidos, poseedores de un capital social y simbólico que les permite imponer la escala de valores que más favorece a sus intereses, incidiendo en la determinación de la clasificación objetiva y de las jerarquías de los valores aceptada por los individuos y los grupos sociales. Es decir no todos los agentes del "actor empresarial" participan al mismo nivel de la configuración del capital simbólico del espacio social.

Empeñando el capital simbólico que han adquirido en las luchas anteriores y buscando garantizarlo jurídicamente, los agentes del "actor empresarial" luchan entre sí y con otros agentes regionales por la apropiación del monopolio de la nominación legítima, es decir, por la producción del proyecto de desarrollo para la región. Así, las relaciones objetivas de poder tienden a reproducirse en las relaciones del poder simbólico que toma forma en las construcciones discursivas que cada agente elabora en torno al desarrollo.

Cuando el "actor empresarial" accede al dominio de la nominación oficial que ofrece el Estado, el capital simbólico poseído por los *grupos económicos* más dinámicos es oficialmente sancionado

y garantizado, así como instituido jurídicamente. Es decir, como funcionarios o representantes del Estado pueden controlar el monopolio de la violencia simbólica legítima.

Por lo que “el desarrollo” no se reduce sólo a una cuestión de aprovechamiento del espacio físico o una distribución determinada de los recursos, sino que se relaciona con el despliegue de una serie de fuerzas objetivas que imponen al conjunto principios de diferenciación y distribución, constituyendo una representación simbólica determinada que jerarquiza y predetermina las relaciones sociales.

A nivel de las instituciones, la posición de los *grupos económicos* está dada por su fuerza para incidir en el sistema de toma de decisiones, provocando que la estratificación social se rompa, ya que la decisión final no puede conciliar todos los intereses y todas las demandas (Touraine, 1973: 24).

Así, a través del discurso y la elaboración de documentos oficiales se divulga un punto de vista oficial, a través del cual los actores dominantes imponen un punto de vista determinado, institucional y legítimo, en tanto que todo mundo lo reconoce. Como mandatarios de Estado, los actores dominantes, son los depositarios del sentido común, teniendo acceso a la nominación oficial y a la legitimación de sus juicios emitidos como mandatos expedidos,

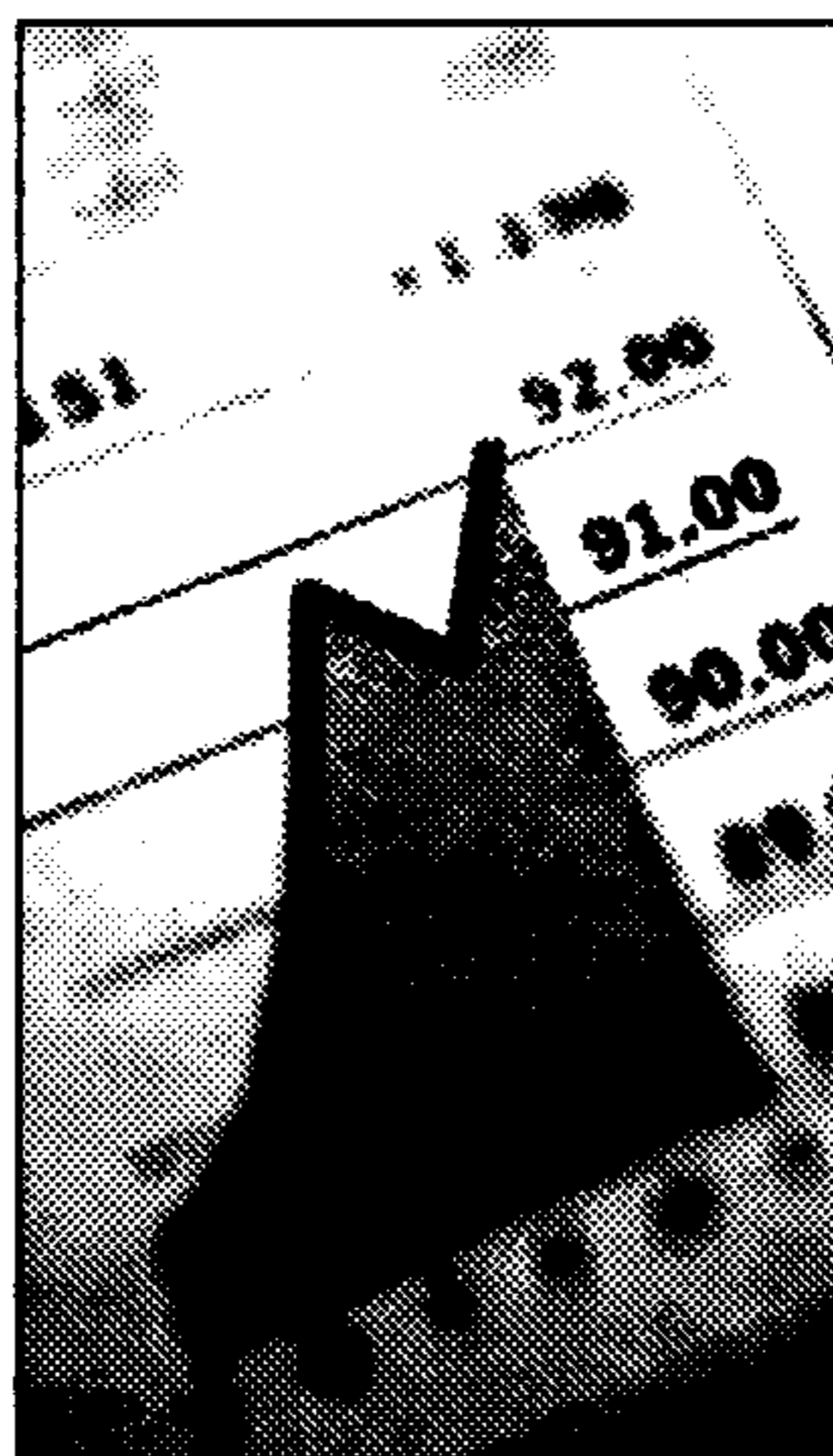
los cuales son obligatorios para el conjunto, produciéndose un punto de vista que es reconocido como trascendente.

Bajo la forma de documentación oficial, que sanciona como eficiente o ineficiente, apropiado o no apto, desarrollable o no desarrollable, etc., se construyen jerarquías sociales y se organizan las representaciones simbólicas de los diferentes actores, confiriéndole derechos universalmente reconocidos a aquellos que se ven agraciados con la sanción del punto de vista oficial. De la misma forma, la ciencia y la técnica terminan plegándose al poder simbólico predominante, ya que la legislación le otorga a éste una calificación socialmente reconocida, confiriéndole un valor absoluto y universal, arrancándole la relatividad que le es inherente por definición, como punto de vista particular construido desde una posición específica del espacio social, ocultando con ello su origen, como producto de una lucha entre los agentes, que desigualmente equipados pugnan por imponer una visión global y autoverificante.

En ese sentido, el poder simbólico es el poder de construcción del mundo social, que consiste “en separar y en reunir, a menudo en la misma operación”, en realizar una descomposición, un análisis, y una composición, una síntesis, en muchas ocasiones gracias a etiquetas (Bourdieu, 1990: 157). El poder simbólico tiene la

capacidad de transformar las relaciones sociales imperantes y su posición misma en el orden social, definiendo la organización, las normas y los valores de un conglomerado social, ejerciendo el poder de conservar o de transformar los principios objetivos de unión y de separación, de asociación y de disociación, que actúan en el mundo social. Quienes ejercen este poder pueden conservar o transformar las clasificaciones actuales en materia de sexo, religión, edad y estatus social a través de las palabras que son utilizadas para designar o describir a los individuos, los grupos o las instituciones.

La Administración Pública (AP), una de las principales instituciones del Estado que delibera y media entre los diferentes actores sociales y la continuidad del modelo de desarrollo, representa un centro medular de poder. Los *grupos económicos* no sólo tienen capacidad de incidir sobre la AP, sino que participa de ella o la articulan en torno a matrices político-ideológico-culturales que le imprimen una lógica compatible con el “desarrollo” y por ende con sus intereses. La AP asume actividades coactivas que encuentran su justificación en el “desarrollo” y la defensa del régimen vigente. Así, los intereses particulares se



plasman como colectivos, ocultando su carácter de privados (Guerrero, 1981: 64.). De esta manera, la Administración Pública sólo puede ser entendida no como un cuerpo formal encomiable a la burocracia, que ciegamente pone en acción el poder de un Estado formal plasmado en planes y programas, circunscribiendo su existencia sólo en función de la realización de este

poder, sino como expresión cristalizada (Guerrero, 1981: 64) del conflicto entre el interés particular y el interés común (Guerrero, 1981: 81).

Por todo ello, el mercado, como recurso discursivo, se convierte en el mecanismo que da sentido y somete al conjunto de instituciones y actores sociales bajo la lógica del modelo de desarrollo que se impone al conjunto de los campos del espacio social y a sus dinámicas, reforzando el poder de los agentes que lo promueven a través de valores que se presentan como la síntesis de lo posible, lo racional y lo razonable. Así los *grupos económicos* más dinámicos se presentan como al “servicio” de la sociedad, se identifican con el proyecto de desarrollo regional y como los defensores del interés general (Touraine, 1973: 27).

De esta manera, la identificación del poder económico con el poder polí-

tico está determinada por identificación entre el conocimiento (científico-técnico) y la organización del desarrollo, con el nivel de desarrollo alcanzado por las organizaciones de capitales particulares más dinámicas (Touraine, 1973: 55), y hasta donde se logra una conexión de los objetivos económicos con los polí-

ticos, como condición para el impulso del desarrollo, sin que se pueda aplicar ajuste económico alguno al margen de la iniciativa privada, teniendo que consensuarse con ella las estrategias globales y la coordinación de la investigación para el desarrollo a largo plazo (Touraine, 1973: 56).

Bibliografía

- Amin y Robins. "Distritos industriales y desarrollo regional. Límites y posibilidades", *Sociología del trabajo*, número extraordinario, Siglo XXI España-Editores, 1991.
- Bassols Batalla, Ángel. *México: Formación de regiones económicas*. México, UNAM, 1978, pp. 23-51.
- Bencatini, G. "Los distritos industriales italianos". *Sociología del trabajo*, Núm. 5, Madrid, Siglo XXI Editores, 1988.
- Benoit-Guilbot. "Las desigualdades en los recursos para el desarrollo local: el modelo de ciudades 'dominadas'". *Sociología del trabajo*, edición extraordinaria, Siglo XXI España-Editores, 1991.
- Bourdieu, Pierre. *Sociología de la cultura*. México, Consejo para la Cultura y las Artes y Grijalbo, 1990.
- . *Outline of a Theory of Practice*, Cambridge Studies in Social Anthropology Press, primera edición de la traducción al inglés de 1977 y la quinta reimpresión de 1989.
- Del Castillo, Jaime. "Lo local y lo internacional. La importancia de las redes de colaboración". *El desarrollo local: ¿una nueva política regional para vivir mejor?*. Tomo II. Seminario organizado por UIMP, Valencia 22-26 de junio de 1992.
- Cohen, Ira J. *Structuration Theory. Anthony Giddens and the Constitution of Social Life*. New York, St. Martin's Press, 1989.
- Collins, R. "The Micro-Foundations of Macro-Sociology". *American Journal of Sociology*, 91 (6), 1981, pp. 1336-1355.
- Cuadrado, R. Juan R. "Políticas regionales: hacia un nuevo enfoque". *Papeles de Economía Española*, núm. 35, 1988.
- De Mattos, Carlos A. "Reestructuración social, grupos económicos y desterritorialización del capital: El caso de los países del Cono Sur". Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social (ILPES), Santiago, Chile, 1989, B/39.
- Del Río Gómez, Clemente. "La evolución de la política regional". *Revista del Instituto de Comercio Exterior*, Núm. 679, 1990, pp. 7-26.
- Elguea Solís, Javier. "La formación de empresarios" en *Los empresarios y la modernización económica de México*. Arriola, Carlos (compilador). México, Miguel Ángel Porrúa, Grupo Editorial, 1991, p. 212.
- Giddens, Anthony. *The Constitution of society*. University of California Press, Berkeley at Los Angeles, 1986.
- Haferkamp, Hans. "Complejidad y estructura del comportamiento, asociaciones planeadas y creación de estructura". *El vínculo micro-macro*. Jeffrey C. Alexander, Bernhard Gisen, Richard Munch y Neil J. Smelse (compiladores). Universidad de Guadalajara-Gama Editorial, 1994.
- Hidalgo Moratal, Moisés y Martí Sempere, Mónica. "Los límites exógenos a las políticas de desarrollo local". *Sociología del trabajo*, edición extraordinaria, Siglo XXI España-Editores, 1991.

- Hodson, R. "Canching Spatial Division of Labor in Manufacturing and Their Impact on Localities". Ponencia presentada en la 4th. Nordic Conference on Radical Geography, Upsala, University of Durham, Departamento de Geografía, 1978.
- Lipietz, Alain y Leborgne, Daniele. "Nuevas tecnologías, nuevas formas de regulación. Algunas consecuencias espaciales". *Revolución tecnológica y reestructuración productiva: Impactos y desafíos territoriales*, Francisco Alburquerque Ilorens, Carlos A. de Mattos y Ricardo Jordán Fuchs Editores, ILPES/ONU, IEU/PUC y Grupo Editor Latinoamericano, Colección Estudios Políticos y Sociales, 1995.
- Martín Criado, Enrique y Javier Izquierdo Martín. "Elementos para una sociología económica de la gestión empresarial de la fuerza de trabajo". *Sociología del trabajo*, núm. 17, invierno 92/93. en *Sociología del trabajo*, Edición Extraordinaria, 1991. Siglo XXI España-Editores.
- Massey, Doreen. "In What Sense a Regional Problem?". *Regional Studies* 13, 1979, pp. 233-243.
- Mintzberg, Henry y Jorgensen, Jan. "Una estrategia emergente para la política pública". *Revista de Gestión y Política Pública*, vol. IV, núm. 1, primer semestre de 1995.
- Piore Michael y Charles Sabel. *The second Industrial divide*, 1984.
- Pires, Pedro. "El Estado y lo regional. Un intento de investigación conceptual". *Sociología y política*, México. UIA, año I, núm. 6, junio de 1983.
- Ramírez Velázquez, Blanca Rebeca. "En búsqueda de nuevas alternativas teóricas para el análisis regional". Ponencia presentada en el Encuentro Nacional sobre Desarrollo Regional en México: Antecedentes y Perspectivas. Querétaro, 26-28 de abril de 1995.
- Saglio, Jean. "Concepto de la empresa, elección del empresario y cambio social. Consideraciones para una teoría de sociología económica". *Política y sociedad*, núm. 13, Universidad Complutense, Facultad de Ciencia Política y Sociología, 1993.
- Salas-Porras, Alejandra. "La familia revolucionaria: emergencia y reacomodo de los grupos económicos de Chihuahua, 1910-1980". *Historia General de Chihuahua*, Dirección General de Investigación y Estudios de Posgrado de la Universidad Autónoma de Ciudad Juárez (UACJ) y el Gobierno del Estado de Chihuahua, mimeo, Ciudad Juárez, Chih., 1992.
- Storper, M. "¿Tecnología o mano de obra? ¿Economía nacional o global?", en Driscill B. y M. Vera (coordinadoras), la Administración Clinton, UNAM/CISAN, 1995.
- Storper, M. and R. Salais. "World of Production. Collective Action and the Economic Identities of Nation and Regions", mimeo, 1993.
- Storper, M. "The Resurgence of Regional Economies, Ten Years Later: the Region as a Nexus of Untraded Interdependencies", Paper to Presentation in the Visit to Schoar at the Institut de Recherches sur les Societes Contemporaines (IRESCO). August 1993.

- Storper, M., and Harrison, Bennett. "Flexibility, Hierarchy and Regional Development: The Changing Structure of Industrial Production Systems and Their Forms of Governance in the 1990s". Paper for Presentation at the International Conference: Industrial Policy: New Issues and New Models, the Regional Experience". Bologna, Italy, Noviembre 16-17, 1989.
- Triglia, Carlo. "The Paradox of the Region: Economic Regulation and the Representation of Interests", en *Economic and Society*, Volume 20, Núm. 3, August 1991.
- Trullen, Joan. "Caracterización de los distritos industriales. El distrito industrial marshalliano en el debate actual sobre el desarrollo regional y localización industrial". *La Industria española. Recuperación, estructura y mercado de trabajo*, Ed. El Colegio de Economistas de Madrid, 1990.
- Touraine, Alain. *Los movimientos sociales*. Editorial Almagesto, Colección Mínima, Capital Federal, España, 1991.
- Vázquez-Barquero, A. "Local Development and Flexible Accumulation: Learning From History and Policy, en *Endogenous Development and Southern Europe*. Garogoli, Gioacchino Editor. Athenaeum Press, 1992.
- Vázquez-Barquero, Antonio. "Reestructuración productiva y desarrollo local". *Sociología del trabajo*, edición extraordinaria, 1991. Siglo XXI España-Editores.
- Vázquez-Vaquero, A. "Dinámica regional y reestructuración productiva", en *Sociología del trabajo*, núm. 10, Siglo XXI España-Editores, otoño de 1990.
- Weber, Max. "División del poder en la comunidad: clases, estamentos y partidos". *Economía y sociedad*. FCE, México, 1981, p. 682.
- William G., Flanagan. "Agency, Structure, and Urban Sociology", capítulo 5 de *Contemporary Urban Sociology*, Cambridge University Press, 1993.