

## **Corporativismo y reciprocidad: cultura empresarial en el sureste de México**

*Luis Alfonso Ramírez Carrillo*

ANALIZANDO LA GRAN EMPRESA en la que aún se mantiene un control familiar, este artículo busca reflexionar en torno a la interacción entre el individuo, la historia y la estructura. Es una investigación sobre las élites empresariales de Yucatán. En una segunda instancia pretende también indagar sobre formas de organización social no institucionalizadas y las dinámicas de interacción social que encubre el mundo de los negocios.

Del triunfo de la Revolución a los años noventa, las élites empresariales de Yucatán se han transformado radicalmente. Sólo unas cuantas familias de la vieja oligarquía, vinculadas más a la industria que al henequén, están presentes en la élite empresarial contemporánea. Junto a ellas se encuentran nuevos grupos sociales. Se trata de descendientes de migrantes libaneses y de yucatecos mestizos o de origen hispano provenientes de las capas medias y bajas regionales. Encontramos también a los gerentes de las filiales de los grandes consorcios nacionales y de las empresas del Estado.

De las 81 sociedades que dirigen las empresas de mayor tamaño en Yucatán,<sup>1</sup> 42 son propiedad del capital privado regional,<sup>2</sup> o bien los capitalistas yucatecos son accionistas mayoritarios. De éstas, 24 están dedicadas a la ganadería, la construcción, el turismo, el comercio, la distribución automotriz y las comunicaciones; son propiedad o están controladas

<sup>1</sup> Sabido, Arcadio, "La oligarquía henequenera. Algunos elementos fundamentales", Tesis de licenciatura en sociología, Instituto de Ciencias Sociales de Mérida, A.C. Los datos de las empresas están tomadas de su cuadro 10, pp. 121-124.

<sup>2</sup> En los consorcios yucatecos, hay que señalar que las mismas familias pueden estar en más de una empresa o grupo, asociadas con otras.

por familias de apellido hispano originadas en la clase media local, que en el curso de una a tres generaciones ascendieron socialmente.<sup>3</sup>

De las 18 restantes, 12 son controladas por familias de origen libanés y se dedican a la industria, al comercio y a la construcción. Otras 5 están relacionadas con el turismo, la industria y la distribución automotriz, corresponden a familias que empezaron a destacar en el porfiriato, pero vinculadas desde entonces con el comercio y la industria, más que con las haciendas (de estas cinco, cuatro provienen de migrantes españoles de fines del siglo XIX).<sup>4</sup> Por último, sólo uno de los grupos empresariales de importancia es propiedad de una familia de apellido maya y orígenes pobres. De las 39 grandes empresas en las que no participa el capital yucateco, 19 son representaciones locales de grandes grupos y monopolios nacionales que se ubican más en la industria que en el comercio; 18 están en manos del gobierno federal, dedicadas a proveer servicios en comunicaciones, energéticos y finanzas y otras dos aún continúan siendo de capital mixto.

### El grupo libanés

Los primeros libaneses llegaron en un proceso de inmigración escalonada, que comenzó con varones adultos, casados y solteros, que trajeron tras de sí a sus cónyuges, hijos y otros miembros de su parentela. Esto privilegió con el paso de los años la concentración de familias extensas y de personas nacidas en los mismos pueblos. Para 1980, de las 585 familias de ese origen detectadas en Yucatán, 52.7% provenía de tan sólo siete poblados: Hassbaiya, Gunie, A'aba, Batrumin, Bdibba, Trípoli y A'afssdiq.<sup>5</sup> Las familias restantes tuvieron su origen en 49 poblados distintos. Este origen común acentuó la solidaridad y fomentó, en pocos años, la creación de un endogrupo entre los migrantes de la primera y la segunda generaciones.

A la identidad étnica la concebimos aquí como resultado, más que como punto de partida, de una serie de transacciones sociales de un tipo

<sup>3</sup> Para hacer la selección elegimos el apellido que mayor control y propiedad tiene sobre las empresas y excluimos a los otros.

<sup>4</sup> Uno de los grupos más importantes son los descendientes de la familia Ponce. Algunos de ellos se han agrupado en el "Corporativo Peninsular".

<sup>5</sup> Con base en la información proporcionada por Cuevas y Mañaná, 1988: C.I. pp. 49-50. Ellos elaboraron su cuadro del censo directo de Najm Sacre laques, *Descendientes libaneses de México y Centroamérica*, Ed. Centro de Difusión Cultural de la Misión Libanesa de México, México, 1981.

específico,<sup>6</sup> en las que individuos particulares asumen funciones o se comportan de acuerdo con una determinada expectativa, manifestando una serie de signos convencionales de membresía.<sup>7</sup> Así, la identidad étnica se establece entre dos o más individuos en contextos interaccionales dados.

Los libaneses comenzaron su vida adaptándose a un nuevo medio social en la región yucateca durante el porfiriato. Su estatus de minoría no era sólo un hecho social, sino también legal, establecido en las condiciones mediante las cuales se dio el proceso migratorio. La tendencia fue, en un primer momento, la de ocupar nuevos espacios económicos que demandaban una intensa interacción social, como el comercio, pero mantener su vida familiar y cultural desarticuladas del contexto local. Esto se logró en particular mediante la endogamia, la compra de esposas en sus países de origen y su localización geográfica específica en ciertas zonas y barrios de la ciudad de Mérida.

En un segundo momento, que correspondió a la aparición de la primera generación nacida en la nueva tierra, los patrones conductuales en los espacios social y económico parecen invertirse. En lo económico, el mantenimiento de la identidad étnica fue una estrategia que facilitó la acumulación y la capitalización mediante el crédito, la confianza y la ayuda mutua. En lo social, en cambio, se inició un proceso que, al menos en la segunda generación, no llevó a la disolución de la identidad, sino más bien generó un híbrido entre las características culturales libanesas y las locales.

En un tercer momento, que corresponde al que se vive en la actualidad, el proceso de integración y disolución de la identidad étnica se encuentra muy avanzado (aunque esto varía en distintos grupos familiares y en los diferentes aspectos de la cultura que se consideren), con lo que no nos referimos a su extinción, sino a que, ni en la vida económica ni en la social, se tiende a acentuar la identidad libanesa como un eje que identifique a una comunidad cerrada. Los rasgos étnicos subsisten en ciertas áreas fundamentales de la actividad social, como la tendencia al matrimonio endogámico entre algunas familias y la alimentación.

<sup>6</sup> Grupos étnicos políticamente motivados pueden usar argumentos culturales, económicos, territoriales o emocionales para lograr sus fines sociopolíticos y mantener su visibilidad y viabilidad frente a otros grupos étnicos con los que compiten. Durante esta competencia, las comunidades se consolidan a sí mismas por medio de rituales y símbolos culturales que expresan su identidad distintiva. Ésta es precisamente la identidad étnica.

<sup>7</sup> Al hablar de etnicidad como proceso general, sigo los lineamientos de F. Barth (1976), concibiéndola como resultado, más que punto de partida, de una serie de transacciones sociales de un tipo específico, en la que los individuos particulares asumen funciones o se comportan de acuerdo con una determinada identidad, manifestando una serie de signos convencionales de membresía. En este sentido, la identidad étnica se establece entre dos o más individuos en contextos interaccionales dados.

### Los grupos familiares

Tomamos como muestra tres casos de familias extensas de origen libanés, que están constituidas por una parentela de 28 familias nucleares y más de 150 individuos. Preferimos aquellas familias en las que hubiera representantes de tres generaciones.<sup>8</sup> Se privilegió a la generación más antigua para reconstruir a su alrededor la estructura y la historia familiar,<sup>9</sup> avanzando generacionalmente. Se cubrió un periodo distinto en cada caso. En el primer caso, desde 1918, en el segundo, desde 1902 y en el tercero, desde 1893. En todos ellos se llegó hasta 1990.<sup>10</sup>

Pese a que los tres se pueden ubicar en sus ramas centrales, dentro de la clase alta no sólo yucateca sino peninsular, no guardan una posición económica ni un poder social similar. El primero de ellos, se encuentra en las posiciones más privilegiadas y poderosas de la élite económica regional. Constituye en su conjunto uno de los grupos de capital más fuertes y dinámicos, habiendo crecido vertiginosamente desde la década de los cincuenta combinando el comercio en gran escala, con la maquila textil y la industria de la construcción. El segundo, ha acumulado una gran riqueza mediante el juego clandestino. En los últimos diez años se ha dedicado a impulsar actividades comerciales. El tercero, es un caso contrastante con los otros dos, pues representa una situación en que la dificultad de organizar los recursos de parentesco obstaculizó la acumulación de capital y detuvo la movilidad social, aunque los integrantes de una rama se hayan mantenido como comerciantes acaudalados.

Los estudios de caso de la burguesía libanesa mostraron que la organización empresarial se mueve alrededor de familias extensas trigeracionales. Sobresalieron también las variaciones que pueden darse alrededor de este patrón organizativo, revelando su papel de ideal cultural, oculto tras la ideología que rige el parentesco de los casos estudiados. La gran familia trigeracional ha sido, en gran medida, un objetivo a alcanzar por los sujetos que se han estudiado.

El grado en que el ideal cultural se cumplió es muy variable, pero en términos de la lógica que rigió la adaptación de nuestros casos a su entor-

<sup>8</sup> Únicamente se pudo entrevistar a dos migrantes nacidos en Líbano.

<sup>9</sup> Se procuró tener al menos dos representantes de cada generación bajo entrevista. Éstas se hicieron de acuerdo con un guión inicial bastante extenso, que fue ampliamente rebasado por la dinámica del encuentro y sirvió como un indicador de la información mínima requerida.

<sup>10</sup> Se entrevistó a un total de 37 individuos, con un mínimo de dos y un máximo de cuatro encuentros por persona.

no americano, su logro se correlacionó con un ascenso social más pronunciado. Los vasos comunicantes entre el parentesco y la estratificación son numerosos, pues la mayor disponibilidad de recursos y de poder permitió a su vez un mayor acercamiento al ideal familiar y que éste correspondiera a la práctica. Es indudable que en los casos estudiados todas las conductas orientadas hacia el logro económico parten, retornan y se sustentan en esta ideología y en los valores familiares.

Aunque la familia extensa y la gran familia de tres generaciones existen como formas organizativas, tanto entre los empresarios yucatecos de origen libanés como de origen hispano o mestizo, en los primeros es más activa, y los lazos que mantiene en el mundo de los negocios son más intensos. La cercanía entre familia extensa y empresa es mayor. No quiere esto decir que no exista en el caso de los empresarios de origen mestizo. Simplemente que como veremos más adelante, el éxito de estos últimos se vincula de manera secundaria con la familia extensa, siendo más importante su participación y membresía a grupos no corporados que funcionan de manera no institucionalizada, mediante mecanismos de reciprocidad y confianza o sobre la base de relaciones patrón-cliente. Estos grupos suelen ser más fuertes que las relaciones de parentesco y se superponen a ellas, permitiéndole a sus miembros disfrutar de un mayor número de relaciones, disminuyendo con ello la "presión" alrededor de la familia y sustituyéndola en parte de sus funciones, con las relaciones más amplias del contexto social.

Esta situación fue más visible en las primeras generaciones estudiadas, al inicio del proceso de acumulación. Aunque siempre manejados a través de la parentela, los recursos, los "haberes" de los empresarios yucatecos eran más extensos, en términos de redes sociales, que los de los libaneses; lo que llevó a estos últimos a suplirlos con una mayor intensidad y profundización de los lazos familiares y del ideal cultural mediterráneo de la familia extensa, con toda su ideología patriarcal y sexista y su complicada red de solidaridad y reciprocidad. De tal manera que después de unos pocos años, el patrón cultural de gran familia extensa de tres generaciones se encontraba en la base misma de la organización social de la colonia libanesa.

El principio lógico que guía la organización familiar de los empresarios de origen libanés es distinto al de los otros grupos de empresarios yucatecos. El empresario libanés, al sustituir las relaciones de las que carecía por su baja participación en grupos no corporados con sus propias relaciones de parentesco, acentuó la organización familiar extensa, en especial en la primera y segunda generaciones, que fueron la parte más alta y madura de los ciclos de desarrollo doméstico. Esto implicó la mayor relevancia de tres aspectos de la organización familiar que influ-

yeron favorablemente sobre el éxito empresarial y propiciaron mejores condiciones para la acumulación. El primero fue la concentración del poder en los varones y en especial en el fundador de la estirpe, el "cabeza de familia" y en su primogénito, subrayando la importancia del patriarcado. Se logró así un control central sobre los recursos sociales y materiales de todos los miembros de la familia y su rápida movilización hacia uno u otro punto de la red, aprovechando al máximo las oportunidades económicas que se fueron presentando.

El segundo aspecto consistió en subrayar la división sexual del trabajo y de los derechos y obligaciones de los sexos, tanto hacia adentro como hacia afuera de la familia. Responsabilizó a las mujeres de ayudar con algún tipo de actividad generadora de ingresos para la manutención del hogar en la primera generación, pero conforme se ascendía socialmente y se reforzaba el patriarcado, las mujeres empezaron a operar con mayor fuerza hacia el mantenimiento de la organización parental extensa que en la vida económica directa, ámbito de acción preferentemente masculino. A lo anterior se unió el tercer aspecto: el patrón hereditario del capital de la familia. Se ha procurado mantener el capital sin partición por la mayor cantidad de tiempo posible, generando además, el número de empresas suficientes para permitir que, con el tiempo, cada hijo o nieto pueda mantener su propia actividad. Con el patrón de heredar empresas en marcha más que capital, las mujeres tienden a quedar excluidas de las líneas de acumulación más intensas de la familia, beneficiándose por lo común sólo con bienes patrimoniales.

### **La clase media yucateca se pone en movimiento**

Mediante la reconstrucción de modelos de organización familiar, analizamos un tipo de estrategia de desarrollo empresarial y movilidad social condicionada por la situación de extranjería de los migrantes libaneses y por el proceso de adaptación de su descendencia. Veremos ahora a sujetos enfrentados a una situación distinta. Al acercarnos a algunos de los empresarios regionales fuera del ámbito comercial podemos observar el surgimiento de una pauta diferente en la organización de los recursos sociales.

Nuestro primer caso es el de una familia de empresarios vinculados con el capital financiero y con la industria. El segundo, con los medios masivos de comunicación, el tercero, con el turismo y el cuarto, con la agroindustria, la ganadería y las maquiladoras. Los tres primeros, además se han relacionado de distintas maneras con la industria de la construcción. Al ponerlos junto a los que ya hemos visto, dedicados al co-

mercio, los mayores campos en los que se ha diversificado la economía peninsular se encuentran representados.

Los casos elegidos son ejemplos de los tipos de empresarios que pueden encontrarse en la cumbre de cada actividad. No son, por supuesto, representantes de la media empresarial. Dado el método seguido no pretendemos que a través de los casos puedan establecerse generalizaciones estadísticas del tipo de inducción enumerativa que se puedan aplicar en situaciones de muestra limitada, sino más bien inferir modelos de interacción.

Los cuatro casos que estudiamos son un ejemplo del proceso de movilidad de la clase media mestiza yucateca hacia la élite económica. Entre el más antiguo y el más reciente cubren medio siglo de actividad empresarial en Yucatán, abarcando operaciones hechas desde 1937 hasta 1990. Aunque se trata de algunos de los sujetos más exitosos, verdaderos capitanes de empresa, creemos que al menos en su trayectoria representan, en alguna medida, el tipo de negocios y de empresarios que han ido surgiendo durante este medio siglo. Sus tácticas han sido comunes a otros inversionistas de la iniciativa privada. Su éxito empresarial es extraordinario, como se desprende de sus formas de vida. Pero el camino recorrido ha sido también el de gran parte del capital en Yucatán y el de otros empresarios menos afortunados.

El análisis de estos casos nos demostró que los empresarios yucatecos originados en la clase media,<sup>11</sup> tienen estrategias, para mantener una movilidad social ascendente y lograr éxito económico, diferentes a las desarrolladas por los empresarios de origen libanés. En estos casos un factor constante es la existencia de coaliciones<sup>12</sup> más o menos duraderas en el tiempo, que pueden permanecer activas o latentes y tornarse en conjuntos de acción<sup>13</sup> cuando se identifican metas específicas.

<sup>11</sup> El uso de los términos de clase "media", "alta" o "baja" se hace con fines más descriptivos que analíticos. No es lugar para discutir el énfasis histórico-estructural ni la crítica funcionalista o posmoderna al concepto de clase social. El problema de las clases medias ha seguido una amplia trayectoria teórica. Desde Gurvitch (1957), hasta Mills (1973), Dahrendorf (1958) y Giddens (1983).

<sup>12</sup> Para una discusión sobre las coaliciones debe consultarse a Adrian Mayer (1980: 108-133) quien las analizó en contextos de acción electoral, orientadas a objetivos políticos y con una duración mucho menor que la de nuestros casos. En este capítulo sigo muy de cerca los planteamientos de Jeremy Boissevain (1974), quien considera a las coaliciones como una de las más importantes formas en que se organizan las redes sociales y que dependiendo de su grado de complejidad pueden adoptar la forma de corrillos (cliques), bandas (gangs), conjuntos de acción (*action sets*) y facciones.

<sup>13</sup> "Conjuntos de acción" es un concepto derivado del análisis de redes. La teoría de las redes ha experimentado un gran desarrollo, pero hay que buscar sus raíces en los lineamientos iniciales de varios autores, entre ellos el "Elements of Social Organization" de Raymond Firth (1951) y el estudio de caso seminal de J.A. Barnes (1954:39-58).

Aunque algunos autores<sup>14</sup> señalan que las coaliciones sociales desaparecen cuando se alcanzan las metas para las que fueron constituidas, o bien se vuelven organismos corporativos (como los partidos en algunas coaliciones políticas), los estudios de caso demostraron que las coaliciones pueden permanecer de manera latente, aunque los conjuntos de acción que son su expresión dinámica entren en receso. En la permanencia influyó el éxito de la coalición para dar origen a organismos formales, que fueron las empresas. Mantener algún tipo de sociedad formal, por mínima que sea, obligó a sostener relaciones entre los miembros del viejo conjunto de acción por cierto tiempo, aunque sus intereses se encontraran ya en otro lado.<sup>15</sup>

Hay que hacer notar que estos empresarios, aunque se iniciaron como socios en negocios, no mantuvieron por mucho tiempo su asociación formal, buscando independencia en el manejo de sus principales fuentes de acumulación. En el primer grupo estudiado integrado por tres casos, la coalición ha permanecido vigente por más de treinta años. En sus momentos más importantes han emprendido grandes negocios en conjunto. En muchas ocasiones un negocio se empezó entre todos los miembros, se retiraron ganancias y se dejó al cabo de unos años en manos de uno solo de ellos, quedando los demás como socios minoritarios. Se ha generado así una dinámica de interdependencia económica, más no de mutua dependencia. Es decir, ninguno de sus miembros depende de los demás de manera total para sobrevivir y acumular riqueza. Siempre mantiene un margen de control individual sobre sus principales empresas y fuentes de ingresos, participando constantemente en nuevos negocios con su coalición o bien manteniéndola viva mediante el intercambio de favores e información. Así, la independencia relativa es uno de los rasgos de los miembros de la coalición.<sup>16</sup>

La capacidad de identificar nuevas metas comunes es lo que hace que la coalición se convierta en un conjunto de acción,<sup>17</sup> por lo general

<sup>14</sup> Una introducción crítica al análisis de redes puede encontrarse en Whitten Jr. y Wolfe (1973:717-746).

<sup>15</sup> La mayor parte de las coaliciones suelen ser de corta duración, pero éste no es el caso de los empresarios que hemos estudiado. Para las estrategias de pequeños empresarios comerciales formando coaliciones políticas de corto plazo véase Williams G. Davies (1986:166-194).

<sup>16</sup> Sobre el problema de la duración de las coaliciones en relación con sus vinculaciones políticas, Anton Blok (1973:151-165), ha desarrollado un agudo análisis de la sociedad siciliana, señalando cómo los grupos temporales cambian de alianzas en función de las modificaciones a su contexto político y por qué otras alianzas se mantienen.

<sup>17</sup> Los autores difieren respecto a los pasos que llevan a la conformación de un conjunto de acción. Mayer (*op. cit.*), considera como un rasgo básico la centralidad en

como respuesta a nuevas situaciones sociales. Una vez alcanzadas las metas, éstas se tornan en empresas formales, que funcionan en tanto generan ganancias y luego se disuelven en espera de nuevas oportunidades de operar. Por ejemplo, ése ha sido el caso de la construcción de fraccionamientos para vivienda. Por medios políticos informales se consiguen terrenos y la coalición vuelve a surgir bajo la forma de un conjunto de acción que aporta capital y relaciones para la obtención de créditos. Se crea una empresa constructora de casas, que es sólo la expresión formal de un conjunto de empresarios que ya interactuaban, éstas se venden y se liquida la asociación. El conjunto de acción puede mantenerse por un tiempo más, operando de manera informal en relación con las ganancias o con los compromisos políticos generados por el negocio, o dejar de existir al poco tiempo, pero la coalición sobrevive y vuelve a operar al surgir nuevas oportunidades. La información de éstas puede viajar a través de los canales de cualquiera de los socios.<sup>18</sup>

El conjunto de acción tiene un núcleo, una triada o un par de individuos —según hemos visto en los casos—, y diversos socios que entran y salen en cada ocasión. El núcleo es la zona de primer orden de interacción de la coalición.<sup>19</sup> Los socios nuevos o eventuales configuran una zona de segundo orden. Esto es en lo que se refiere a la coalición considerada a largo plazo, porque al formarse el conjunto de acción las prioridades se pueden trastocar, dependiendo de los aportes de los distintos socios. En ocasiones la participación de capital o la importancia de los contactos políticos de un socio externo al núcleo puede ser mayor que la de los otros, así como las ganancias que obtiene y el negocio puede desarrollarse sin conflictos. Es decir, si bien un conjunto de acción surge a través de una coalición y puede integrar a todo su núcleo, esto no significa siempre un control total del grupo ni de los mecanismos de ejecución para alcanzar las metas. La independencia relativa también se expresó en que no todo el núcleo tiene que participar siempre en todos los negocios.

---

torno a un ego y sus intereses. Boissevain, en cambio, desestima —en lo que estamos de acuerdo— el surgimiento de un ego que centralice la red y pone mayor énfasis en la capacidad de los individuos para identificar intereses comunes.

<sup>18</sup> Las redes sociales pueden ser vistas como vías de comunicación, mecanismos de acceso a través de los cuales los individuos se ponen en contacto. Cuando el potencial de comunicación es muy grande se dice que la red tiene una mayor densidad. Aunque el potencial comunicativo no equivale a la comunicación real, en redes pequeñas como los conjuntos de acción empresarial que analizamos, la densidad tiende a ser mayor.

<sup>19</sup> La zona de primer orden de interacción es la gente a la que un ego tiene acceso personal. La zona de segundo orden son los contactos que obtiene mediante otras personas.

### **Los grupos corporados y no corporados: dos modelos exitosos de cultura empresarial**

En este trabajo hemos prestado especial atención a dos tipos distintos de organización empresarial. La "libanesa" caracterizada por la familia extensa y "la yucateca" por las coaliciones. La primera de ellas, es un grupo corporado de naturaleza no burocrática. La segunda, es un tipo de grupo no corporado, la manifestación de una red informal. Como también hemos dicho, no planteamos que éstas sean las únicas formas en que se organiza el empresariado. Sin embargo, creemos que en países como México éstas son aún las más importantes y al mismo tiempo las menos conocidas, pues a los empresarios se les concibe siempre de manera corporada, en entidades externas a los sujetos mismos. Es decir, empresas, "holdings", corporativos y asociaciones patronales.

Los grupos no corporados se diferencian de la familia extensa y la empresa familiar en que su adscripción y normatividad dependen de los miembros individuales, mientras que en las otras dos son preexistentes e impuestas a los miembros por la organización. Por otra parte, el grupo no corporado para existir depende de la voluntad de sus miembros, en tanto que ni la empresa familiar ni la familia son actos voluntarios de un individuo. Le anteceden y con seguridad, al menos en nuestros casos, le sucederán.

Estos grupos funcionan como campos de interacción social que median entre el conjunto de organismos corporados en que se desarrolla la actividad empresarial, principalmente la familia, la empresa y a otro nivel los organismos de representatividad gremial, como las distintas cámaras y asociaciones patronales. Las diferencias entre los empresarios yucatecos de origen libanés y los de origen mestizo han residido en un distinto manejo de las entidades corporadas y no corporadas en su proceso de ascenso social, aunque en la última generación las diferencias tienden a ser menores.

Creemos que tanto los valores culturales previos, que han regido tradicionalmente las formas familiares, como la antigüedad de los individuos en su contexto social, favorecen recurrir de manera diferencial a grupos corporados o no corporados. Es decir, nos enfrentamos a la presencia de "habitus" distintos, a la manera en que lo define Bourdieu como "una vinculación objetiva entre dos objetividades, que permite que se establezca una relación inteligible y necesaria entre prácticas y una situación, el significado de la cual es producido por el 'habitus' a través de categorías de percepción y apreciación".<sup>20</sup> Si observamos a los empresa-

<sup>20</sup> Bourdieu, *Distinction. A Social Critique of the Theory of Taste*, Routledge & Kegan, Paul, 1984:101.

rios “libaneses” en comparación con los “yucatecos”, podemos notar cómo la familia extensa, regida por valores simbólicos, es recreada y adaptada a un nuevo entorno social, desarrollando una serie amplia de funciones que sustituyen a las redes sociales externas, de las que carecía el migrante libanés recién llegado, y que en cambio, eran el complemento a la organización familiar del empresario yucateco ya existente.

El empresario yucateco “tradicional” contaba pues, tanto con la ventaja de su parentela extensa, como con la del manejo de redes sociales y su pertenencia a grupos no corporados. El empresario libanés en ascenso, en cambio, sólo podía recurrir a su familia extensa y en menor medida, a otros “paisanos” para ampliar su red de relaciones sociales. Pero la efectividad de estos paisanos, aunque llegaran a funcionar como grupos no corporados, era limitada, en especial para lograr un ascenso social pronunciado y rápido. La colonia libanesa inicial fue una fuente de recursos para sus miembros, pero dada su misma precariedad y situación minoritaria ofrecía relaciones limitadas. El empresario libanés en consecuencia, acentuó las funciones de su familia, ampliándolas hasta ocupar cada vez más espacios extradomésticos.

Algunos autores han planteado, a manera de hipótesis, que la presencia de grupos no corporados es más común en aquellas sociedades en que el poder se encuentra diluido, difuso y es menos centralizado. Es decir, donde su uso no se ha rutinizado mediante la creación de instituciones corporadas.<sup>21</sup> Ésta sería en especial la situación de países del Mediterráneo occidental, como España e Italia, cuyas raíces culturales además son comunes a América Latina. Junto con esto se da también, de manera simultánea, la presencia de la familia extensa como un organismo corporado, lo que fue un fenómeno común entre las élites de algunas regiones del mediterráneo no sólo en el pasado, sino que continúa siéndolo en el presente.<sup>22</sup>

Estas peculiares relaciones entre cultura y organización sociopolítica a las que se ha denominado “corporativismo mediterráneo”, están también presentes en América Latina. La familia extensa como grupo corporado no burocrático y su complemento con redes sociales no corporadas, son los mecanismos privilegiados mediante los cuales los individuos potencian sus recursos particulares, de frente a organismos institucionalizados de poder.

<sup>21</sup> Schneider, Schneider y Hansen, *op. cit.*, 1972:334-339.

<sup>22</sup> Schneider, Peter y Jane Schneider, “The Disolution of the Ruling Class in Twentieth Century Sicily” en Marcus, George E. (ed.), *Elites: Ethnographic Issues*, University of New Mexico Press, Albuquerque, 1983b:169-192.

La recurrencia tanto a los grupos corporados familiares como a los no corporados, en situaciones de modernización y profundización del capitalismo, hace necesario matizar los planteamientos acerca de la acentuación del individualismo y de la universalización de una ideología individualista en las sociedades en vías de desarrollo, conforme se siguen patrones occidentales de cambio social. La preeminencia del individuo aislado sobre otro tipo de entidades sociales no parece existir en las situaciones que hemos reseñado. Esto constituye una diferencia con lo que se ha señalado, por ejemplo, respecto a la correspondencia entre la ubicación del individuo en el centro del orden social y la emergencia del capitalismo en los países centrales, como por ejemplo, Inglaterra.<sup>23</sup>

#### **La región, los empresarios y sus negocios**

La pertenencia a dos grupos sociales diferentes, enfrentados a un mismo ambiente histórico y cultural, influyó en la aparición de tipos distintos de empresarios, así como en el éxito de sus negocios. Los resultados que se desprenden del estudio de los libaneses, concuerdan con la idea de que ciertas minorías étnicas, en especial las que se desplazan por necesidad, por obligación o por la fuerza y se demoran en adaptarse a la nueva sociedad, tienden a ocuparse más en actividades empresariales independientes, cuando se genera la estructura de oportunidades adecuada para que sus motivaciones empresariales puedan manifestarse.

Al compararlos con los yucatecos, que moviéndose en un medio conocido privilegiaron las redes y el acceso informal a las fuentes de poder político como mecanismo de acumulación, podemos desprender una lección: la de que ante una misma estructura histórica de oportunidades el éxito empresarial, comprendido como una mayor capacidad de competir y acumular recursos de toda índole imponiendo los proyectos propios a otros empresarios, al Estado y a la estructura productiva regional, se vincula a una serie de peculiaridades sociales y culturales propias de grupos específicos, que hay que considerar junto con los rasgos individuales (como la motivación al logro, la ambición o la escolaridad), y las oportunidades del mercado y las fuerzas de la oferta y la demanda.

Es decir, que es preciso conocer primero las pautas socioculturales y luego ubicar a los empresarios en ellas. Esto, que parecería lógico al hablar de distintas naciones, también es necesario entre las regiones de un

<sup>23</sup> Mac Farlane, "The Origins of English Individualism", Cambridge University Press, 1979.

mismo país. Así, hay factores sociológicos asociados a los empresarios que los distinguen de otros grupos. Un ejemplo de ellos son los usos y ordenaciones de la familia extensa y de las redes sociales que se vinculan con un manejo exitoso de los negocios, que en nuestros casos, han significado un proceso de acumulación de capital más intenso y rápido que el de otros competidores.

Pero junto con las diferencias, también debemos hablar de similitudes. El estudio comparativo de los casos nos hace ver que más allá de los contrastes organizativos propios del mundo de las relaciones informales y del parentesco, hay una serie de características que se expresan en el manejo formal de las empresas como unidades económicas legales y burocráticas. Las primeras tres características del empresario regional son las que se derivan de su manejo preferencial de empresas familiares, aclarando que esto no va en detrimento ni del tamaño ni de la vocación monopólica de muchas de ellas, pues hemos visto que puede tratarse de grandes corporativos.

Estas características son la propiedad directa de un porcentaje de las acciones o del capital en la empresa, su carácter de inversionista constante en ella —al mantenerse como sujeto de crédito en el aspecto financiero— y su papel de administrador en algún puesto ejecutivo de importancia. Estas tres funciones rara vez están disociadas en un empresario regional y la especialización por funciones se empieza a delinear a partir de niveles inferiores.

La cuarta característica propia de este empresariado es que su carácter innovador no se expresa tanto a nivel de la generación de nueva tecnología, ni de esquemas de producción o administración novedosos (pues suelen ser importados o copiados), sino a nivel de integrar formas de conducta propias de otros ámbitos de la vida social a la mejoría del mercado, las fuentes de financiamiento y las ganancias de su empresa. La quinta, relacionada con la anterior, es la que se suele denominar la capacidad de arriesgarse. Pero el riesgo que corre este empresario no significa tanto poner en juego su capital económico, sino su capital político y social. Se trata de un manejo ponderado y hábil de la corrupción. Comprar con dinero favores, o con amistad buenas condiciones para invertir, es parte importante de la ética de los negocios. Quien tiene destreza para ello añade un importante repertorio a su capacidad empresarial. La corrupción cumple tanto funciones negativas como positivas. Lo peor es que inhibe los resultados de una libre competencia y deforma la dinámica del mercado, generando además un clima social de arbitrariedad y desconfianza. Suele ir desde el escamoteo de impuestos al fisco, hasta la obtención de concesiones de obras, contratos de aprovisionamiento y terrenos gratuitos. Pero por otra parte, la corrupción tiene un aspecto posi-

tivo cuando permite superar complejas regulaciones burocráticas, importar tecnología con rapidez o exportar a buen tiempo algún producto. En estos casos la corrupción ha sido una desregulación pragmática de la intervención estatal sobre el capital privado.

Estas cinco características están presentes en los empresarios estudiados en Yucatán. En la medida en que se relacionan con el mundo formal de la empresa mexicana, se puede afirmar que son comunes a los empresarios de otras regiones del país. Los resultados de esta investigación apuntan también a señalar la importancia que aún tiene la empresa familiar en México. No planteamos que ésta sea una forma de organización que se pueda sostener indefinidamente en el proceso de crecimiento de un grupo corporativo particular. Mucho menos si está a la vista un proceso de integración creciente a los mercados internacionales. Pero no por eso debe ser vista sólo como una forma de transición hacia la gran corporación, ni tampoco como un tipo de empresa destinada a desaparecer o disminuir de importancia en las próximas décadas.

Al estudiar las élites empresariales en Yucatán,<sup>24</sup> hemos observado que la empresa familiar puede ser altamente competitiva dentro de sus mercados regionales, y que incluso puede llegar a tener una administración compleja y relativamente sofisticada. Mayores volúmenes y centralización de capital, así como un incremento en la socialización de la propiedad, probablemente tiendan a llevar hacia un esquema corporativo totalmente profesional. Pero en México este fenómeno sólo parece estar-se dando en grupos empresariales que abarcan el mercado nacional en gran escala y que pese a controlar un gran porcentaje de la economía nacional, siguen siendo una minoría, una alternativa reservada a los más poderosos; junto a ellos, otra parte del empresariado ha podido crecer manteniendo su esquema de empresa familiar y recurriendo a estrategias informales.

Las empresas familiares en México, incluso las que se han logrado agrupar en grandes corporativos serán, durante muchos años, la alternativa de inversión más común por parte de la iniciativa privada y continuarán influyendo con fuerza sobre la rapidez y los caminos que tome el

<sup>24</sup> Este trabajo es parte de una investigación más amplia que se ha tratado en otras partes. Cfr. Luis Alfonso Ramírez, *Secretos de familia. Libaneses y élites empresariales en Yucatán*, CONACULTA/SEP, México, en prensa. "Estratificación, clase y parentesco, empresarios libaneses en el sureste de México", *Nueva Antropología*, vol. XIII, núm. 43, México, 1990:123-137; "El escenario de la industrialización en Yucatán", *Comercio Exterior*, vol. 43, núm. 2, febrero de 1993:171-177 y "Yucatán en el umbral del milenio", *Revista de la Universidad Autónoma de Yucatán*, vol. 7, núm. 181, junio de 1992:71-75.

cambio social y económico. En especial si, como es previsible, se mantienen durante largo tiempo las políticas de desincorporación de empresas del Estado y privatización de la economía.

### Bibliografía

- Bachrach, Peter y Morton S. Baratz (1970), *Power and Poverty. Theory and Practice*, Nueva York, Oxford University Press.
- Badias Gantuz, Fernando (1970), *Semblanza de Líbano (Entre los cedros de Salomón)*, México, Zamná.
- Barnes, J. A. (1954), "Class Committee in a Norwegian Island parish", *Human relations*, núm. 7.
- Barth, Frederick (1976), *Los grupos étnicos y sus fronteras*, México, FCE.
- Blok, Anton (1973), "Coalitions in Sicilian Peasant Society", en Boissevain y Mitchells (eds.), *Network Analysis. Studies in Human Interaction*, Mouton Parts.
- Boissevain, Jeremy (1974), *Friends of Friends. Networks. Manipulators and Coalitions*, Londres, Basil Blackwell.
- Bourdieu, Pierre (1984), *Distinction*, "A Social Critique of the Judgement of Taste", Londres, Routledge & Kegan Paul.
- Cáceres, M. y P. Fortuny (1977), *La migración libanesa a Yucatán*, tesis de licenciatura, Escuela de Ciencias Antropológicas de la Universidad de Yucatán.
- Castillo Peraza, Carlos (1977), "Dulces y guisos árabes: 'los paisanos' en Yucatán", *Diario de Yucatán*, Mérida, Yucatán, enero.
- (1977), "Doña Emma ejerce por gusto un 'oficio' singular. Las cartas son un favor que no se cobra", *Diario de Yucatán*, Mérida, Yucatán, enero.
- Cuevas, María Teresa y Miguel Mañaná (1988), *Proceso de asimilación del grupo étnico libanés a la sociedad yucateca*, tesis de licenciatura en Ciencias Antropológicas con especialidad en Antropología Social, Escuela de Ciencias Antropológicas, Universidad Autónoma de Yucatán.
- Dahrendorf, Ralph (1958), *Las clases sociales y su conflicto en la sociedad industrial*, Madrid, Ed. Rialp.
- Davies, William G. (1986), "Class Political Constraints and Entrepreneurial Strategies: Elites and Petty Market Traders in Northern Luzon" en Greenfield y Strickon (eds.), *Entrepreneurship and Social Change*, University Press of America.
- Diario de Yucatán* (1990), "La coreana: una inmigración perdida" (anónimo), 3 de julio de 1990 (1a. parte) y 4 de julio de 1990 (2a. parte).
- Enciclopedia ilustrada Yucatán en el tiempo*, en prensa.
- Firth, Raymond (1951), *Elements of Social Organization*, Londres, Watts.
- Giddens, Anthony (1983), *La estructura de clases en las sociedades avanzadas*, España, Alianza.

- González Navarro, Moisés (1960), *La colonización en México, 1877-1910*, México, Talleres de impresión de estampillas y valores.
- \_\_\_\_\_ (1974), *Población y sociedad en México (1900-1970)* 2 tomos, México, UNAM.
- Gurvitch, Georges (1957), *El concepto de las clases sociales de Marx a nuestros días*, Argentina, Buenos Aires.
- MacFarlane, Alan (1979), *The Origins of English Individualism*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Mayer, Adrián (1980), "La importancia de los cuasi-grupos en el estudio de las sociedades complejas", en Wolf, E. et. al., *Antropología social de las sociedades complejas*, España, Alianza.
- Mills, Carlos Wright (1973), *White-Collar. Las clases medias en Norteamérica*, España, Aguilar.
- \_\_\_\_\_ (1978), *La élite del poder*, México, FCE.
- Montejo Baqueiro, Francisco de (1981a), "La colonia sirio-libanesa en Mérida", en Gobierno del Estado de Yucatán (ed.), *Enciclopedia Yucatanense*, t. XII.
- \_\_\_\_\_ (1981b), *Mérida en los años veinte*, Ediciones del Ayuntamiento de Mérida.
- Najm Sacre, Jacques (1981), *Descendientes libaneses de México y Centroamérica*, México, Editorial Centro de Difusión Cultural de la Misión Libanesa en México.
- Páez Oropeza, Carmen (1984), *Los libaneses en México: asimilación de un grupo étnico*, Colección Científica, núm. 140, INAH.
- Plummer, Ken (1989), *Los documentos personales*, España, Siglo XXI Editores.
- Porter, John (1966), *The vertical mosaic*, Toronto, N.P., Toronto.
- Ramírez Carrillo, Luis Alfonso (1991), "Empresarios y monopolios regionales", *Argumentos*, núm. 14.
- \_\_\_\_\_ (1992), "Élites regionales y coaliciones empresariales: los retos de la modernización en Yucatán", *Revista Interamericana de Sociología*, núms. 2 y 3, Segunda época, mayo-diciembre, año VI, Asociación Mexicana de Sociología.
- \_\_\_\_\_ (1992), "Yucatán en el umbral del milenio", *Revista de la Universidad Autónoma de Yucatán*, vol. 7, núm. 181, junio.
- \_\_\_\_\_ (1992), "Estratificación, clase y parentesco, empresarios libaneses en el sureste de México", *Nueva Antropología*, vol. XIII, núm. 43, México.
- \_\_\_\_\_ (1993), "El escenario de la industrialización en Yucatán", *Comercio Exterior*, vol. 43, núm. 2, febrero.
- \_\_\_\_\_ (1993), *Sociedad y población urbana en Yucatán, 1930-1989*, México, El Colegio de México.
- \_\_\_\_\_ (1994), *Secretos de familia. Libaneses y élites empresariales en Yucatán*, México, CONACULTA/SEP.
- Rubio Mañé, Ignacio (1942), "Los barrios de Mérida", en Hijuelos, Fausto A. (ed.), *Mérida. Monografía*, México, SEP.
- Sabido, Arcadio (1990), *La oligarquía henequenera. Algunos elementos fundamentales*, tesis de licenciatura en Sociología, Instituto de Ciencias Sociales de Mérida.

- Sánchez Pac, José, "Memorias de la vida y obra de los coreanos en México, desde Yucatán" (sin pie de imprenta, ni fecha).
- Schneider, Peter y Jane Schneider (1983a), "The Reproduction of the Ruling Class in Twentieth-Century Sicily" en George E. Marcus (ed.), *Elites: Ethnographic Issues*, Albuquerque, University of New Mexico Press.
- \_\_\_\_ (1983b), "The Disolution of the Ruling Class in Twentieth-Century Sicily" en George E. Marcus (ed.), *Elites: Ethnographic Issues*, Albuquerque, University of New Mexico Press.
- \_\_\_\_ y Edward Hansen (1972), "Modernization and Development: The Role of Regional Elites and non Corporate Groups in the European Mediterranean", *Comparative Studies in Society and History*, núm. 14.
- Secretaría de Economía (Dirección General de Estadística), 1950, "Censo General de Población y Vivienda", estado de Yucatán.
- Secretaría de Hacienda (Dirección General de Estadística), 1970, "Censo General de Población y Vivienda", estado de Yucatán.
- Secretaría de Programación y Presupuesto (INEGI), 1980, "Censo General de Población y Vivienda", estado de Yucatán.
- Skocpol, Theda (1979), *States and Social Revolutions*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Urzaiz Rodríguez, Eduardo (1949), *La emigración cubana*, México, Club del Libro.
- \_\_\_\_ (1990), *Cartas de un exiliado*, Universidad Autónoma de Yucatán.
- Victoria González, Nidia (1987), *Yucatán y las políticas migratorias. De los colonos a los trabajadores: 1880-1918*, tesis de licenciatura, Facultad de Ciencias Antropológicas, Universidad Autónoma de Yucatán.
- Whitten, Norman E. Jr. y Alvin W. Wolfe (1973), "Networks Analysis" en John J. Honigman (ed.), *The Handbook of Social and Cultural Anthropology*, Chicago, Rand McNally.
- Znanieck, T. (1934), *The Method of Sociology*, Nueva York, Farrer y Rinhart.