

Enfoques teóricos y conceptos sobre el poder político empresarial

Theoretical Approaches and Concepts on Corporate Political Power

Ricardo Tirado*

Recibido el 2 de junio de 2014
Aceptado el 6 de febrero de 2015

RESUMEN

Este artículo discute algunas de las teorías y conceptos más adecuados para el análisis de la acción política de los actores empresariales con el objeto de desarrollar y enriquecer las herramientas teóricas que permitan dar cuenta de sus acciones, y la manera en que contribuyen a dar forma al poder político en la sociedad contemporánea. En la primera parte, se revisan las perspectivas teóricas empleadas para analizar a este actor social; en la segunda, se abordan algunos conceptos sobre los poderes de los actores empresariales, especialmente de los grandes empresarios que aluden a las posiciones sociales en las que están insertos y de las que dimanan poderes muy efectivos; en la tercera sección, se analizan los mecanismos de poder o poderes “sobre las personas”, mientras que en la cuarta y última se aportan herramientas para el análisis de las organizaciones gremiales de empresarios.

ABSTRACT

This article discusses some of the most appropriate theories and concepts for the analysis of the political actions of business actors, with the purpose of developing and enriching the theoretical tools that allow us to account for their actions and the way in which they contribute to shape the political power in contemporary society. In the first part, the theoretical perspectives used to analyze this social actor are revised. In the second part, some concepts on the powers of business actors are addressed, especially those of major businessmen who refer to the social positions in which they operate and the very effective powers that emanate therefrom. In the third section, the power mechanism “over people” is analyzed, while in the fourth section tools are put forth for the analysis of the trade associations of businessmen. This contribution resorts to the theories that emerged from the or-

* Doctor en Ciencias Políticas y Sociales; investigador del Instituto de Investigaciones Sociales, Universidad Nacional Autónoma de México (México). Sus líneas de investigación son: acción colectiva a través de organizaciones; empresarios, sociedad y política. Entre sus últimas publicaciones destacan: “Teorías y conceptos para analizar las organizaciones gremiales de empresarios” (2015); *El rendimiento social de las organizaciones sociales* (2014); “El rendimiento social del Consejo Coordinador Empresarial” (2014), las dos últimas en coautoría con Sara Gordon. El autor agradece al Programa de Apoyos para la Superación del Personal Académico de la UNAM el apoyo brindado para la realización de una estancia en la *London School of Economics and Political Science* que le permitió realizar parte de este trabajo. Reconoce también las certeras críticas de los árbitros anónimos. Correo electrónico: tirado@u7nam.mx

Esta contribución recurre a las teorías surgidas de los estudios organizacionales y concluye que el uso de este repertorio de instrumentos permite la elaboración de mejores análisis políticos sobre los actores empresariales y los agregados sociales en los que actúan.

Palabras clave: poder político empresarial; grandes empresarios; organización gremial de empresarios; estudios organizacionales.

ganizational studies and concludes that the use of these tools allows for the elaboration of better political analyses on the business actors and the social aggregates in which they act.

Keywords: business political power; major businessmen; trade association of businessmen; organizational studies.

Introducción

El análisis de la coyuntura política de cualquier sociedad demanda del conocimiento de los aspectos más importantes de sus principales actores sociales. Este trabajo tiene como propósito discutir algunas de las teorías y conceptos más adecuados para el estudio de uno de éstos: los empresarios. No obstante el desdibujamiento de las clases sociales en el complejo mundo individualista y globalizado de nuestro tiempo, los empresarios y las empresas –especialmente las grandes empresas transnacionales y sus directivos– son actores centrales sin los cuales no se pueden comprender los fenómenos del poder y el devenir en los países y en el mundo.

El actor social es un centro de imputación de acciones –individuales o colectivas–; un agente que interviene en el mundo y es capaz de incidir y modificar un proceso o estado de cosas específico (Giddens, 1996). En cuanto al actor empresarial, históricamente concurrían en él tres aspectos que luego se fueron desdoblado y distinguiendo: el capitalista, el empresario y el administrador, porque en el pasado el dueño era también el empresario y el administrador de la empresa.¹ Es conveniente distinguir estos conceptos básicos y aclarar que el capitalista es el propietario directo o accionista que posee toda o una parte de la empresa. La empresa o firma es una organización institucionalizada, un arreglo estable que articula diferentes factores que permiten la producción y comercialización de bienes y servicios. Su valor reside en sus activos fijos como el equipo y las instalaciones, un dispositivo organizacional, el capital humano, y bienes intangibles como la reputación, el prestigio de una marca, las capacidades tecnológicas, el posicionamiento en el mercado, las relaciones políticas, etcétera. El empresario, por su parte, es un actor económico, un agente que de ma-

¹ Estas definiciones se basan en la obra de Say (comienzos del siglo XIX) pasando por Weber, Sombart y Schumpeter, hasta nuestros días.

nera profesional se dedica a obtener ganancias a través de la producción y distribución de bienes y servicios; él es quien toma las principales decisiones sobre el desempeño o curso de acción que debe seguir la empresa, y puede ser el dueño (así es en la gran mayoría de las empresas) o puede ser un profesional experto que es contratado y remunerado aunque a veces logra hacerse de una participación accionaria minoritaria. Aunque el ámbito natural de su acción es económico, el empresario también actúa en el espacio de la política. Finalmente, el administrador es un colaborador subordinado del empresario, aunque toma por sí mismo decisiones importantes sobre la marcha de la empresa. Esta actividad es secundaria o auxiliar a la del directivo real de la empresa –el empresario (presidente o director general) que es el decisor efectivo (o CEO por *chief executive officer* en inglés)–.

Como el conjunto de los empresarios es muy diverso, es imprescindible diferenciarlos por su capacidad de acción y de impacto sobre los procesos de toma de decisiones sociales, políticas y económicas. Pueden así, por su relevancia, distinguirse dos tipos de actores empresariales:² el primero de ellos está conformado por empresarios que se encuentran al frente de los más conspicuos grupos económicos o industriales, comerciales, mediáticos, financieros, etcétera. Todos estos conglomerados, y quienes los dirigen, gozan de acceso directo a los más altos funcionarios del gobierno y del Estado, lo que los convierte en miembros activos de grupos de poder económico, político y social. El segundo tipo de actores empresariales de relevancia son las organizaciones gremiales de empresarios, que suelen articularse en torno a una gran cúpula que las aglutina de modo que se hacen presentes como un actor unificado que se ostenta, durante las coyunturas conflictivas, como el representante de todo el empresariado en la lucha político social. Por esta diversidad es pertinente desarrollar y enriquecer las herramientas teóricas y conceptuales que nos permitan dar cuenta de sus acciones y la manera en que contribuyen a dar forma al poder político en la sociedad contemporánea. Si no se poseen los instrumentos capaces de inteligir los procesos en los que estos actores despliegan sus acciones, los aspectos fundamentales del acontecer social y político no serán comprendidos.

La primera parte de este trabajo revisa las grandes perspectivas teóricas que se han empleado para analizar a los actores empresariales; la segunda, aborda algunos conceptos sobre los poderes de los actores empresariales, especialmente de los grandes empresarios, que aluden a las posiciones sociales en las que están insertos y de las que dimanen poderes muy efectivos; la tercera parte se refiere a los mecanismos de poder o poderes “sobre las personas” que ejercen los actores empresariales, y la cuarta, aporta herramientas para el análisis de las organizaciones gremiales de empresarios recurriendo a las teorías surgidas de los

² Otro tipo de actor empresarial lo constituyen los individuos que ostentando una identidad empresarial, actúan en el campo de la política como candidatos de partidos o funcionarios públicos en cargos de responsabilidad gubernamental, sea por elección o por designación.

estudios organizacionales y emplea las tipologías surgidas de las comparaciones entre diferentes formas de organizaciones; finalmente, a modo de conclusión, se ofrecen algunas reflexiones sobre la utilidad de las teorías y los conceptos planteados.

Enfoques teóricos sobre la relación entre el Estado y los empresarios

Son muchos los enfoques teóricos que se han empleado para analizar el problema de las relaciones entre los empresarios y el Estado o, de manera más amplia, de los empresarios, la política y la sociedad.³ Aquí sólo se hará una somera revisión de los principales, ordenados de acuerdo a dos criterios (el cronológico y el de afinidades) para, a partir de allí, presentar la opción más adecuada.

La perspectiva del Estado autónomo

La perspectiva teórica más pretérita es la del Estado soberano y autónomo, una tradición que se remonta a Maquiavelo [1532] y Bodin [1563] pero que se consolida en Hobbes [1651]. Esta perspectiva postula un Estado soberano basado en la fuerza de la monarquía absoluta que despliega un poder incontestable, y que se impone a los individuos y actores de todo tipo.

Las revoluciones, la Ilustración y la producción teórica liberal y democrática (Locke [1690], Montesquieu [1748] y Rousseau [1762]) demolieron al Estado absolutista al reconocer tanto la voluntad general y el contrato social como constitutivos de los poderes públicos, como la validez intrínseca de los derechos naturales como la vida, la libertad y la propiedad y la división de poderes. Aun así, la tesis del Estado autónomo siguió vigente, misma que de modo muy sucinto y en lenguaje de corte weberiano sostiene que el Estado es una institución soberana que domina un territorio determinado y la población que ahí reside, a los cuales controla y administra mediante un aparato burocrático racional legal, que posee el monopolio de la violencia legítima a través de fuerzas policiacas y militares, y que se sostiene mediante los impuestos que establece y cobra unilateralmente. Su función original fue garantizar la seguridad, el orden, la estabilidad, la defensa ante al extranjero y la paz; más tarde se añadió el progreso de la sociedad y el mejoramiento de las condiciones de vida de la población. El enfoque concluye que los Estados son autónomos y los gobernantes tienen la capacidad de seguir políticas que no necesariamente comparten con otros actores poderosos de la sociedad, entre ellos los empresarios.

³ Véanse: Acuña (1994) y Viguera (1998).

Las perspectivas instrumentalistas

Totalmente opuestas a la anterior son las perspectivas que –con muy marcadas diferencias entre sí– consideran al Estado solamente como un instrumento al servicio de una clase o grupo.

Dentro de ellas destaca el marxismo que sostiene que hay una dominación de clase fundada en las relaciones de producción y en la propiedad privada de los medios de producción. De ese modo, para Marx y Engels, “el poder político (...) es la violencia organizada de una clase para la opresión de otra” y “el gobierno del Estado moderno no es más que la junta que administra los negocios comunes de toda la clase burguesa” [1848] (1971: 39 y 22); es decir, el Estado es sólo un instrumento de la clase dominante, la burguesía y los empresarios. Y aunque el mismo Marx matizó su tesis apenas cuatro años después, Lenin enfatizó la idea de que el Estado no es otra cosa que la dictadura de una clase sobre otra; “un instrumento de explotación de la clase oprimida” [1918] (s/f: 302), formulación que tuvo una enorme influencia durante gran parte del siglo veinte.

Consecuencias prácticas parecidas, aunque derivadas de una visión completamente distinta devienen del elitismo, cuyo primer gran referente fue Mosca [1896] (1984), quien sostuvo que el Estado está siempre controlado por una élite –una minoría que se distingue por ciertas cualidades o posesiones– y que lo usa para imponer políticas acordes con sus intereses y preferencias. Estas ideas tuvieron continuación en los trabajos de Michels y Pareto, y se difundieron muy ampliamente a través de Wright Mills y Domhoff. Una variante que matizó la tesis original de Mosca y sus seguidores es la postulación de la existencia de dos o más élites distintas; según esto, existen varios grupos reducidos –uno de los cuales serían los grandes empresarios– que dominan a la sociedad a partir de las posiciones que ocupan, es decir, los empresarios disfrutaban de un poder económico importante que se traduce en la capacidad de desplegar acciones de poder político.⁴ Otro énfasis que dio a la concepción de la élite un aspecto diferente es el señalamiento sobre la existencia de redes creadas entre los individuos y los grupos, y no tanto en los atributos personales que distinguen a quienes los constituyen.

También caben en el instrumentalismo algunas versiones del pluralismo político –como las de Bentley y Truman– que consideran al Estado como una arena (o espacio de luchas abierto) en la que contienden diferentes individuos, grupos o fuerzas, pero que carece de contenido propio, y en la que la resultante de la suma de fuerzas intervinientes en el mercado político determina las políticas que se implementan. Finalmente, cabe adscribir a la perspectiva la de la elección pública, que tiene sus raíces en la teoría de la elección racional y el individualismo metodológico, y que ha sido difundida por Buchanan y otros; ésta postula que los políticos –en tanto que individuos racionales y autointeresados– se desem-

⁴ Véase: Scott (1994 y 2008).

peñan en sus puestos con el verdadero fin de favorecer (o al menos no dañar) el futuro de sus carreras a través de las políticas que imponen. El resultado final se inscribe en la perspectiva societal –por oposición a la estatal– puesto que, en esta lógica, el hombre público tomará decisiones de política con base en las preferencias de los actores externos (como los contribuyentes de fondos para sus campañas electorales), quienes tienen la capacidad de afectar positiva o negativamente su carrera según los beneficien o perjudiquen las políticas que apoye. Los gobernantes harán, entonces, las políticas que más agraden a los grupos y sectores que son determinantes en los procesos electorales o de otro tipo, para volver a ser elegidos y progresar en sus carreras.⁵ Si los políticos sólo basan sus acciones en cálculos racionales autointeresados con el fin de maximizar sus ganancias en los intercambios llevados a cabo con los otros actores que se conducen con la misma lógica, al final se impondrá el resultado de las acciones de los poderosos, sin que nada les haga contrapeso o las resista.

La autonomía relativa

Otros enfoques coinciden en reconocer explícitamente que el Estado tiene una “autonomía relativa” respecto a los otros actores, de modo tal que puede decidir por sí mismo sobre políticas aunque éstas estén sesgadas en algún grado por el efecto de la acción de actores externos que actúan sobre él. Si bien varios de estos enfoques provienen de la tradición marxista, sus explicaciones de la autonomía relativa son muy diferentes.

La versión de la “autonomía relativa por razones económico estructurales” sostiene que los empresarios son un grupo estructuralmente privilegiado en el orden capitalista, y es una tesis cercana a la concepción marxista, aunque más acotada. Las políticas del Estado responden a los intereses de los capitalistas porque el propio Estado está estructuralmente condicionado para ello, independientemente de quien lo controle.⁶ Como el gobierno tiene que cuidar el buen desempeño de la economía, debe dictar políticas que favorezcan a los empresarios –en cuyas manos está la actividad económica–, de modo que no pierdan la confianza y opten por no invertir o desinvertir. Gozan así de una “posición privilegiada” en tanto que sus decisiones afectan a toda la sociedad y ello determina las decisiones estatales, independientemente de la política de los inversionistas y de quien controle el gobierno.⁷ La tensión que existe entre las funciones estatales de fomento a la acumulación y el aseguramiento de la legitimidad es la que da espacio para que los gobiernos puedan desenvolverse con relativa autonomía entre estos dos objetivos contradictorios.

⁵ Véase: Collins (1996: 183).

⁶ Véase: Offe (1990).

⁷ Véase: Lindblom (1999).

Cercana en los efectos, pero basada en muy distintas causas, es la tesis de la “autonomía relativa por correlación de fuerzas”. Existen diferentes versiones de este enfoque, pero todas derivan del análisis de Marx sobre la coyuntura política de Francia a mediados del siglo XIX, cuando dio un importante giro a su tesis clásica y sostiene que, después del golpe de Estado de Luis Bonaparte, “el Estado parece haber adquirido una completa autonomía” y Francia “parece escapar al despotismo de una clase para reincidir bajo el despotismo de un individuo” [1852] (1971: 312-313).

Dentro del campo del marxismo, Gramsci se apartó marcadamente del leninismo al introducir los conceptos de hegemonía y sociedad civil, como un medio y un lugar de la lucha política que no se reduce al puro ejercicio de la fuerza; a la vez, dio su propia versión de la autonomía relativa postulando que el cesarismo:

Expresa una situación en la cual las fuerzas en lucha se equilibran de una manera catastrófica, o sea de una manera tal que la continuación de la lucha no puede menos que concluir con la destrucción recíproca [o] puede ocurrir también que no venza ninguna de las dos (...) que se debiliten recíprocamente y que una tercera fuerza c intervenga desde el exterior dominando a lo que resta de A y de B (Gramsci, 1975: 84)

Esa tercera fuerza cesarista es la solución arbitral que da una gran personalidad, en una situación histórico política caracterizada por “un equilibrio de fuerzas de perspectiva catastrófica” que puede ser progresista o regresiva; “César y Napoleón I son ejemplos de cesarismo progresivo. Napoleón III y Bismark de cesarismo regresivo” (Ibíd., 1975: 85).

Tanto el bonapartismo como el cesarismo inspiraron análisis de los Estados surgidos de movimientos sociales encabezados por líderes “progresistas” que impulsaron la construcción de Estados caracterizados por una autonomía relativa significativa. En América Latina los regímenes de Cárdenas en México, Perón en Argentina y Vargas en Brasil, fueron pensados con estas categorías.

Distinta pero relacionada con las anteriores es la posición de Poulantzas (1979: 152-168), para quien el Estado debe ser concebido “como la condensación material de una relación de fuerzas entre clases y fracciones de clase, tal como se expresa, siempre de forma específica” en su seno. Representa y organiza “el interés político a largo plazo del bloque en el poder, compuesto de varias fracciones de clase burguesas” bajo la hegemonía y dirección de “la clase o fracción hegemónica”. Por tanto, el Estado constituye “la unidad política de las clases dominantes”, y sólo “puede cumplir este papel de organización y de unificación de la burguesía y del bloque en el poder en la medida en que posee una autonomía relativa” respecto de las fracciones e intereses particulares componentes de ese bloque. Y no es un bloque monolítico sin fisuras porque, en este sentido, la unidad estatal es ilusoria y la “política” del Estado es sólo la “línea de fuerza general que atraviesa los enfrentamientos” en su seno.

Otra versión muy distinta de la autonomía relativa es la que logró amplia difusión por medio de un influyente libro de los años ochenta –*Bringing the State back in*– de Evans, Rueschemeyer y Skokpol (1985)– que sostiene que por la intrínseca necesidad de mantener la estabilidad, el control y el orden, ciertos Estados tienen la capacidad de actuar autónomamente pese a la posición privilegiada de los capitalistas, es decir, hay opciones para los gobiernos en tanto que pueden generar alternativas y objetivos propios, incluso sin la aprobación de la clase empresarial. En esta línea destacó la autonomía enraizada (*embedded*) que, según Evans (1995), es la clave central para que los Estados desarrollistas sean efectivos. Esta autonomía se basa –por una lado– en la capacidad de los funcionarios gubernamentales de desarrollar una identificación grupal, un cierto *esprit de corp*, combinado –por otro lado– con un enraizamiento profundo en la estructura social que les permite tener ligas cercanas con los empresarios y, al mismo tiempo, formular e implementar políticas autónomas que pueden ser contrarias a los intereses de los empresarios.⁸

La autonomía relativa implícita

Hay muchas otras aproximaciones al problema de las relaciones entre el Estado y los empresarios (y otros actores) que, si bien no lo hacen de modo explícito, reconocen que el Estado goza de un grado de autonomía considerable que le permite llevar a cabo sus propias políticas. En algunas de estas aproximaciones, ésta es una premisa fundamental tanto que se justifica ubicarlas en el rubro de “autonomía relativa”.

La perspectiva de las “estructuras de representación e intermediación de intereses” pone el acento en el arreglo social que vincula a los diferentes grupos sociales organizados con el Estado. Así, se pueden distinguir dos tipos ideales extremos, el del pluralismo y el del corporativismo, que dan lugar a sendos tipos de organizaciones e instituciones de intermediación. La síntesis de Schmitter (1992a y 1992b) presenta muy claramente las diferencias entre ambos modos de intermediación y sus organizaciones, destacando la libertad de afiliación y la autonomía de las organizaciones gremiales de todo grupo de presión en el caso del pluralismo, en contraste con la compulsión y la dependencia de la corporación respecto del Estado en el corporativismo. El neocorporativismo sería un nuevo tipo de arreglo que, si bien suscita algunas reminiscencias del corporativismo clásico, es diferente en tanto que la neocorporación es vista como una organización societal; es decir, aunque mantiene compromisos con el Estado, se sustenta en el consenso de una base social que participa activamente en la toma de decisiones y la hechura de las políticas.

⁸ Véase: Schneider y Maxfield (1997).

Otra perspectiva fructífera para el análisis de las relaciones entre las agencias estatales y los actores empresariales (y de otra índole) es la del neoinstitucionalismo. March y Olsen (2008) definen a la institución como:

Un conjunto relativamente duradero de reglas y prácticas organizadas, enraizadas en estructuras de sentido y recursos que son relativamente invariables pese al recambio de los individuos y relativamente elásticas y resilientes a las preferencias y expectativas idiosincráticas de los individuos y las cambiantes circunstancias externas (March y Olsen, 2008: 3).⁹

Así, las instituciones son construcciones sociales que tienen solidez, peso y entidad, que tienden a reproducirse y extenderse en el tiempo, en gran parte sujetas a sus propias reglas entendidas de modo muy amplio como modos de ser, de dar sentido y de actuar, que tienen inercia; todo lo cual resulta en un grado de autonomía propia, y de ahí que válidamente puede esperarse que las agencias estatales obren con cierta independencia frente a los actores empresariales. De hecho, no solamente las agencias estatales pueden ser pensadas como instituciones, sino también las empresas y sus organizaciones gremiales e incluso el marco relacional en el que se inscriben las relaciones entre todas ellas. Con respecto a esto último, bajo la influencia de Bourdieu, algunos han hablado de campos organizacionales que tal vez pueden pensarse mejor como campos institucionales, es decir, como arenas en las que los actores (institucionalizados por sus inercias internas y por sus interrelaciones con el medio) actúan intencionalmente en el marco de las constricciones y posibilidades institucionales. Algunos de los campos de especial relevancia para los objetivos de este trabajo son las instituciones en las que los empresarios están activos para incidir en las políticas públicas. Ahora bien, cada campo tiene su propia lógica institucional, concepto que Friedland y Alford definen como “un conjunto de prácticas materiales y construcciones simbólicas que constituyen sus principios organizativos y el cual es susceptible de elaboración por parte de las organizaciones y los individuos”, y que varían en cuanto a sus contenidos, la naturaleza de sus creencias y asunciones, pero también en profundidad vertical (es decir, por niveles).¹⁰

Los enfoques de redes

Los enfoques de redes han tenido un desarrollo muy importante en las últimas décadas en las ciencias sociales. La producción en ciencia política es muy extensa y pueden recono-

⁹ Traducción del autor.

¹⁰ Véanse las citas y referencias a Bourdieu, Friedland y Alford y el propio Scott en Scott (2001: 186-187).

cerse por lo menos tres grandes tendencias, muy pertinentes para analizar la participación de los empresarios en la política y las políticas públicas.

La perspectiva de las “redes de política elitistas y excluyentes” surgió en los años sesenta en la ciencia política de Estados Unidos y el Reino Unido, cuando comenzaron a estudiarse los “triángulos de hierro”, los “subgobiernos” y las “redes de política”. Estos esfuerzos paralelos tenían en común la pretensión de revelar cómo se gestaban políticas públicas, yendo en contra de planteamientos muy aceptados que atribuían toda la responsabilidad de la hechura de las políticas al Estado. Por ello, en esta perspectiva, es central el cuestionamiento del Estado monolítico y enteramente autónomo, y el señalamiento de que en esas redes el Estado, o algunas agencias estatales, eran interdependientes con unos pocos actores privados en condiciones de participar activamente en las decisiones de política relativas a ciertas materias. De ese modo, la concepción prevaleciente del gobierno jerárquico era cuestionada con la incorporación de poderosos actores no gubernamentales que intervienen en los procesos de toma de decisiones.

En breve, los estudios de estas “redes de política”, “subgobiernos” o “triángulos de hierro”, estimaron que ciertas élites privadas que controlaban recursos cruciales estaban en estrecho contacto con otras élites gubernamentales por una interdependencia de recursos, y que concurrían con ellos en redes cerradas y excluyentes en las que se determinaban las políticas de importantes sectores.¹¹

Al enfoque de las redes elitistas, cerradas y excluyentes se agregó más tarde una visión menos exclusiva, la de “las redes de política plurales y abiertas”, en la que el concepto de *issue networks* o “redes de asuntos” fue muy importante en tanto que aceptaba que las políticas propias de muchos asuntos de interés público se decidían con la participación de una variedad más amplia de actores que integraban en red. Ya no se trataba de aquellas redes alcanzables sólo para las minorías selectas, sino de redes con vínculos más difusos y abiertos.

Diversas contribuciones coincidieron en destacar dos aspectos opuestos y observables en la organización y el proceso político que da lugar a las políticas públicas: el primero es que en dicho proceso interviene una gama diversa de actores cuya participación es altamente diferenciada; el segundo es que estos actores están ligados entre sí por un interés mutuo o interdependencia en dominios de política pública específicos, lo cual rescata dos elementos que serán fundamentales para la perspectiva de redes: el pluralismo y la conectividad. Se ha hablado así de un enfoque de “redes institucionales”, en el sentido de que “una red puede ser pensada como una institución, en tanto que representa un patrón estable y recurrente de interacción conductual o intercambio entre individuos u organizaciones”

¹¹ Véanse: Zurbringen (2003); Ansell (2008b) y Blanco, Lowndes y Pratchett (2011). Una aceptada definición de Marsh y Rhodes destaca en las redes: “un limitado número de participantes, frecuente interacción, continuidad, valores consensuados, dependencia de recursos, suma positiva en juegos de poder y regulación de los miembros” (citados por Blanco, Lowndes y Pratchett (2011:301).

(Ansell, 2008a: 81). Este enfoque subraya la intención de analizar la posición y las interrelaciones de cada uno de los intervinientes en las redes insertas en grupos, organizaciones e instituciones, de modo que los conceptos de centralidad, subgrupos, intermediarios, facciones son relevantes. Además, las redes son vistas como canales en lo que circula la información, la influencia social, los recursos y el capital social de maneras altamente diferenciadas (Ansell, 2008a).

El enfoque de las “redes de gobernanza” es más reciente. La gobernanza es un concepto ambiguo, pues en ciencia política se la considera tanto como “un nuevo proceso de la gobernación, o como una condición cambiante de la regulación del orden, o como el nuevo método a través del cual se gobierna a la sociedad” (Rhodes, citado por Enjolras, 2009). Las redes de gobernanza, pese a un aire familiar que las acerca, no son una versión o un avance de las redes de política sino un nuevo paradigma de política que trata de dar respuesta a los grandes cambios ocurridos en el mundo, y que han sido rotulados como posfordismo, postindustrialismo, postmodernismo, globalización, etcétera.¹² A las redes de gobernanza se las considera como un nuevo paradigma que se aleja del estadocentrismo y de la noción estatal de jerarquía típica y, para muchos representa una fuente de innovación de los procesos de hechura de las políticas, la posibilidad de formas más plurales de gobernar y un ideal de renovación democrática. Ante el desencanto con la democracia representativa, las deficiencias de la regulación por el Estado y el mercado, así como la creciente complejidad, dinamismo y diversidad de la sociedad, las redes de gobernanza han sido presentadas como la búsqueda de nuevas formas de integración, la avanzada de una especie de gobierno societal que acude a muchas formas de interrelación basadas en redes que pueden diseñarse y promoverse para maximizar la eficacia y renovar la democracia. Una definición útil de redes de gobernanza es aquella que sostiene que es una articulación relativamente estable de actores interdependientes pero operativamente autónomos, que interactúan a través de negociaciones que tienen lugar dentro de marcos regulatorios, normativos, cognitivos e imaginarios, que se autorregulan dentro de los límites puestos por las agencias externas, y que contribuyen a la producción de objetivos públicos.¹³

Algunas críticas a este enfoque señalan que el ancla democrática de las redes de gobernanza es débil, y que se tiende a subestimar la continuidad y permanencia de las élites en el proceso de hechura de políticas, en tanto que en ellas las grandes empresas desempeñarán un rol relevante y en cuanto se sobrestima el que representan un nuevo estadio en la evolución del ejercicio de gobierno. De cualquier manera, se reconoce que las élites están implantadas en la realidad política y social, y que allí permanecerán.¹⁴

¹² Véase: Blanco, Lowndes y Pratchett (2011).

¹³ Sørensen y Torfing, citados por Ansell (2008b: 460-461).

¹⁴ Véase: Ansell (2008b).

Otro concepto cercano al de redes de gobernanza es el de “sistemas asociativos complejos”, que da cuenta de las nuevas formas y espacios asociativos en los que concurren actores interdependientes aunque con un alto grado de autonomía, donde toman sus decisiones con base en la deliberación y la negociación, y se cohesionan a través de vínculos de confianza.¹⁵

Teorías sobre los poderes de los actores empresariales

Presentamos aquí un repertorio de situaciones o posiciones estructurales, institucionales o reticulares en donde los actores empresariales están insertos y de las que dimanen importantes poderes.

Poder estructural

Es propio de toda economía de mercado que los empresarios tengan una gran capacidad de acción, a razón de la dependencia del Estado respecto al capital, en tanto que si el gobierno aplica políticas públicas que reducen la capacidad de las empresas para obtener ganancias, éstas pueden optar por dejar de invertir, con lo que la economía puede entrar en crisis con graves consecuencias políticas para el Estado (Przerworsky, 1995: 55-57). En efecto, quienes están al frente de los conglomerados son actores importantes por la densidad de su capital, el tamaño de sus inversiones, el monto de los activos líquidos a su disposición y el peso que tienen sus empresas en la producción, el empleo y, en general, en el desempeño de la economía, de ahí que las decisiones que toman (como las de no invertir o la de desinvertir y llevar sus capitales al exterior) pueden provocar desórdenes económicos que impacten a toda la sociedad y desestabilicen al Estado; es más, la sola expresión de desconfianza sobre la conducción de la economía puede ser el principio de una crisis, y si la acción de los conglomerados se produce concertadamente, el impacto se multiplica exponencialmente y puede ser devastador.

Poder de prestigio social

Este tipo de poder no es resultado de la cristalización histórico social en modos, prácticas, costumbres y estilos que dan una posición de privilegio a ciertas clases, sectores, grupos e individuos que les permite opinar, intervenir y, en general, asumir un protagonismo social

¹⁵ Véase: Luna y Velasco (2010).

que nadie cuestiona. La base de este privilegio es el reconocimiento que se reproduce a sí mismo y se muestra como prestigio, renombre, reputación y autoridad o ascendiente. Se introyecta de tal manera en el cuerpo social que incluso pasa desapercibido para muchos, pues simplemente se lo considera natural. Cientistas sociales de distintas escuelas –en especial Michel Foucault– han estudiado estos mecanismos de control social desarrollando un conjunto de conceptos que tienen afinidades entre sí, como micro poderes, *ethos*, sentido común, *habitus* e instituciones. Como grupo social destacado, los empresarios gozan de ventajas de esta índole, especialmente algunas de sus figuras más emblemáticas; aunque lo anterior no excluye que en ciertas coyunturas históricas el ser empresario haya sido considerado un verdadero estigma.

Poder latente

En relación con el poder de prestigio social se desprende otra forma que se deriva de la mera posibilidad de poner en acción un poder latente, o –en sentido contrario– como una fuente de magnanimidad que a veces puede otorgar premios; esto es, el conocimiento generalizado de que un actor dispone de la capacidad para desplegar importantes recursos de poder para usarlos a favor o en contra de alguien, no obstante que no llegue a hacerlo. En ese sentido, este poder es un suplemento que se agrega al poder que efectivamente se ejerce –puesto que el poder latente no implica ni causa desgaste alguno, pues no otorga premios o impone castigos que podrían tener costos indeseables–; es el mecanismo disuasivo que inhibe una conducta que el titular del poder latente no desea. Tanto este mecanismo como el de signo contrario, que propicia la realización de otra conducta que el titular del poder latente quisiera que se produjera, son eficaces y libres de costo pues ni siquiera implican decisiones, sino que se producen por decisión de otro con el fin de agradar o no desagradar al poderoso.¹⁶ Este temor/amor hacia los poderosos es conocido y tiene efectividad entre los gobernantes y el mundo empresarial, pues los pequeños empresarios temen contender con los grandes y están dispuestos a tenerlos como aliados.

Teorías de los mecanismos instrumentales de poder o poderes “sobre las personas”

Los poderes anteriormente tratados operan como consecuencia de ocupar una situación o posición social determinada. En cambio, los instrumentales son poderes que se ejercen de manera deliberada sobre las personas; aquí se trata de un elenco de mecanismos que posi-

¹⁶ Véase: Scott (2008).

bilitan que un actor consiga que otro haga lo que el primero decidió. Como escribe Scott, el poder “consiste en hacer realmente que alguien haga algo” (2008: 29), lo cual implica el trazo e implementación de una estrategia de acción para lograr que otro, aun en contra de su voluntad original, produzca la conducta deseada por el primero. Aunque el uso de estos mecanismos no es exclusivo de los empresarios, es frecuente que recurran a ellos.

Mecanismo de la solicitud

Una primera forma de ejercer poder es simplemente solicitar, pedir y requerir a quien puede hacerlo, que decida y haga lo que se desea, aunque la solicitud sea un planteamiento sin argumentos, no se tenga derecho a lo pedido, y la petición caiga “en oídos sordos”.

Mecanismo de la influencia

La influencia es la solicitud reiterada de que algo se haga, implicando de manera más o menos clara la satisfacción o frustración que la aceptación o negación producirá en el solicitante. En términos generales, si el peticionario dispone de muchos recursos, relaciones y prestigio social es más probable que su solicitud logre su propósito. Es un mecanismo de poder que muchas veces opera por medio de un tercero, un intermediario que cumple con el papel de solicitante a favor de otro, usando el ascendiente y autoridad que le da su poder de prestigio social y sus recursos. Evidentemente, en la medida en que el peticionario tiene más prestigio y recursos/relaciones, más alta será la probabilidad de éxito de la gestión. Así se habla en México y otros países de “los influyentes”, el “influyentismo”, “el amiguismo” y el tráfico de influencias, como una manera común para resolver problemas y obtener resultados a los que no se tiene derecho, o en todo caso evadiendo un procedimiento tiene complicado.

Mecanismo del convencimiento

Fuchs (2005) habla de un poder “discursivo” entendido como la capacidad de convencer con argumentos e información apelando a la inteligencia del interlocutor de que lo solicitado es lo que debe hacerse porque es adecuado. Los elementos en que se sustenta un discurso de este tipo son la información, las ideas, el conocimiento, la investigación, los argumentos, la experticia, aunque –desde luego– no pueden desprenderse netamente de las ideologías, las valoraciones, las preferencias e intereses. Todos estos elementos concurren en la deliberación para tratar de producir el convencimiento del otro y de ese modo

incidir en su proceso de toma de decisiones, proponiendo la realización de ciertas acciones en lugar de otras. Es éste un mecanismo político de primera importancia, pues los actores intervienen así para inclinar la decisión de los hacedores de políticas, convenciendo a los titulares de dicha responsabilidad para que regulen, apliquen o interpreten en el sentido que a ellos conviene. Desde luego que debe tenerse en cuenta que si bien la solicitud formulada se basa en argumentos y deliberaciones que dan sustento razonable a la decisión, estos no necesariamente son correctos o verídicos, incluso pueden ser equivocados, sofisticos, tendenciosos y hasta mentirosos, pero efectivos para persuadir al decisor. Además, la argumentación tiene que adaptar el mensaje a la audiencia en cada caso,¹⁷ y no será suficientemente sólida si sólo critica otras políticas o propuestas, sin dar alternativas que planteen y demuestren la viabilidad de lo propuesto. Sucede que las informaciones y argumentos que dan cuerpo a la acción de convencimiento a través de la deliberación son tan sofisticados e intrincados, que muchas veces no es fácil seguir el hilo de la discusión y entender cómo se llegó a la decisión final.

Mecanismo de presión o inducción

La presión o inducción es el mecanismo mediante el cual –dando premios y castigos, o la promesa o amenaza de otorgarlos– se logra que una persona realice una conducta que no quería hacer, y aunque el soborno está prohibido por las leyes, es sin duda un medio efectivo que se emplea para que los funcionarios hagan o dejen de hacer lo que se les pide. Son las características institucionales del conjunto relacional y de las instituciones y campos específicos los que hacen que el soborno sea un mecanismo de presión utilizado de manera desigual en el mundo, pero sin duda es más empleado en los países en desarrollo que en los desarrollados.¹⁸ Un estudio reciente halló que 60% de las empresas en México paga sobornos.¹⁹ Además del soborno hay otras formas sofisticadas, indirectas y sutiles de dar premios a los altos funcionarios, los legisladores y los jueces para inclinar su voluntad; por ejemplo, dando información privilegiada que fácilmente se convierte en dinero.²⁰ Más complicada es la extorsión, basada en amenazas de truncar una carrera o la revelación de secretos de los decisores.

¹⁷ Véase: Russell y Adamson (2003).

¹⁸ En materia de corrupción, Transparencia Internacional (2011) señaló que los países de América Latina calificaban en torno a los 3 puntos; Estados Unidos y Europa occidental en 7, los escandinavos en 9 y los africanos alrededor de 2.

¹⁹ “Soborno, práctica común para 60% de empresas” en *ExpokNews*, 12 de julio de 2013.

²⁰ Ziobrowski, Boyd, Cheng y Ziobrowski (2011) muestran que una información privilegiada que se dio a algunos congresistas de Estados Unidos, les permitió obtener ganancias extraordinarias en el mercado de valores.

Las represalias a las personas pueden ser de diferente índole (el veto, la difamación, etcétera) y pueden reforzarse mediante la difusión en diferentes medios. La ejemplaridad de una represalia funciona como un mecanismo de disuasión para otros actores que podrían incurrir en la misma conducta, de ahí la importancia de los poderes latentes, pues todos saben, en especial después de una aplicación bien conocida, que los poderes están a disposición de quienes los controlan, y que funcionan como causa invisible y permanente de inhibición o diligencia servicial.

Por otra parte, la presión también puede llevarse a cabo por medio de amenazas no personales. Un camino muy común es vincular las decisiones de inversión de los conglomerados a la asunción e implementación de determinadas decisiones públicas: si no se toman ciertas medidas –advierten– dejarán de invertir y se irán a otro país o entidad (Slob y Weyzig, 2010: 168).

Otro modo de inducción legal son las donaciones privadas para las campañas políticas de los candidatos y los partidos políticos, ingresos que suelen ser muy apreciados en tanto que la propaganda política en los medios de comunicación es cada vez más necesaria para ganar una elección. Al respecto, serias investigaciones realizadas en Estados Unidos descartaban la veracidad de una afirmación tan contundente como “el dinero compra la política” (Bartels, Heclo, Hero y Jacobs, 2005: 108), aunque en años recientes famosas decisiones de la Suprema Corte de ese país han incrementado sustantivamente la libertad de las empresas para hacer grandes donaciones a las campañas políticas, lo cual genera que la política esté más expuesta a la presión del dinero.²¹ Es por ello que en todos los países democráticos se discute y legisla sobre los límites a la aportación de dinero privado a las campañas políticas.

Otra forma de incidir es el cabildeo, entendido como una manera de convencer, influir y presionar para que una decisión se asuma, se deseche o se corrija. Investigando el cabildeo estadounidense a fondo, Baumgartner, Berry, Hojnacki, Kimball y Leech (2009) sostienen que la eficacia del dinero no es contundente ante el cabildeo en tanto que ni siquiera los grandes presupuestos garantizan resultados de política favorables, en especial porque es usual que los grandes gastos que unos actores realizan en favor de determinada política sean neutralizados por los grandes gastos que hacen sus opositores, de modo que al final prevalece el *statu quo* que beneficia a los intereses creados. No obstante estas advertencias, los autores son enfáticos al afirmar que el dinero aplicado al cabildeo tiene efectos favorables, sobre todo si el adversario no cuenta con recursos suficientes para cabildear en contra. En esta materia no existe equivalente a la famosa regla democrática de “una persona un voto”; no hay nada parecido a “una persona un cabildeo”, de modo que los que gastan en cabildeo ejercen una influencia considerable (Bartels, Heclo, Hero y Jacobs, 2005).²²

²¹ Véase: Liptak (2010).

²² Richter, Samphantharak y Timmons (2009) encontraron “un vínculo robusto y sistemático” entre los gastos de las empresas en firmas de cabildeo y una disminución en sus tasas impositivas al siguiente año.

Mecanismo de la construcción de sentido

Se entiende “construir sentido” como sinónimo de cambiar o crear significados y alojarlos en el imaginario, en la visión o mentalidad de una población o un público. La construcción de sentido en la lucha política y social implica el posicionamiento de construcciones simbólicas en el espacio público para la consideración de todos. La lucha genera la confrontación entre dos pares de construcciones básicas: la que cada contendiente hace de sí mismo y la que hace de su adversario.²³

Una manera de construir sentido es por medio de la propaganda –entendida como un medio de hacer que alguien acepte algo– valiéndose del lanzamiento de mensajes unilaterales a través de los medios de comunicación masiva para introyectar en la audiencia una manera de entender y de pensar, induciendo así ciertas acciones; aunque, como en el caso del convencimiento, también se trata de discursos, la propaganda no apela tanto a la racionalidad y la inteligencia de la audiencia como a la aceptación pasiva de lo que se propone, por medio de la reiteración impositiva de los mensajes.

Otro modo de construir sentido es la elaboración de ideas y conceptos que fortalecen una perspectiva de política pública; mientras que la difusión es la promoción en el espacio público de esos planteamientos para convertirlos en una manera aceptada de percibir un problema que, a la larga, puede dar lugar a una comunidad epistémica y un nuevo sentido común. Un medio adecuado de factura y promoción de la ideación y la difusión son los llamados *think tanks*, que proliferan cada vez más en el mundo.²⁴

Mecanismos de autoridad legal

Este es el mecanismo típico de los poderes estatales, pues consiste en la realización de actos de poder por parte de quien está facultado por la ley para ello y tiene como objetivo hacer que las conductas de otros se ciñan a lo que les es ordenado. Esta capacidad de mandar sobre otros está sancionada por la ley y, en última instancia, puede ser realizada mediante el uso de la violencia legítima por parte del Estado. Aunque este poder es típico de las autoridades estatales, también lo detentan los empresarios y todos aquellos que en múltiples esferas tienen autoridad legal para mandar. En la empresa, el director manda a sus subordinados y estos a otros de rango inferior; pero también son válidos actos de esta naturaleza en las organizaciones gremiales empresariales, donde los que tienen la autoridad reconocida por la reglamentación propia de la agrupación pueden ordenar y mandar en nombre

²³ Véase: Alexander (2006).

²⁴ Véase: Salas Porras (2012).

de las mismas agrupaciones; así, no podrán ejercer funciones punitivas directamente, pero sí a través de las cortes judiciales.

Teorías sobre las organizaciones gremiales empresariales

Otra batería de conceptos merecen las organizaciones de empresarios constituidas para la promoción, defensa y representación de sus intereses y preferencias y las de sus empresas. Estas organizaciones son económicas en primer lugar, porque su fin es posicionar mejor a sus miembros para incrementar sus ganancias; es decir, el *leit motiv* de su acción es el de la producción, el mercado, el dinero y la ganancia; todo ello aunque no son organizaciones lucrativas, pues no obtienen ganancias; las cuotas que cobran son para recuperar sus gastos de operación.

Las organizaciones de empresarios también son organizaciones políticas, sobre todo las organizaciones mayores, las de más amplio espectro y de más alto rango, en tanto que operan también en el espacio de la dominación, el poder y el Estado, pujando por posiciones políticas que favorezcan a sus dirigentes y afiliados. Desde el ángulo de las actividades específicas que realizan, son organizaciones de carácter gremial pues agrupan a personas o empresas que se dedican profesionalmente a la misma actividad económica. En términos generales puede decirse que son un canal de acción por medio del cual los empresarios actúan de manera concertada en las esferas económica, política y social²⁵ y que en ciertas coyunturas –sobre todo de conflicto– pueden devenir en actores político sociales de gran relevancia. Lo común es que estos gremios se constituyan como asociaciones, figura jurídica social que puede definirse como un arreglo social basado en la voluntad de afiliarse, la postulación de un objetivo común y una coordinación del colectivo sujeto a ciertas reglas dadas,²⁶ y asumen que tanto representan y coordinan a sus miembros para promoverlos como recogen sus intereses y sus preferencias, los procesan y los transforman en propuestas que luego promueven para que se adopten e implementen;²⁷ son también espacios en los que se tratan problemas muy diversos y se alcanzan acuerdos; a veces se comportan como cárteles que disputan el mercado, elevan los precios o limitan la competencia.²⁸

Estas organizaciones gremiales de empresarios pueden ser analizadas recurriendo a las herramientas conceptuales que proporcionan las teorías surgidas de los estudios organizacionales y las tipologías que distinguen a unas organizaciones de otras según diferentes criterios.

²⁵ En otro lugar se ha trabajado sobre este tipo de organizaciones (Tirado, 2015).

²⁶ Véase: Cadena Roa y Puga Espinosa (2005), Tirado (2010).

²⁷ Sobre estas organizaciones, véanse: Coleman (1988); Schmitter y Streeck (1981).

²⁸ Respecto a la actuación de la Cámara Nacional del Autotransporte de Carga, véase: Mares, (2010).

Las teorías organizacionales

Las teorías organizacionales han sido desarrolladas por los llamados estudios organizacionales o más recientemente por la sociología de las organizaciones, y es un campo de estudio surgido del mundo de las empresas privadas y sus cultores han sido administradores, gerentes e ingenieros, muchas de cuyas intuiciones fueron luego la materia de reflexión y elaboración de académicos y teóricos.

Para los fines de este artículo, se hará referencia a varios problemas o cuestiones que han sido considerados por esas teorías y que son útiles para el entendimiento de cualquier tipo de organización: el entorno, la organización misma y la interrelación de la organización con el entorno. En cada caso se hará alusión a las teorías que se han ocupado del asunto.

Teorías sobre el entorno

El análisis del entorno es fundamental en tanto que las organizaciones, como cualquier otro actor social, deben ser entendidas en el contexto en que están insertas²⁹ –traspasado por él, diría la perspectiva teórica ecológica de la organización–, lo cual implica conocer el medio o contexto, las estructuras o instituciones políticas, sociales y económicas en las que las organizaciones operan. Un enfoque adecuado es la perspectiva institucionalista, en particular la de las redes institucionales que permiten pasar de los nodos y las redes internas de la organización a los campos institucionales en que éstas se ubican y las lógicas que las afectan.³⁰

Teorías sobre la organización misma

En cuanto a la intelección de las organizaciones mismas, se distinguen tres momentos analíticos que refieren a otros tantos aspectos muy centrales: la constitución, la membresía y la agregación.

La constitución

Este momento analítico se refiere a la constitución de la organización en un doble sentido: por un lado, el establecimiento de un estatuto legal que prescribe su orden interno y, por

²⁹ Véase: Cadena Roa (2010).

³⁰ Véase: Ansell (2008a) y Scott (2001).

otro, su fundación o creación. La perspectiva teórica racionalista de las organizaciones es muy útil para analizarla.³¹ Un elemento destacado del acto fundacional es la expresión más o menos explícita y clara tanto de su misión como de los objetivos que se fija la naciente organización; lo anterior definirá también quiénes son los convocados, al describir los atributos que deben reunir para pertenecer al colectivo. Estas definiciones establecen el tipo de organización de que se trata y fijan los linderos de la misma al determinar quién podrá y quién no ser miembro de ella.

El orden formal legal que la organización adoptará también es un elemento importante, en tanto que allí se define el conjunto de reglas que establecen la forma de gobierno, los órganos de autoridad, la manera de designar a los dirigentes, los procedimientos decisionales y de manejo de recursos, los medios de hacer cumplir el ordenamiento, etcétera.

Por otra parte, la fundación de cualquier organización es una coyuntura única y muchas veces definitoria; es el momento en que uno o varios interesados se deciden a crear la entidad por las razones, consideraciones y cálculos que han hecho y, en ese sentido, aparecen como los convocantes y dirigentes primeros del nuevo ente con vistas a lograr algún propósito. Este liderazgo y las primeras decisiones fundadoras marcan casi indeleblemente a las organizaciones y los dotan de un grupo de dirigentes que tenderá a la hegemonía y a convertirse en el núcleo duro que custodiará la legitimidad y la ortodoxia.³²

La membresía

Los afiliados, es decir, el conjunto de los que son miembros de la organización es un elemento fundamental, pues las características comunes que los describen permiten estimar un abanico de posibilidades de acción –o al menos un horizonte de perspectivas– que les son asequibles. La composición de la membresía incide en los recursos, la dinámica y los alcances de cualquier organización, y puede analizarse contando con las herramientas ofrecidas por la teoría de la complejidad, por el grado de autonomía de los miembros individualmente considerados; esto es, sus capacidades para ingresar o egresar de la organización, participar libremente en su vida interna e intervenir de manera activa en la toma de decisiones. Así, en la medida en que los miembros son más autónomos y heterogéneos, también las organizaciones serán más complejas.³³ La teoría de la dependencia de recursos también fija la atención en el control de los recursos y las relaciones que dan capacidades.³⁴ En el caso de

³¹ Véanse: Scott (2003) y Pfeffer (1992).

³² Véase: Hirschman (1977).

³³ Véanse: Luna y Velasco (2010); Puga y Luna (2012).

³⁴ Véase: Natal (2010).

las organizaciones gremiales sucede que las grandes empresas disponen de más recursos/ relaciones que las pequeñas y, por tanto, sus organizaciones son también más complejas y autónomas que las que afilian a pequeños empresarios.

Es importante sopesar los poderes de los afiliados: los más grandes poseen un gran poder estructural pues manejan muchos recursos/relaciones, poseen poder de prestigio social o la deferencia, y el ascendiente que les permite expresarse y ser escuchados en los más diferentes foros, además del poder latente o capacidad potencial de perjudicar o beneficiar a los individuos que los obstaculizan o auxilian.

La agregación

La agregación de una organización es el grado y la forma en que se articulan los componentes internos para su desempeño, sobre lo cual la perspectiva teórica realista de las organizaciones tiene mucho que decir, ya que justamente su atención se detiene en la disidencia y el conflicto internos.³⁵

Un elemento muy importante es la cohesión de la organización, pues se requiere que entre sus miembros haya un mínimo de afinidad y cercanía que les permita sumar esfuerzos y colaborar en la realización de las tareas cotidianas, así como en la prosecución de los fines organizacionales.

Otro elemento atañe a la necesaria consecución de recursos pues, en términos generales, difícilmente una organización que no obtiene recursos podrá lograr sus propósitos, aunque cabe señalar que algunas organizaciones muy complejas –y muy autónomas– no precisan mayormente de recursos propios porque todos sus afiliados los tienen en gran cantidad y calidad.

También es relevante conocer los incentivos o retribuciones que obtienen los participantes de la organización, pudiendo éstos ser o no de carácter material: un salario, la consecución de relaciones útiles, la satisfacción del deber cumplido, la fama y el reconocimiento, el placer de participar, el avance en una carrera profesional, obtener cierto poder, etcétera. Otro elemento de la agregación es el grado de legitimidad interna que tiene la organización, es decir, el grado de consenso que tienen quienes las dirigen y los procesos de toma de sus principales decisiones; especialmente, la dirigencia o los líderes deben tener un mínimo de aceptación a fin de que puedan asegurar la cooperación del colectivo para conducir eficazmente a la organización. Finalmente, forma parte de este momento constitutivo aquel aspecto de la estrategia que es la determinación de los objetivos de largo plazo

³⁵ Véase: Scott (2003) y Pfeffer (1992).

de la organización, el diseño de planes, políticas y programas y la elección de cursos de acción (Chandler, citado por Whipp, 2001: 15154).

Teorías sobre la interrelación con el entorno

Para examinar la interrelación de la organización con su entorno es útil tomar en cuenta los asuntos que la perspectiva teórica ecológica considera. Destaca, en primer lugar, la identidad que de sí misma proyecta la organización, pues es un elemento útil para su conocimiento; asimismo, es trascendente conocer su visión del contexto en que actúa. El contenido de su diagnóstico dirá mucho de sí y completará el cuadro de sus intenciones; además, lo acertado o desacertado de su visión alertará sobre las posibilidades reales de las acciones que despliegue.

La estrategia adoptada por la organización es otro asunto valioso para el análisis, pues sus características darán cuenta de su capacidad para generar, idear e implementar planes, programas y acciones, así como para asignar recursos alineados al logro de sus objetivos y metas. Desde luego, también resulta relevante ver cómo aprovecha las oportunidades y sortea las amenazas que se le atraviesan, los rivales a los que se enfrenta, las coaliciones que establece, la reputación y la imagen que logra construir; la relevancia, la pertinencia y la legitimidad social que suscita son todos elementos de la interrelación que deben ser tenidos muy en cuenta.

Finalmente, también deben considerarse cuáles son los mecanismos de poder que usa la organización en sus vínculos con otros agentes: a) opta por convencer apelando con argumentos e información a la inteligencia de sus interlocutores; b) recurre a la influencia entendida a través de terceros que por contar con algún ascendiente (poder de prestigio social) le dan acceso a ventajas que de otra manera difícilmente hubiera podido obtener, o c) qué tanto usa la presión, definida como el empleo de premios y castigos o su oferta.

Tipologías de las organizaciones empresariales

Otro recurso adicional es el empleo de tipologías de las organizaciones empresariales que se distinguen según diferentes criterios; son útiles porque las clasificaciones arrojan luz sobre sus modos de ser. Un criterio muy elemental se basa en el tamaño de las empresas afiliadas: socios micros, pequeños y medianos, y de grandes y mega empresarios. Entre las organizaciones de grandes y pequeños se dan diferencias y tensiones, pero es común que los grandes tiendan a construir organizaciones para todos, haciendo que prevalezcan en ellas sus preferencias a cambio de proporcionarles servicios técnicos, legales, contables,

etcétera, y de representar políticamente a los pequeños en la defensa de intereses que les son comunes a todos.³⁶

Otros tres criterios clasificatorios de las organizaciones son: a) el tamaño de la organización o número de los afiliados con que cuenta, b) la amplitud geográfica de la organización, que se refiere al dominio espacial de su jurisdicción y c) el dominio profesional de la organización, es decir, el tipo de especialidad productiva de los empresarios afiliados a una organización. El número de afiliados se relaciona con el tamaño de las empresas asociadas, pues las organizaciones de las empresas muy grandes son pequeñas en tanto que existen pocas empresas de gran tamaño, y viceversa: las grandes organizaciones tienen muchos socios pequeños. Ser una organización pequeña de grandes empresas o una grande integrada por muchos pequeños, afecta el desempeño de la organización de múltiples maneras; las primeras suelen tener muchos recursos, se ponen de acuerdo fácilmente y son muy efectivas; las segundas, en cambio, tienen problemas para constituirse, conseguir recursos, construir acuerdos y controlar a sus dirigentes. Las dimensiones geográficas dan por resultado organizaciones de ámbito nacional, estatal y local; son estas instancias que dan voz a conjuntos organizados que expresan a los empresarios de la zona geográfica que agrupan: una ciudad, un estado o provincia, el país entero. El criterio del dominio profesional da lugar a organizaciones generales que agrupan a empresas de todas las actividades económicas, aunque al interior puedan confederarse agrupaciones por especialidades (que solamente afilian a empresas de una misma rama y a veces son organizaciones independientes que no se subsumen en ninguna otra). En resumen, aplicando los tres criterios, se obtienen: a) organizaciones grandes y pequeñas, b) organizaciones nacionales, regionales y locales, y c) organizaciones generales y especializadas.

Sucede que las organizaciones más grandes por el número de afiliados, más amplias geográficamente y más incluyentes porque agrupan socios de todas las especialidades tienen más proyección que las pequeñas, locales y especializadas. Esto es, se da un efecto de jerarquización, de tal modo que las organizaciones más amplias, “altas” y “cupulares”, interactúan con actores también mayores; los asuntos que abordan las organizaciones de más alta jerarquía son más importantes que los que tratan las de los niveles inferiores, resultando de ello que las organizaciones de la cúpula tienen también una representación, un rango y un peso político mayores. Por lo tanto, tienden a perfilarse como representantes y voceros oficiales de todos los empresarios, lo cual, en la medida en que les es reconocido por los propios empresarios y por otros actores, tiene un significado político de interés para todos los actores políticos y sociales. Lo anterior no debe ignorar el peso político del conjunto de los grandes grupos de poder económico y de las organizaciones de esta élite empresarial conspicua, pues ésta es capaz de incidir, directamente o a través de las organizaciones cúpula, en las decisiones públicas.

³⁶ Véase: Traxler y Huemer (2007).

Finalmente, el criterio del papel en la representación e intermediación de intereses es especialmente relevante; tanto, que es el origen de una clasificación de los gremios en grupos de presión (o asociaciones), corporaciones y neocorporaciones.³⁷ Los grupos de presión se caracterizan por la libre afiliación de sus miembros, por la forma independiente de su acción ante las agencias del gobierno para presionar o influir sobre las políticas que les convienen, y por la gran libertad y flexibilidad con que se agrupan unas con otras.³⁸ Las corporaciones son casi el reverso de los grupos de presión, pues son promovidas por el Estado y les asegura el reconocimiento del monopolio de la representación del empresariado, así como la interlocución y negociación privilegiada de sus demandas ante el gobierno a cambio de una afiliación no necesariamente voluntaria, la intervención en la formulación de sus demandas y la designación de sus dirigentes. Las neocorporaciones, por su parte, son “corporaciones voluntarias”, es decir, agrupaciones que tienen bases societales o de fuerte sustento voluntario, aunque el Estado tiene alguna incidencia en el nombramiento de sus dirigentes y la modulación de sus demandas.

A modo de conclusión

Para analizar la acción política empresarial –individual o colectiva– es necesario disponer de elementos teórico metodológicos que permitan inteligir la dinámica de los actores, sus relaciones y su inserción en el contexto más amplio y para ello es necesario que el analista se acoja a un planteamiento conceptual que le sirva de punto de partida y dé soporte a sus análisis; así, en este artículo se optó por un análisis en el que se complementan ciertas perspectivas compatibles entre sí, aunque provengan de diferentes familias conceptuales.

Con respecto a las teorías que tratan de explicar la relación entre los empresarios, el Estado y la sociedad, se reconoce –siguiendo a Weber y Elias– la existencia de una matriz histórica social en la que los actores están insertos y que les otorga un sentido que no excluye su creatividad o capacidad de agencia; recuperando las teorías de la estructuración social de Giddens, nos acercamos a la articulación entre el actor y las estructuras, superando tanto el determinismo de unas concepciones como el voluntarismo de otras. En este sentido también resulta útil el neoinstitucionalismo, que da cuenta de la solidez e inercia de todo el conjunto relacional sin que excluya el reconocimiento de las rupturas, las crisis y los cambios; así, resulta también pertinente adherir al concepto de redes institucionales que explican la flexibilidad y el dinamismo de las relaciones entre actores individuales y colectivos, sin desconocer que ellas están insertas en campos institucionales que tienen lógicas

³⁷ Véase: Schmitter (1992a y 1992b).

³⁸ Véase: Richardson (1993).

propias. Los nodos, a su vez, están insertos en redes consistentes –institucionalizadas– que a su vez tienen sus raíces en los campos institucionales. Desde este punto de vista es relevante ver a las instituciones y sus campos no como espacios homogéneos integrados por actores indiferenciados, sino como espacios sociales reticulares en los que se ubican nodos/actores individuales y colectivos que, pese a su enraizamiento en un mismo contexto, tienen posiciones que pueden ser notoriamente singulares y despliegan acciones que a veces tienen especificidades muy marcadas.

Es analíticamente útil, también, la autonomía relativa del Estado frente a los actores, entre ellos los empresariales, aunque hay una ventaja estructural de los grandes actores empresariales a razón del control que ejercen sobre importantes recursos/relaciones y la concertación que hacen de su acción político social. Gozan, además, de la autoridad e influencia que les da su prestigio social, y de un poder latente que pueden actualizar cuando lo necesitan. En este contexto, resultan esclarecedoras las tesis del Estado autónomo y de las instrumentalistas (en sus diferentes versiones), junto con la autonomía relativa de las agencias estatales y de los actores económicos, políticos y sociales, que son a veces nodos muy activos, basados en un amplio control de recursos que se transmutan en relaciones múltiples por medio de las cuales promueven sus preferencias. Es decir, los actores controladores de muchos recursos (de toda índole) tienden a desarrollar redes de relaciones en las que son muy activos, de modo que constituyen un repertorio de relaciones/acciones que les permiten usar diferentes mecanismos de poder para incidir en la acción de otros actores, aunque portan la lógica institucional.

En cuanto a las organizaciones gremiales, resulta adecuado recurrir a los enfoques de las teorías organizacionales que son complementarios entre sí y a las taxonomías que de ellas se han hecho. Ambas contribuciones ofrecen un rico elenco de instrumentos para analizarlas.

Para finalizar, conviene mirar a las redes de empresarios, empresas, grupos económicos y las organizaciones gremiales y las agencias estatales como actores afectados de institucionalidad, que operan en campos que tienen sus propias lógicas y constituyen un puente entre el marco estructural macro y las redes en que están insertos los actores. Estas redes no son construcciones que operan arbitrariamente, sino retículas estables en las que se interrelacionan los actores individuales, al tiempo que se enraízan en las instituciones.

Referencias bibliográficas

- Acuña, Carlos, (1994) “El análisis de la burguesía como actor político” en Tirado, Ricardo (coord.), *Los empresarios ante la globalización*. México, Instituto de Investigaciones Legislativas e Instituto de Investigaciones Sociales, Universidad Nacional Autónoma de México.
- Alexander, Jeffrey, (2006) *The Civil Sphere*. Oxford, University Press Oxford.
- Ansell, Christopher, (2008a) “Network Institutionalism” en Rockman, Bert; Binder, Sarah y R. A. W. Rhodes, *The Oxford Handbook of Political Institutions*. Oxford, Oxford University Press.
- Ansell, Christopher, (2008b) “Review. The Governance Dilemma” en *European Political Sciences*. Vol. 7, núm. 4, diciembre, pp. 460-471. Berkeley, University of California.
- Bartels, Larry; Heclo, Hugh; Hero, Rodney y Lawrence Jacobs, (2005) “Inequality and American Governance” en Jacobs, Lawrence y Theda Skocpol (eds.), *Inequality and American Democracy*. Nueva York, Russell Sage Foundation.
- Baumgartner, Frank; Berry, Jeffrey; Hojnacki, Marie; Kimball, David y Beth Leech, (2009) *Lobbying and Policy Change: Who Wins, Who Loses, and Why*. Chicago, The University of Chicago Press.
- Blanco, Ismael; Lowndes, Vivien y Lawrence Pratchett, (2011) “Policy Networks and Governance Networks: Towards Greater Conceptual Clarity” en *Political Studies Review*. Vol. 9, núm. 3, septiembre. Londres, Political Studies Association.
- Bodin, Jean, [1563] (1985) *Los seis libros de la república*. Madrid, Tecnos.
- Cadena Roa, Jorge, (2010) “Desempeño de asociaciones y condiciones de entorno” en Luna, Matilde y Cristina Puga (coords.), *Nuevas perspectivas para el estudio de las asociaciones*. Barcelona, Anthropos e Instituto de Investigaciones Sociales, Universidad Nacional Autónoma de México.
- Cadena Roa, Jorge y Cristina Puga Espinosa, (2005) “Criterios para la evaluación del desempeño de las asociaciones” en *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*. Vol. 47, núm. 193, pp. 13-40, México, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, Universidad Nacional Autónoma de México.
- Coleman, William, (1988) *Business and Politics. A Study of Collective Action*. Ontario, McGill-Queens’s University Press, Kingston.
- Collins, Randall, (1996) *Cuatro tradiciones sociológicas*. México, Universidad Autónoma Metropolitana, Iztapalapa.
- Enjolras, Bernard, (2009) “A Governance-Structure Approach to Voluntary Organizations” en *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*. Vol. 38, núm. 5, pp. 761-783. Londres, SAGE Publications.
- Evans, Peter, (1995) *Embedded Autonomy*. Princeton, Princeton University Press.

- Evans, Peter; Rueschemeyer, Dietrich y Theda Skocpol (coords.), (1985) "On the Road toward a More Adequate Understanding of the State" en *Bringing the state back in*. Nueva York y Cambridge, Cambridge University Press.
- ExpokNews, (2013) "Soborno, práctica común para 60% de empresas", 12 de julio. Disponible en: <<http://www.expoknews.com/soborno-practica-comun-para-60-de-empresas/>> [Consultado el 1 de septiembre de 2015].
- Fuchs, Doris, (2005) "Commanding Heights? The Strength and Fragility of Business Power in Global Politics" en *Millennium-Journal of International Studies*. Vol. 33, pp. 771-801.
- Giddens, Anthony, (1996) *La constitución de la sociedad*. Buenos Aires, Amorrortu.
- Gramsci, Antonio, (1975) *Notas sobre Maquiavelo, sobre política y sobre el Estado Moderno*. México, Juan Pablos Editor.
- Hobbes, Thomas, [1651] (2004) *Leviatán o la materia, forma y poder de una república eclesiástica y civil*. México, Fondo de Cultura Económica.
- Hirschman, Albert, (1977) *Salida, voz y lealtad*. México, Fondo de Cultura Económica.
- Lenin, Vladimir [1918] (s/f) "El Estado y la revolución" en *Obras Escogidas*, Tomo 2. Moscú, Editorial Progreso.
- Lindblom, Charles, (1999) *Democracia y sistema de mercado*. México, Fondo de Cultura Económica/Instituto Nacional de Administración Pública/Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo.
- Liptak, Adam, (2010) "Justices, 5-4, Reject Corporate Spending Limit" en *The New York Times*, 21 enero.
- Locke, John, [1690] (1941) *Ensayo sobre el gobierno civil*. México, Fondo de Cultura Económica.
- Luna, Matilde y José Luis Velasco, (2010) "Mecanismos de toma de decisiones y desempeño en sistemas asociativos complejos" en Luna, Matilde y Cristina Puga (coords.), *Nuevas perspectivas para el estudio de las asociaciones*. México, Anthropos e Instituto de Investigaciones Sociales, Universidad Nacional Autónoma de México.
- Maquiavelo, Nicolás, [1532] (1971) "Discurso sobre la Primera Década de Tito Livio" en *Obras Políticas*. La Habana, Instituto Cubano del Libro.
- March, James y Johan Olsen, (2008) "Elaborating the 'New Institutionalism'" en Rockman, Bert; Binder, Sarah y A. R. A. W. Rhodes, *The Oxford Handbook of Political Institutions*. Oxford, Oxford University Press.
- Mares, Marco (2010) "Caso de cártel en transporte, firme: CFC" en *El Economista*, 14 julio. Disponible en: <<http://eleconomista.com.mx/columnas/columna-especial-empresas/2010/07/14/caso-cartel-transporte-firme-cfc>> [Consultado el 1 de septiembre de 2015].
- Marx, Carlos, [1852] (1971) "El dieciocho Brumario de Luis Bonaparte" en *Obras Escogidas*. Tomo I, Moscú, Editorial Progreso.
- Marx, Carlos y Federico Engels, [1848] (1971) "Manifiesto del Partido Comunista" en *Obras Escogidas*. Tomo I, Moscú, Editorial Progreso.

- Montesquieu, Charles-Louis, [1748] (1984) *Del espíritu de las leyes*. Madrid, Sarpe.
- Mosca, Gaetano, [1896] (1984) *La clase política*. México, Fondo de Cultura Económica.
- Natal, Alejandro, (2010) “El entorno organizacional de las organizaciones de la sociedad civil: una aproximación a su estudio” en Luna, Matilde y Cristina Puga (coords.), *Nuevas perspectivas para el estudio de las asociaciones*. México, Anthropos e Instituto de Investigaciones Sociales, Universidad Nacional Autónoma de México.
- Offe, Claus, (1990) *Contradicciones en el Estado de bienestar*. México, Consejo Nacional para la Cultura y las Artes y Alianza.
- Pfeffer, Jeffrey, (1992) *Organizaciones y teoría de las organizaciones*. México, Fondo de Cultura Económica.
- Poulantzas, Nikos, (1979) *Estado, poder y socialismo*. México, Siglo XXI Editores.
- Przeworski, Adam, (1995) *Democracia y mercado: reformas políticas y económicas en la Europa del Este y América Latina*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Puga, Cristina y Matilde Luna (coords.), (2012) *Protocolo para la evaluación de asociaciones*. México, Instituto de Investigaciones Sociales/El Colegio Mexiquense.
- Richardson, Jeremy John, (1993) *Pressure groups*. Oxford, Oxford University Press.
- Richter, Brian Kelleher; Samphantharak, Krislert, y Jeffrey F. Timmons, (2009) “Lobbying and Taxes” en *American Journal of Political Science*. Vol. 53, núm. 4, octubre, pp. 893-909.
- Rousseau, Jean-Jacques, [1762] (2012) *El contrato social*. México, Santillana Ediciones Generales, Taurus.
- Russell, John y Paul Adamson, (2003) “The Challenge of Managing Relations with the European Parliament: How Well do EU Business Interest Associations do?” en Justin Greenwood, *The challenge of change in EU business associations*. Nueva York, Palgrave Macmillan y Ernst & Young.
- Salas Porras, Alejandra, (2012) “La red de tanques de pensamiento en América del Norte: ¿cómo se construye y sostiene el consenso para el TLCAN?” en Salas Porras, Alejandra y Matilde Luna (coords.), *Las élites del TLCAN*. México, Facultad de Ciencias políticas y Sociales, Universidad Nacional Autónoma de México.
- Schmitter, Philippe, (1992a) “¿Continúa el siglo del corporativismo?” en Schmitter, Philippe y Gerhard Lembruch (coords.), *Neocorporativismo*. México, Alianza Editorial.
- Schmitter, Phillippe, (1992b) “Corporatismo (Corporativismo)” en Luna, Matilde y Ricardo Pozas (coords.), *Relaciones corporativas en un periodo de transición*. México, Instituto de Investigaciones Sociales, Universidad Nacional Autónoma de México.
- Schmitter, Philippe y Wolfgang Streeck, (1981) *The Organization of Business Interests. Discussion papers*. Berlín, International Institute of Management, Wissenschaftszentrum.
- Schneider, Ross Ben y Sylvia Maxfield, (1997) “Business, the State and Economic Performance in Developing Countries” en Schneider, Ben Ross y Sylvia Maxfield (eds.), *Business and the State in Developing Countries*. Ithaca, Cornell University Press.

- Scott, John, (1994) "General Commentary" en John Scott (ed.), *Power. Critical Concepts*. Londres, Rutledge.
- Scott, Richard, (2001) *Institutions and Organizations*. Thousand Oaks, CA, Sage.
- Scott, Richard, (2003) *Organizations. Rational, Natural, and Open Systems*. Nueva Jersey, Quinta Edición, Upper Saddle River.
- Scott, John, (2008) "Modes of Power and the Reconceptualization of Elites" en *The Sociological Review*. Vol. 56, número suplementario, mayo.
- Slob, Bart y Francis Weyzig, (2010) "Corporate Lobbying and Corporate Social Responsibility: Aligning Contradictory Agendas" en Marques, José Carlos y Peter Utting, (eds.), *Business, Politics and Public Policy*. Nueva York, Palgrave Macmillan.
- Tirado, Ricardo, (2010) "De la asociación: características y problemas" en Luna, Matilde y Cristina Puga (coords.), *Nuevas perspectivas para el estudio de las asociaciones*. México, Anthropos/Instituto de Investigaciones Sociales, Universidad Nacional Autónoma de México.
- Tirado, Ricardo (2015), "Teorías y conceptos para analizar de las organizaciones gremiales de empresarios" en *Revista Mexicana de Sociología*. Vol. 77, núm. 3, julio-septiembre, pp. 467-495. México, Instituto de Investigaciones Sociales, Universidad Nacional Autónoma de México.
- Transparency International, (2011) *Corruption Perceptions Index 2011*. Disponible en: <<http://www.transparency.org/cpi2011/results/>> [Consultado el 1 de septiembre de 2015].
- Traxler, Franz y Gerhard Huemer (eds.), (2007) *Handbook of Business Interest Associations, Firm Size and Governance. A Comparative Analytical Approach*. Londres, Routledge.
- Viguera, Aníbal, (1998) "Estado, empresarios y reformas económicas: en busca de una perspectiva analítica integradora" en *Perfiles Latinoamericanos*. Núm. 12, pp. 9-51. México, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales.
- Whipp, Richard, (2001) "Strategy: Organizational" en Smelser, Neil; Baltes, Paul y James Wright (eds.), *International Encyclopedia of the Social & Behavioral Sciences*. Amsterdam, Elsevier, pp. 15151-15154.
- Ziobrowski, Alan; Boyd, James; Cheng, Ping; y Brigitte Ziobrowski, (2011) "Abnormal Returns From the Common Stock Investments of Members of the U.S. House of Representatives" en *Business and Politics*. Vol. 13, núm. 1, artículo 4, pp. 1-22.
- Zurbruggen, Cristina, (2003) "Las redes de políticas públicas. Una revisión teórica" en *Colección de Documentos*. Núm. 105. Barcelona, Institut Internacional de Governabilitat de Catalunya.