RODERIC CAMP

LAS ÉLITES MEXICANAS

LAS ÉLITES EMPRESARIALES: RETRATO MÍNIMO

CUARTA DE CINCO PARTES

TRADUCCIÓN DE GABRIELA CASTILLO ESPEJEL

EN MIS ENSAYOS ANTERIORES sobre las élites intelectuales y políticas apunté algunas características comunes a ambos grupos. Los grupos dirigentes mexicanos se han visto igualmente afectados por ciertas tendencias que han influido en su educación, su centralización y el nivel de su institucionalización. El grupo que más influye en el desarrollo de la sociedad, e indirectamente en algunos de estos patrones, es el de los dirigentes económicos. Su relación con el Estado es a la vez simbiótica y antagónica. Puesto que con frecuencia los intereses de ambos grupos en apariencia se oponen, podría parecer que tienen poco en común.

En realidad, en México la jefatura del sector privado comparte con el Estado ciertos rasgos. Al crecer una economía, una de las evoluciones características de los sistemas capitalistas occidentales es la expansión de las empresas y el incremento concomitante en la demanda de administradores profesionales. El administrador profesional es al sector privado aproximadamente lo que el político tecnócrata, o el político burócrata, es al Estado. Se elige al administrador profesional sobre la base de su capacitación formal, su experiencia y sus habilidades. Es el responsable ante el consejo de administración de la empresa, o ante un pequeño grupo de propietarios, en caso de que la empresa no sea propiedad pública. En la década de los sesentas, al iniciarse el proceso de expansión económica, esta clase de individuos se hizo cada vez más importante. Esto queda ilustrado con el hecho de que aun entre los directores del Consejo Coordinador Empresarial, grupo que representa los intereses de la élite empresarial en México, es posible encontrar administradores además de capitalistas importantes.

El surgimiento del administrador profesional en México es importante por varias razones. En primer lugar, algunos economistas, y en realidad prominentes administradores mexicanos, creen funcionar con mayor eficiencia que sus similares capitalistas en puestos que implican toma de decisiones. Estos individuos se han hecho por sí mismos. No han dependido de los lazos familiares ni de un capital para triunfar. Puesto que carecen de intereses creados dentro de la empresa, generalmente están más dispuestos que los capitalistas a correr riesgos y a introducir cambios inpovadores en las estructuras y en la producción de la compañía. En pocas palabras, se sienten mucho más alentados por los beneficios mediatos que por los inmediatos.

La aparición del administrador profesional también es significativa por sus implicaciones en el reclutamiento y el control de los empresarios. Durante los años sesenta, la dirección de las principales empresas empezó a dar entrada a individuos que no provenían de familias de empresarios prósperos. En otras palabras, el grupo del que procedían las élites empresariales se hizo más extenso. Lo anterior es importante porque no son muchos los canales de ascenso social con que cuenta una sociedad. En México, las carreras dentro del mundo intelectual, la Iglesia y el ejército son muy limitadas, tanto por el talento y el interés que se requieren, como por la demanda. Las carreras en el gobierno, pero especialmente en el sector privado, ofrecen el mayor potencial para un mexicano ambicioso. Sin embargo, si los canales de acceso a los puestos directivos dentro del sector privado están restringidos a un grupo preseleccionado de mexicanos, entonces la movilidad es limitada y la jefatura es cada vez más homogénea.

A pesar de la fluidez del sector privado en los años sesenta, las empresas más importantes en México siguen, en gran medida, bajo el control y la administración de individuos que son hijos o nietos de empresarios sobresalientes. De hecho, las dos terceras partes de los principales empresarios mexicanos desde la década de los 1920 son descendientes de hombres de negocios.[1] No obstante, resulta asimismo significativo examinar esta tendencia a lo largo del tiempo. Sería de esperar que, conforme crece la economía, disminuyera la confianza en los lazos familiares para la asignación de puestos administrativos. A partir de la generación de 1890, cuando el 41% de los principales empresarios mexicanos eran hijos de individuos que formaban parte del mundo de los negocios, se ha registrado *un aumento persistente en los antecedentes empresariales de los padres*. En las dos últimas generaciones, no se sabe de ningún empresario importante que no haya tenido por padre a un hombre de negocios.

Curiosamente, muchos de los empresarios mexicanos destacados de finales del siglo pasado y principios de éste se hicieron a sí mismos, así como muchos

individuos contemporáneos de Porfirio Díaz también se hicieron a sí mismos en la política. Mientras que la Revolución dio oportunidad a una nueva clase social de políticos y empresarios, desde entonces no se observa ese mismo grado de apertura social en las trayectorias política o empresarial. En la actualidad, por ejemplo, de los principales hombres de negocios en Guadalajara, el 44% reconoció haber obtenido su primer puesto gracias a un lazo familiar.[2]

En la vida política mexicana, uno de cada tres líderes prominentes nacionalmente es hijo de un político o está directamente emparentado con uno. Entre los empresarios, esta tradición familiar es todavía más exagerada. La anterior comparación sugiere que ambas élites están siendo seleccionadas entre un grupo cada vez menor, el que a su vez procede de una élite y que comparte los intereses creados de sus padres en sus respectivas áreas de responsabilidad.

Junto con los principales políticos e intelectuales, los empresarios comparten también otras características: son de origen urbano. Esto es cierto aun en el caso de los hombres de negocios del norte del país, los cuales provienen en forma desproporcionada de las ciudades. El ochenta y cinco por ciento de los empresarios mexicanos más importantes procede de ciudades de más de 5000 habitantes. Si bien es cierto que México se ha urbanizado mucho, también lo es que ha aumentado el número de empresarios con antecedentes urbanos. Desde 1940, ninguno de los empresarios que integraban mi muestra nació en una localidad rural. El hecho es que, los mexicanos de origen rural tienen pocas oportunidades de ascender en la burocracia política, en la vida cultural o en el sector privado.

Los empresarios no sólo tienen orígenes urbanos, sino que también provienen generalmente de las capitales de los estados o de ciudades en el extranjero. Los antecedentes urbanos de los políticos y los intelectuales hablan de la concentración de estos grupos en grandes ciudades, lo que a su vez refleja la centralización de los recursos económicos, intelectuales y políticos en un número restringido de centros urbanos. Al igual que los políticos y los intelectuales, una cifra desproporcionada de empresarios procede de la capital. Uno de cada cuatro hombres de negocios importantes desde 1920 nació en la ciudad de México. No obstante, un estudio de las tendencias actuales revela un patrón todavía más exagerado. Hacia la década de los veintes el 30% de los empresarios más destacados consideró a la ciudad de México como su lugar de nacimiento, y hacia los años cuarenta esa cifra aumentó a 64%. Lo anterior, aunado al hecho de que el segundo grupo más importante de empresarios proviene de los estados fronterizos del norte, nos autoriza a decir que la mayor parte del país no está representada entre los líderes del sector privado.

Sin embargo, los orígenes de los hombres de negocios tienen un elemento común con los intelectuales y que no comparten con los políticos. Desde la Revolución, uno de cada cinco empresarios importantes es hijo de uno o ambos padres de origen extranjero, sobre todo europeo, aunque también proceden del Medio Oriente. Como sostuve previamente, los españoles nacidos en la década de los treinta tuvieron una influencia muy marcada en las dos últimas generaciones de intelectuales mexicanos. Por lo tanto, en un aspecto el sector privado dio muchas más oportunidades a los inmigrantes recientes que las que ofreció el sector público. El grado de nacionalismo en México no impidió que estos inmigrantes alcanzaran el éxito financiero, en un lapso relativamente breve. No obstante, y nuevamente, la información acerca de los empresarios sugiere un cambio significativo en ese patrón a lo largo del tiempo. Entre esos empresarios importantes que nacieron después de 1930, el número de quienes tienen antecedentes extranjeros ha declinado precipitadamente, alcanzando una cifra menor al diez por ciento. Y sin embargo, aun cuando sólo el uno por ciento de la población mexicana es de origen extranjero, esto sugiere cuán desproporcionadamente significativas han sido las oportunidades dentro del sector privado.

Uno de los grandes mitos del capitalismo es el del surgimiento del empresario que se hizo por sí mismo. En el ámbito intelectual, hice notar en su momento la idea falsa que existe en el sentido de que las principales figuras culturales se formaron a sí mismas. Se ha creado la misma imagen acerca de los empresarios, es decir, que la educación formal no es parte de las características de los hombres de negocios que triunfan. Nada podría estar más alejado de la realidad. Los líderes empresariales mexicanos gozan y han gozado por muchas décadas de una educación extremadamente buena. Entre los hombres de negocios importantes desde 1920, el 61% ha obtenido algún grado universitario. En la generación de 1900 más de la mitad de los empresarios estaba terminando estudios universitarios en una época (los años 1920) en la que sólo el 1% de la población se inscribía siquiera en la universidad. Hacia la generación de 1930, el 96% de los líderes empresariales mexicanos contaba con una educación superior.

Como observé en el caso de las élites políticas e intelectuales, tanto el nivel como el tipo de antecedentes educativos se han alterado. Estas tendencias tienen consecuencias significativas en los grupos dirigentes. Y esto no es menos cierto en el caso de los empresarios. Resultaría lógico pensar que la mayor parte de los empresarios ha realizado estudios en el área económica. Pero, dado que la economía es una carrera sin duda reciente en México, y dado que en la Universidad Nacional tendía a caracterizarse por una orientación ideológica izquierdista, gran parte de los empresarios importantes optaron por otros campos o estudiaron en el extranjero. En parte como respuesta a esta deficiencia, un poderoso grupo regional de empresarios, el grupo Monterrey, creó su propia institución educativa en 1943, el Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey. Es la segunda universidad, después de la UNAM, en formar futuros líderes empresariales.

Los líderes empresariales mexicanos, al contrario que sus similares en la política, también han asistido a escuelas primarias, secundarias y preparatorias

privadas. Más de la mitad de los dirigentes del sector privado desde 1920 ha cursado sus estudios en escuelas preparatorias privadas, una tercera parte en el extranjero, por lo general en los Estados Unidos. Casi la tercera parte de los empresarios de México estudió también en universidades del extranjero.

El hecho de que el número de empresarios que se educaron en escuelas privadas sea mayor al de intelectuales y políticos, influye en su orientación ideológica y, en última instancia, en su relación con ambos grupos. Si bien es cierto que es mayor el número de hombres de negocios que se formó en escuelas privadas, cada vez más los tres grupos están acudiendo a las instituciones privadas, inaccesibles para gran parte de los mexicanos, en los diversos niveles.

Sobre la base de ciertas variables, en especial orígenes urbanos, antecedentes de clase media y alta, lazos de parentesco con otros empresarios, educación dentro de instituciones privadas y logros educativos de alto nivel, los empresarios mexicanos comparten entre sí importantes características, todas las cuales los aíslan del resto de la población, y muchas de las cuales los aíslan de otros grupos dirigentes.

No debe exagerarse el nivel de cohesión dentro de la jefatura del sector privado mexicano, a pesar de estas similitudes en los antecedentes. Las actitudes de los empresarios hacia el Estado difieren en muchos aspectos. Sin embargo, en conjunto, los empresarios se han formado con una serie de inclinaciones comunes que no se encuentran entre los políticos ni entre los intelectuales. Las peculiaridades relativas a los antecedentes de los principales empresarios mexicanos perpetúan ciertas experiencias homogeneizadoras. Lo cierto es que sin unos padres de clase socioeconómica media y alta, estos empresarios no habrían sido capaces de obtener una educación superior, necesaria en la actualidad para convertirse en un hombre de negocios próspero en México.

La vida intelectual y política está enormemente centralizada en la ciudad de México. Las principales figuras culturales y políticas no sólo viven y trabajan en la capital, sino que las estructuras institucionales que las apoyan se encuentran también localizadas en la ciudad de México. A este respecto, los empresarios no están tan centralizados como estos grupos. Estructuralmente hablando, si bien es cierto que la capital del país, junto con el Estado de México, da cuenta de la mayor concentración de plantas manufactureras, una serie de empresas importantes se localiza en Coahuila, Chihuahua y Nuevo León, especialmente en los alrededores de Monterrey, la cuarta ciudad más grande de México. Una porción significativa se ubica en la parte oeste del país. Los empresarios forman una élite definitivamente urbana, pero han establecido fuertes lazos regionales con el oeste y el norte, y estos lazos los llevan a entrar en conflicto con los líderes políticos y con los empresarios de la ciudad de México.

Aunque la fuente de su capacidad productiva está relativamente distribuida por regiones, las organizaciones que representan sus intereses ante el gobierno, y ante la sociedad en su conjunto, se encuentran todas en la ciudad de México. La dirección de estas organizaciones ha estado por lo general en manos de administradores profesionales y no de capitalistas, dando así oportunidad al empresario que se hizo por sí mismo de dejar huella en el mundo de los grupos de interés. Además, antes de la nacionalización de 1982, la Asociación Mexicana de Bancos desempeñaba un papel clave de enlace entre las élites políticas y económicas.

Desde el punto de vista de la organización, las empresas más poderosas de México se han burocratizado y centralizado cada vez más al convertirse en importantes grupos industriales. Los líderes de estos grupos industriales se encuentran unidos entre sí por lazos maritales, de parentesco y económicos. Estos grupos han fomentado más la unidad que la autonomía. A finales de la década de los setentas, en el apogeo de su expansión, estos grupos adquirieron numerosas empresas más pequeñas e impusieron en las líneas de producción de estas últimas una administración técnicamente capacitada pero sin experiencia práctica previa, lo que dio lugar a resultados desastrosos. Los empresarios aprendieron la misma lección que recibieron los políticos: las experiencias de tipo popular presentan ciertas ventajas para los administradores, ya sea en política, ya en los negocios.

Finalmente, la influencia indirecta de los Estados Unidos en las experiencias y actitudes de los empresarios es sustancial. Un alto porcentaje de los empresarios procede del norte del país y experimentan más directamente la influencia política, económica y cultural de los Estados Unidos. No es una casualidad que un grupo de empresarios mexicanos que favorece activamente la participación política creciente, esté formado por personas que provienen del norte del país más que de la capital. Manuel Clouthier, candidato a la presidencia por el Partido Acción Nacional, es el ejemplo extremo del empresario activista. Estos individuos desean que México implante un proceso electoral verdaderamente competitivo, similar al que se observa en la política de los Estados Unidos.

Además, las experiencias adquiridas en las universidades norteamericanas y en prestigiosas universidades privadas mexicanas originan en los empresarios una visión del Estado que difiere de la de los políticos y los intelectuales. Queda por verse si una creciente educación privada entre los políticos y los intelectuales alterará sus valores, acercando éstos, por su línea, a los que los empresarios hicieron suyos. No obstante, justo es decir que, en el pasado, tanto como el futuro inmediato, las visiones distintas acerca del Estado y su papel que comparte cada una de las élites se han visto afectadas en gran medida por su educación y por el medio en que fueron educadas.

NOTAS

[1] Véase el próximo libro del autor *The Mexican Entrepreneur. A Political Portrait* (Nueva York: Oxford University Press, 1989).

[2] Jorge Camarena, y Pablo Lasso, *Hacia un estilo propio de dirección de empresas, proyecto piloto, Guadalajara, México* (Washington, D.C.: BID, 1984), p. 101.