

El capital social como estrategia de empresarios del sector agroindustrial en el Bajío Mexicano

Social capital as strategy for agriculture bussines man in the Mexican Bajio

Melissa Macías Mejía¹

Resumen: Es importante entender al empresario como un sujeto social que es influenciado por la estructura, donde sus decisiones tienen un impacto dentro y fuera de su empresa, es así que considerar al empresario como actor meramente racional pierde sentido. Decidimos estudiar empresarios de una industria endógena (agroindustria) pues suponemos que el Capital Social como un agregado de recursos con base al reconocimiento mutuo, puede jugar un papel importante al momento de generar negocios, hacer frente a los retos de la competencia internacional desde lo local, así como a la exportación de su producto a otros países.

Abstract: It is important to understand a businessman as an element influenced by the structure in which his decisions deal a great impact inside and outside his company, Given this, it makes no sense to consider the businessman as playing an entirely rational role. We decided to study businessmen from an endogenous industry (agricultural industry) because we suppose social capital as an added recourse based on mutual recognition can play an important role when it comes to generate businesses, face the challenges imposed by the international competitors from the local environment and the exportation of their product.

Palabras clave: Capital Social; Empresario; Globalización

Introducción

La presente propuesta, aborda la definición teórica del empresario y su capital social como estrategia para hacer frente a las recomendaciones políticas económicas mundiales desde la agroindustria en el bajío. El actor principal del sistema capitalista es el empresario, por lo tanto, consideramos importante estudiarlo, no solo como un actor racional económico, del cual nos cuestionamos, pues es una manera reduccionista de observarlo, debido a que es también un agente subjetivo, con una trayectoria social y cultural que marca sus decisiones.

¹ Licenciada en Sociología por la Universidad de Guanajuato Campus León. Estudiante de Posgrado por la Universidad Autónoma de Querétaro. Maestría en Estudios Multidisciplinarios Sobre el trabajo

A pesar de que el papel del empresario en el desarrollo regional es importante, su investigación en México ha sido escasa, debido a las complicaciones que conlleva tomarlo como sujeto de estudio, ya que se privilegia su relación con el Estado o por el contrario, se estudian a las empresas como actores y no como organismos; se parte del supuesto de que la elaboración de sus estrategias empresariales, son el resultado de presiones estructurales sobre la empresa, pero también entra en juego la dimensión subjetiva del empresario, mediada por factores culturales, simbólicos y sobre todo por las relaciones de poder político (Rodríguez, 2014).

A partir del Tratado de Libre Comercio, las condiciones de los empresarios han cambiado, ahora la competencia se ha abierto a mercados internacionales creando un proceso complejo de trabajo con inversiones extranjeras, que generan una infraestructura innovadora y con requerimientos rigurosos de calidad, las cuales muchas veces no propician un desenvolvimiento sustentable para la región en la que se desenvuelven o se proyectan.

De tal manera que los actores empresariales tienen que crear estrategias que respondan a las configuraciones cada vez más complejas del contexto globalizador y el mercado internacional, pues el espacio de la comunidad en el que anteriormente se desenvolvían eran grupos cerrados, mientras que en la actualidad cada vez se abren más para dar paso a la multiculturalidad y las diversas formas de intercambio comercial que conlleva la globalización.

Es así que resulta necesario comprender al empresario desde sus relaciones sociales (capital social¹) y la manera en que se configuran además de las diferencias entre los grupos de poder que se desarrollan en una industria local (agroindustria).

Por lo tanto, el éxito de una sociedad y una economía descansa en la disposición de las personas para asumir riesgo en los negocios buscando a nivel global esas respuestas; es así que el compromiso social del empresario es incidir de manera eficiente en el mantenimiento de una <<economía de mercado>> con el encargo no solo económico de los recursos disponibles, sino con un impacto en el diseño de la sociedad (García, 2014).

Antecedentes

La agricultura es una de las industrias más importantes por el simple hecho de que es la que provee de alimentos a la población, no obstante, con las políticas públicas y la Inversión Extranjera Directa (IED), así como la competencia directa con otros países causada por la

globalización, los agricultores tienen que buscar medios de subsistencia, ya sea para aprovecharse de esta coyuntura o por el contrario sobrevivir a ella. Asimismo la agricultura es una industria endógena de tradición en el Bajío particularmente en Guanajuato y Querétaro debido a la fertilidad de sus tierras y su excelente ubicación geográfica en el centro del país. Es así que algunas familias de agricultores y campesinos tienen una trayectoria muy amplia.

Por otra parte, durante el Modelo de Sustitución de Importaciones, el Estado ejercía control de las empresas paraestatales, pactaba tratos con los empresarios para regular los precios, asimismo se trataba de un gobierno protector y paternalista, no solo con los empresarios sino con los ciudadanos en general. Durante este mismo modelo se dio una etapa denominada “La Revolución Verde”, la cual consistió en un proceso de experimentación de nuevas variedades de plantas y semillas para aumentar la producción de cereales (González, 2014).

Revolución Verde consistió además en una política de Estado que utilizó el gobierno en 1943 para importar tecnología agrícola; se generó el programa de Investigaciones Genéticas, donde resultaron variedades de semillas y alimentos que se podían sembrar y cosechar en diferentes condiciones a las usuales, con altos rendimientos destinados a los países en desarrollo latinoamericanos, derivado de esto se creó el Centro Internacional para el Mejoramiento del Maíz y Trigo (CIMMYT), el rol de la agricultura en esta nueva economía era servir de base para la grandeza industrial del momento (González, M 2014).

De acuerdo con Gonzales (2014), las nuevas tecnologías en el caso del Bajío guanajuatense, la penetración de los nuevos sistemas de producción que representaba la Revolución Verde entra en contradicción con las formas organizativas y los recursos familiares campesinos, debido a que se diseñaron para elevar la producción agrícola, con base en el riego, de esta manera, se dieron créditos a la población rural para que con estos se financiaran nuevas técnicas agrícolas, con la finalidad de contribuir a la alimentación de las ciudades, pero dejando desprotegidos a los campesinos (González, 1992, citado en González, 2014) pues la producción de estos, era para su propio consumo.

Para la década de 1980, junto con diversas crisis económicas y sociales, México comienza a abrirse al mercado mundial, firmando en 1986 el Acuerdo General de Aranceles (GATT por sus siglas en inglés *General Agreement on Tariffs and Trade*), empieza a dar paso al Tratado de Libre Comercio en 1994 junto con la privatización de empresas paraestatales, la globalización, la

reestructuración de aranceles comerciales que muchas veces no fueron favorecedores para los productores mexicanos, entrando al mercado productos extranjeros más económicos y de difícil acceso, con la contradicción que muchos de los alimentos nacionales no alcanzaban los niveles de calidad requeridos para exportar. Por lo que el mercado cambió, anteriormente los empresarios agroindustriales tenían a un sistema de comercio local estable, debido a la limitada oferta y demanda que se daba, actualmente la competencia ya no es entre sus pares territoriales, sino con productos de procedencia extranjera, que de manera directa afecta las ventas y en consecuencia el desarrollo económico local.

Históricamente había temporadas para cada tipo de alimentos, ahora hay una descontextualización global de ellos (Guerrero, 2008) es decir, con los avances biotecnológicos, los productos alimenticios de temporada, pueden estar al alcance en cualquier época del año; productos que no se encontraban en ciertas regiones, son distribuidos con mayor facilidad en los centros comerciales. Alejando cada vez más al consumidor del mercado local (Coakley, 2003 citado en Guerrero, 2008)

De tal manera que Merchand (2005, citado en Guerrero, 2008), explica que los procesos de integración o estrategias de agro negocios globales pueden ser determinantes para el desarrollo local, a través de agroindustrias integradas a fines internacionales como sucedió en México. Para la agroindustria, la globalización ha implicado a nivel mundial la pérdida de importancia de la agricultura como negocio familiar, así como la concentración de producción de alimentos en un número menor de firmas transnacionales, lo cual significa que los comestibles son parte del sistema global (Guerrero, 2008), por lo que también predispone a un bajo desarrollo económico y social, pues México se está importando mucho alimento indispensable para la población, además de que las tierras que anteriormente eran para la agricultura como sucedió en el bajío ahora se disponen para las naves de la industria automotriz.

que las políticas públicas que van dirigidas al desarrollo económico apoyan más a las empresas extranjeras que a las locales, de hecho una de las críticas que podemos hacer a los gobiernos de Guanajuato y Querétaro es ofertar tierras muy fértiles a la industria automotriz, desprotegiendo a la industria agrícola. Pero como ya mencionamos, las familias agroindustriales tienen una trayectoria importante en la región, por lo que podemos conjeturar que tienen un capital social más afianzado, además de los vínculos que estos conlleva y el uso de sus demás

capitales económico y cultural en los diferentes campos sociales que se mueven estos empresarios, les permite de cierta manera aprovecharse de esta coyuntura.

Enfoque teórico

Teoría del empresario

Las ciencias que más se han preocupado por definir al empresario, son las administrativas y las sociales como la economía y la historia, no obstante su análisis es dentro de su quehacer de la empresa y su desempeño en la misma como actor racional. Otros de los problemas con los que nos encontramos al momento de teorizarlo son los conceptos de Empresa, Empresario y emprendedor, lo cuales a veces se utilizan indistintamente.

Es necesario hacer una diferencia entre empresario, empresa y emprendedor, porque cada uno tiene sus propias particularidades y utilizar indistintamente estos términos como sinónimos solo confunde el papel societal del empresario. Cock (2006) hace la diferenciación de empresa y emprendedor, define la primera como: la entidad integrada por el capital y el trabajo, como factores de la producción y dedicada a las actividades industriales, mercantiles o prestación de servicios, generalmente con fines lucrativos y con la consiguiente responsabilidad, por otro lado, el “emprendedor” es la persona que acomete o empieza una obra, negocio, empeño, que particularmente encierran una dificultad o peligro (Cock, 2006).

En contraparte el empresario, no necesariamente emprende algo, las nuevas definiciones de empresario ya nos hablan de puestos directivos y gerenciales, donde el actor no necesariamente es dueño del capital, pero influye en la toma de decisiones (Hernández M, 2017). Algunos críticos del empresario, toman su labor dentro del proceso de trabajo, pero tomarlo dentro de una labor corriente, estaríamos olvidando que son ellos los que asumen los riesgos, toman decisiones y crean estrategias dentro y fuera de su empresa además, muchas de las veces debido al poder de sus capitales económicos, culturales y políticos influyen en el desarrollo regional, debido a que son tomados en cuenta para las decisiones políticas pues marcan el desarrollo económico de la región en donde se ubican.

Diferencias del estudio de empresarios entre sociología y economía

Aunque la sociología y la economía se han preocupado por comprender la realidad socio – económica, tienen una diferenciación teórica - metodológica. Villavicencio (2000) habla de sus singularidades; por su parte, la sociología económica estudia el carácter y la naturaleza de las relaciones entre los actores, enfocándose en las que tienen manifestaciones en espacios institucionales que regulan las formas de intercambio entre los mercados; en otro orden, la economía se inclina más por las expresiones, modalidades de intercambio monetario, de bienes y servicios, así como las estructuras sociales que sustentan ese cambio.

La economía empieza a problematizar la figura del empresario desde Cantillón (1680 – 1734) quién diferencia al empresario como el tomador de riesgos, en un contexto de incertidumbre, pues sabe cuanto va invertir pero no sabe sí lo podrá recuperar ni tampoco tiene un plazo seguro, así mismo, Adam Smith (1723 – 1790) habla del empresario es un sujeto egoísta como un valor noble, movido por su propio interés y beneficio (Pérez B, 2011) concepto que podemos ver vigente con la ideología de los *chicago boys* en el neoliberalismo, pero nosotros diferimos de ver el egoísmo como sentimiento noble, los empresarios tienen que estar conscientes (muchos de ellos lo saben) que tienen un impacto fuera de su empresa, y no deben de deslindarse de esta responsabilidad ya que también les puede afectar económicamente.

Así mismo llega Jean Batista Say (1744 – 1829), que define al empresario como “Agente que unifica todos los medios de producción y logra con el valor de los productos, el restablecimiento de todo capital empleado más valor de los salarios, intereses y rentas que paga además de beneficios [...] *por lo que debe* tener una remuneración por su tiempo y trabajo. La dirección de las operaciones comerciales e industriales suele recaer en una persona que suministra la totalidad o la mayor parte de los fondos con los que se realizan y casi siempre es la única o la más interesada *en el proyecto*” (Perez B, 2011:34), como vemos estos autores marcan distinciones del empresario dentro del proceso económico, olvidándose del lado subjetivo del actor y la influencia de su contexto en la toma de decisiones, empero resaltan la importancia de su labor.

Por lo que vislumbramos que la escuela clásica de economía solo se preocupa por el empresario como un ente económico, y aunque algunos hacen distinciones de los tipos de empresarios, sus análisis recaen en el proceso productivo, lo que lo vuelve deficiente a la hora de

querer analizar al empresario como un sujeto social, si bien entendemos que es la parte de fundamental de la economía, otras ciencias sociales como la historia y la sociología tratan de hacer un análisis más amplio de su complejidad.

Es por eso que Rodríguez J (2012) propone al estudio del empresario como parte del desarrollo social y económico cuyo actuar no solo se da dentro de la empresa, sino que también son factores de cambios y decisiones políticas, económicas y culturales. Dicho de esta forma el estudio del empresario como actores meramente económicos pierde sentido, pues el alcance de estos sujetos en la transformación social va más allá.

Por lo que concordamos con Rodríguez J (2012) cuando dice “La propia conceptualización del empresario es compleja, en la medida en que los enfoques y la manera de pensarlos se ha transformado de forma paralela al cambio socioeconómico” (Rodríguez J, 2009, 2012). Así es como el empresario deja de ser solo el dueño de la producción, para pasar a ser un sujeto multifacético en la misma estructura social que lo rodea.

A diferencia de la economía, los estudios sobre empresarios como sujetos sociales están situados históricamente a finales del siglo XIX y principios del siglo XX. Se realiza en el contexto de la teoría de utilidad marginal, que sirviera de base posterior para desarrollar una teoría empresarial (Rodríguez, 1999 citado en Tarapuéz 2007). Es aquí donde Marcela Hernández (2008) identifica tres corrientes importantes que abordan al empresario a partir de la década de 1980 que son: la perspectiva societal impulsada por los representantes de la Sociología del Trabajo Francesa (Bourdieu, Weber, Bowers, Cohen años); el Neoinstitucionalismo que utiliza los costos de transacción y derechos de propiedad (North, Williams); la historia social que comprende la llamada “nueva historia cultural” la cual busca constituirse como un campo académico específico de estudio.

Nosotros trataremos de posicionarnos en la “Corriente Societal” debido que analiza al actor social que se desenvuelve en diferentes ámbitos, en el nivel micro de sus relaciones sociales como macro social en la toma de decisiones políticas, dentro de este, existe un debate sobre el empresario y la cultura, donde se ubican los estructuralistas, pero ellos atribuyen todo a la voluntad de los líderes de la compañía, y dicen que estos son los que cambian las estructuras por encima de cualquier factor pues la cultura es parte del entorno en el que actúa el empresario, pero este no está culturalmente determinado, por su carácter extraordinario que le permite innovar a la

vez de aprovechar ventajas (Hernández M, 2007).

No obstante, al tanto de estas críticas a la corriente societal, nosotros estamos de acuerdo con las teorías estructuralistas como la de Bourdieu, pues consideramos que el contexto tiene una influencia directa sobre el agente, más no es determinante en su trayectoria de vida; así mismo no todos los actores tienen la misma influencia sobre la estructura que otros, pues depende del poder conjunto de sus capitales económicos, sociales y culturales.

Tampoco optamos por la corriente neoinstitucionalista debido a su preocupación por la historia económica haciendo de la labor del empresario un sujeto subsumido por la lógica de una ecuación matemática en la trayectoria de tiempos y logros (Hernández 2008) por lo cual pierde el lado subjetivo que explica muchos de las acciones de estos actores, las cuales no siempre tienen una racionalidad económica, puede ser una inversión a otros capitales como el social del cual hablaremos más adelante.

Consideramos que la propuesta de la Teoría de la Racionalidad Limitada, que propone el Neoinstitucionalismo puede ser pertinente a nuestro caso de estudio de los empresarios, sin embargo se contrapone con nuestra delimitación del problema, de estudiar al empresario como un actor social, cuyas decisiones se ven influidas por su entorno, su trayectoria de vida y su visión personal.

Sí bien el Neoinstitucionalismo propone reglas formales e informales del juego que se legitiman en la sociedad, que es parte de lo que queremos investigar, consideramos que es una visión institucional, que pierde la vista desde el actor. Creemos que reempezar esta perspectiva como marco teórico, cambiaría nuestra visión del Capital Social, con una mirada desde el asociacionismo de Putnam, si bien es un eje de nuestro estudio, entender como crean sus estrategias, no siempre se traducen al asociacionismo, además de que se ven influenciadas por la trayectoria de vida, espacio social, habitus y gusto.

Tampoco nos vamos por la corriente histórico social, porque no pretendemos hacer un análisis longitudinal, además que esta corriente se ve influida por las modas teóricas del momento de su investigación. Obviamente pensamos que este estudio es interesante y oportuno para poder explicar los procesos en los que nos encontramos, pero la falta de tiempo es la que nos lleva a delimitar el tema.

Capital social

Una de las teorías sociales que ha tenido mayor auge en las últimas décadas es la de Capital Social, es un concepto con su influencia del estructuralismo, es una teoría de mediano alcance que trata de explicar a la sociedad por medio de las relaciones sociales y la utilización de los diferentes tipos de capitales que les da a los individuos un poder de agencia lo cual hace que esta propuesta sea dinámica, pues ve a la sociedad como una estructura que acepta cambios, creaciones y desapariciones en las formas de las instituciones.

No obstante, uno de los que conlleva estudiar el Capital Social, es la diversidad de definiciones para Bourdieu (1985) es el agregado de los recursos actuales o potenciales que están ligados a la posesión de una red durable de relaciones más o menos institucionalizadas de reconocimiento mutuo (Bourdieu, 1985 en López y Soloaga, 2012). Por su parte, Coleman (1988) nos la explica como un conjunto de recursos inherentes o relaciones sociales de la comunidad que se establecen en el desarrollo social o cognitivo del niño (Coleman en Fukuyama, 1999) en este sentido el fenómeno de la apropiabilidad consiste en que una relación iniciada con un propósito determinado (negocios, amistad, etc) que podría ser utilizada para otros fines, constituyendo así un importante recurso para los actores (Galán y Castro, 2002).

Así mismo, Fukuyama (1999) lo reduce a una norma de cooperación arraigada en los vínculos que unen a un grupo de personas. Argumenta que en las sociedades modernas, las opciones para cada individuo aumentan, mientras que los lazos que los atan a una red se han aflojado, no obstante la vida moderna no destierra estas ataduras ni tampoco es que las personas se conecten menos entre sí, más bien se conectan con quien deciden hacerlo. Fukuyama (2000), nos dice que son los aspectos de la vida que facilitan los participantes a actuar más efectivamente para lograr objetivos en común (Chapelo y Jarillo, 2004) así mismo; desde la Ciencia Política, Putnam (2003) considera que el Capital Social se presenta en múltiples formas útiles en diferentes contextos, pero esas representaciones son heterogéneas, en el sentido que solo valen para determinados fines y no para otros.

Como podemos observar a grandes rasgos, la variedad de definiciones comparten un enfoque estructuralista en los agentes que sirven para determinados fines. Otra de las cosas en comunes para nosotros, se encuentran en la empatía de los agentes para formar grupos que conllevan confianza, reciprocidad, normas y redes. Además son recursos que los propios agentes

van creando a lo largo de su vida y como todos los capitales puede ser acumulativo, disgregado y heredado.

Debido a que nuestro problema de estudio se encuentra en la utilización del Capital Social como estrategia de los empresarios agroindustriales en el Bajío, consideramos que la teoría del Capital Social, con su orientación estructuralista y constructivista que propone el sociólogo francés Pierre Bourdieu, es la más adecuada para nuestros fines; aunque este enfoque ha sido criticado sobre todo por los marxistas, pues al igual que Marx enuncia de una sociedad estructurada en clases sociales, Bourdieu no habla de una lucha de clases, ni tampoco hace una tajante división entre proletariado y burguesía; Para él, es importante delimitar que dentro de las clases sociales, existen diferencias dependiendo del campo en específico del que estemos hablando, y propone una teoría de mediano alcance que sirva para describir a la mayoría de las sociedades con sus particularidades.

Mientras que los trabajos marxistas se enfocan en la orientación economicista, en el espacio de producción, Bourdieu atendió las dimensiones de lo cultural, con énfasis en el ámbito del consumo (Vizcarra, 2002). Ante estas críticas marxistas, Bourdieu (1984) respondió y propuso algunas rupturas con dicha teoría entre las que destaca: el rompimiento con la tendencia a privilegiar las substancias en detrimento de las relaciones y con las ilusiones intelectualistas que lleva a considerar la clase teórica construida por el sociólogo como un grupo movilizado; la discordia con el economicismo que conduce a reducir el campo social que es un espacio multidimensional solo al campo económico; y la rotura con el objetivismo, que conduce a ignorar las luchas simbólicas que tienen lugar en los diferentes campos donde se ponen en juego la representación del mundo social.

En sentido Bourdieu, nos alerta a los científicos sociales a no construir teóricamente la sociedad que nosotros queremos ver, si no a poder diferenciar las variantes perspectivas de la realidad de los agentes, pues esta visión depende de la trayectoria de vida de ellos y el escenario que estemos estudiando, sin forzar la teoría.

Por otro lado, a diferencia de teorías estructuralistas como la de Parsons, el Capital Social tiene más movimiento y acepta que existen cambios sociales que pueden desaparecer o dar continuidad a los campos, además de que les da un poder de agencia a los individuos, y con este ellos pueden incidir en la estructura. Bourdieu, nos describe una sociedad francesa (pues señala

que es la que más conoce) donde los títulos nobiliarios, profesionales y familiares son importantes, nos habla que existen diferentes tipos de capitales, entre los que destaca el capital económico, social y cultural y señala que cada uno puede ser acumulativo y disgregado, los agentes sabiendo esto, utilizan sus capitales según su conveniencia y el campo en el que se encuentre.

Por lo que Bourdieu (1984) señala que el trabajo del científico debe establecer un conocimiento adecuado del espacio de las relaciones objetivas entre las posiciones constitutivas del campo y de las relaciones necesarias que se establecen por la mediación del *habitus* de los ocupantes entre esas posiciones, las regiones del espacio social construido por las posiciones permiten comprender el principio y la eficacia de las estrategias clasificatorias por las cuales los agentes intentan consensos o modificaciones de ese espacio.

Tenemos que tomar en cuenta que el espacio social, es la realidad primera y última, puesto que siguen ordenando, las representaciones de los agentes sociales puedan tener de él (Bourdieu, 1997). Es así que el espacio social se constituye de tal forma que los agentes o los grupos se distribuyen en él, en función de su posición en las distribuciones estadísticas según los dos principios de diferenciación que son el capital económico y cultural, de tal manera que los agentes y los grupos son definidos por su posición en ese espacio; hablar de un espacio social significa que no se puede agrupar cualquier cosa con cualquiera, sino con el costo de ignorar las diferencias fundamentales particularmente económicas y culturales de los agentes (Bourdieu, 1984; 1997).

De tal manera que se constituye un *espacio social* que los agentes o los grupos se reparten en él, según su función de posición en las distribuciones estadísticas guiados por los dos principios de diferenciación que son el capital económico y cultural; a cada clase de posición le corresponde una clase de *habitus* producida por condicionamientos sociales asociados al carácter correspondiente y a través de estos *habitus* y de sus capacidades generativas y propiedades unidas entre sí para un estilo de vida (Bourdieu, 1997).

El *habitus* “genera diferenciaciones, pero así mismo son diferentes, distintas y distinguidas, también llevan a cabo distinciones; ponen en marcha principios de diferenciación diferentes o utiliza una forma de principios de diferencias comunes” (Bourdieu, 1997: 19, 20). El *habitus* es un instrumento de traducción y ajuste entre los deseos y aspiraciones de los individuos

y de las demandas propias de cada campo, que está conformado por procesos de percepciones, valoración y acción (Vizcarra, 2002).

No obstante, para Trajtenberg, (s/f) la teoría del habitus no es coherente, pues dice que hay momentos en que Bourdieu parece plantear una correlación entre aspiraciones individuales y la probabilidad estadística del grupo al que pertenece, así mismo reconoce que las expectativas de un actor nunca son precisamente sincronizadas con las probabilidades estadísticas.

Nosotros consideramos al habitus como una categoría estructurante, esto quiere decir que no es precisamente determinante, por lo que coincidimos más con Bourdieu; de hecho Rosetein y Cittadini (1998) hacen una investigación de productores hortícolas en Argentina por la coyuntura de la globalización, y como los agentes dependiendo de la posición que se encuentren en el campo es la estrategia que utilizan que les permite seguir siendo competitivos o desaparecer.

Según esta investigación, dependiendo de su posición en el campo y su estilo de vida (habitus) era lo que posibilitaba a los agentes crear tácticas que les permitiera subsistir, los que se tenían una posición más fuerte que contaban con mayor capital económico y cultural fueron los que crearon las estrategias competitivas más oportunas, por otro lado los que tenían una lugar más débil desaparecieron y tuvieron que migrar de la zona (Rosetein y Cittadini, 1998).

Como vemos, la estructura no es precisamente determinante pero si influyente, los agentes que aprovechan más las oportunidades son los que tienen mayor acumulación de capitales y tienen la capacidad de manejarlos para su propio beneficio, una de las cosas que queremos resaltar en esta investigación es que las estrategias de los agentes no siempre fueron dentro de su empresa si no fuera, y los que más se esforzaron por subsistir son los que tenían un estilo de vida más alto y lo querían conservar.

Es así que la *percepción del mundo social* involucra un acto de construcción que no implica que se acepte la teoría intelectualista del conocimiento esencial de la experiencia y construcción del mundo social, requiere que opere en la práctica por debajo del nivel de la representación explícita y de la expresión verbal. Más cerca de lo inconsciente de clase que más que una “conciencia de clase” en el sentido marxista, es un producto de la incorporación de las estructuras objetivas del espacio social. Por lo que inclinan a los agentes a tomar el mundo social tal cual es y aceptarlo como evidente más que a revelarse contra de él (Bourdieu, 1984).

Es aquí donde nosotros podríamos diferir un poco con Bourdieu y nos cuestionamos sobre

el poder de agencia, es decir, sí la estructura es estructurante, más no del todo determinante quiere decir que no todos los agentes aceptan al mundo social porque se revelan; por otro lado nos preguntamos sí en caso de una rebelión se hace conforme a las reglas de la estructura entonces estaríamos dándole continuidad a está por lo que ¿Los agentes se revelan o solo están participando con las reglas del juego?, y si están participando en las reglas del juego no hay lucha de clases, solo los de abajo y/o nuevos quieren gozar de los mismo privilegios de los de arriba.

Para nosotros la estructura influye en la percepción del mundo social y efectivamente posibilita o impide las metas de los agentes, y estos las formulan dependiendo de sus medios; ahora bien también tenemos que tomar en cuenta que los capitales pueden ser heredados, por lo que la movilización social puede ser generacional, es decir, por medio del esfuerzo de los padres las oportunidades de los hijos pueden ser mayores o menores.

Nos encontramos en un panorama cada vez más cambiante debido al sistema socioeconómico Neoliberal, que impide tener un tiempo lineal, es decir, anteriormente las personas tenían asegurado un empleo donde podían estar toda su vida y por lo tanto crear planes a largo plazo con esa certidumbre sin embargo, ahora los proyectos de vida tienen que ser cortoplacistas pues la incertidumbre es la que reina el día a día de los individuos (Sennet, 2000).

Es así que los agentes tienen que generar estrategias para competir en el campo, Bourdieu (1988) en Rosetein y Cittadini (1998), entiende a las estrategias como, el sentido práctico o, sí se prefiere, lo que los deportistas llaman el sentido del juego como dominio práctico de la lógica que se adquiere por la experiencia del juego y que funciona más allá de la experiencia del discurso. De tal manera que a pesar de tener un habitus y capitales similares, los agentes lo ocupan de acuerdo a lo que ellos creen que les pueda convenir, por lo que en la actualidad los agentes los tienen que mover más.

Por lo que Bourdieu no nos habla de clases sociales sino de campos, para él un *campo social* es un espacio multidimensional de posiciones, que puede ser definido por su función de un sistema multidimensional de coordenadas, cuyos valores corresponden a los valores de las diferentes variables (Bourdieu, 1984).

Es como un *campo de fuerza* que es un conjunto de fuerzas objetivas que se imponen a todos aquellos que entran al campo y que son irreductibles a las intenciones de los agentes individuales o incluso en las interacciones directas entre los agentes; son las propiedades activas

que han sido seleccionadas como principios de construcción del espacio social, que dan las diferentes especies de poder o capital en los diferentes campos. Las especies de capitales a manera de ases en el juego corto, son poderes que definen las probabilidades de beneficio en el campo dado (Bourdieu, 1984).

En este sentido Bourdieu (1997) se desarrolla *la estructura del capital*, que es el capital económico y cultural; esta estructura del capital genera un sistema de preferencias que producen estímulos a orientarse en sus elecciones escolares y luego sociales, hacia uno u otro polo del campo de poder, ya sea el polo intelectual, o el polo de los negocios etc, lo que los lleva a adaptarse a las prácticas y opiniones correspondientes.

Sin embargo, la propuesta de Bourdieu no es tan simplista, critica mucho el sistema escolar en que se inscriben los agentes, y dice que ellos están conscientes de este sistema estructurante que se lleva a cabo no solo en el sistema escolar, sino familiar y social. Nos da el ejemplo de una máquina infernal, que es como un engranaje trágico, externo y superior a los agentes, es porque cada uno de ellos se ve obligado en cierto modo a participar para existir, en un juego que le impone inmensos esfuerzos y sacrificios (Bourdieu, 1997).

Entonces ¿Cuándo pueden cambiar la estructura para su conveniencia y quiénes lo pueden hacer?, esta “máquina infernal” de la que habla Bourdieu, nosotros podríamos encontrarla en el sistema neoliberal, donde tenemos que participar a pesar de que no queremos y es impuesta por una estructura más grande y poderosa, en este sentido tenemos que generar estrategias de supervivencia y solo los más aptos pueden sobrevivir.

Por lo que podemos deducir que el juego que se da en los campos, puede ser beneficioso para los que tienen mucho poder y para los que tienen poco, para muchos de ellos no representa una lucha de poder entre clases sociales, sino una estrategia de subsistencia. Es decir, podemos pensar que a agentes con poca estructura de capital no tengan en mente acrecentarla, les conviene estar de cierto modo pasivo en el campo y haciendo lo que los agentes fuertes quieren, por otro lado podríamos considerar que la lucha de poder en este juego no se encuentra entre los agentes diferentes estructura de capital sino con la misma estructura debido a que es entre ellos quienes realmente están compitiendo.

Para poder mantener su poder, los agentes crean un sistema de diferenciación, que va desde el sistema escolar en donde ellos y sus hijos estudiaron, así como el habitus y gusto que

genera distinción. Para Bourdieu (1997) la *distinción* es una calidad determinada que podría parecer innata, del porte y los modales, de hecho no es más que la diferencia, desviación, rasgo distintivo, en pocas palabras, propiedad relacional que tan solo existe a través de la relación con propiedades. Esta idea de diferencia se fundamenta en la noción misma de espacio, en un conjunto de posiciones distintas existentes y externas unas con otras.

Estas distinciones son el producto de la incorporación de la estructura a las cuales ellos se aplican, y el reconocimiento de la legitimidad, más absoluto no es otra cosa que la aprensión al mundo ordinario como evidente que resulta de la conciencia casi perfecta de la estructura objetiva con la estructura incorporada (Bourdieu, 1984). Si bien Bourdieu nos describe una sociedad francesa con influencia nobiliaria, en el bajío mexicano, aun es pertinente hablar de estas distinciones sociales, pues siguen teniendo mucho arraigo en la región.

Es decir, aunque en México y Francia desaparecieron los títulos nobiliarios hace siglos, el proceso de distinción de las clases sociales sigue siendo notorio y en el caso de Guanajuato y Querétaro, el regionalismo es importante, los calificativos de apellido, escuela, religión, son parte de la identidad de los individuos, por lo que con la migración masiva de varias partes del país así como internacional, puede generar también un sentimiento de incertidumbre, al momento de relacionarse, por lo que el juego cambia las reglas.

Es decir, con la intromisión de agentes foráneos en una cultura cerrada como los son Guanajuato y Querétaro ¿de qué manera se empiezan a relacionar entre ellos o con los otros frente a una competencia internacional que se ve reflejada en el contexto local?, consideramos que el Capital Social sigue influyendo en los actores para tomar sus decisiones respecto a los negocios. Así mismo, la creación de redes con miembros del grupo que tienen diferentes niveles de capitales, sospeamos que los agentes con mayor estructura del capital se juntan con los de menor pues tienen mayor ganancia al momento de hacer negocios, por lo que concordamos con Bourdieu (1984, 1997) cuando habla de juego de poder en vez de lucha de clases.

Planteamiento metodológico

Pregunta general

¿De qué manera los empresarios agroindustriales en el bajío, utilizan el Capital Social como

estrategia en integración a las diferentes dinámicas económicas actuales?

¿Cuáles son las estrategias desarrolladas por los empresarios agroindustriales en el bajío mexicano con la finalidad de integrar sus actividades a las diferentes dinámicas económicas derivadas de una apertura comercial global y de políticas neoliberales?

¿De qué manera los actores empresariales del sector agroindustrial en el bajío hacen frente a las políticas neoliberales y aperturas comerciales a nivel global con la finalidad de integrar y de mantener sus actividades económicas?

Preguntas particulares

- ¿Cuáles son las características de los empresarios del sector agroindustrial en el bajío?
- ¿Cuáles son las características específicas del Capital Social y su lugar en el campo social de los grandes, medianos y pequeños productores agroindustriales del bajío?
- ¿Qué factores influyen en los empresarios del sector agroindustrial para responder a la dinámica de competencia internacional?
- ¿Cuál es la manera en la que los empresarios agroindustriales del bajío hacen frente a las políticas económicas en la región?
- ¿Cuál es la respuesta de los actores empresariales en relación a las recomendaciones económicas internacionales?
- ¿De qué manera los empresarios agroindustriales del bajío utilizan sus diferentes capitales para desarrollar estrategias de integración económica como agentes empresariales?

Objetivos

Objetivo general

Analizar la manera en que los empresarios agroindustriales ubicados en el Bajío de México emplean el Capital Social como estrategia en integración a las diferentes dinámicas económicas actuales.

Objetivos específicos

- Categorizar a los empresarios agroindustriales del bajo según su estructura de capitales
- Identificar características específicas de los pequeños, medianos y grandes empresarios agroindustriales del Bajío y sus diferencias socioculturales, como eje definitorio para la productividad de sus empresas en el contexto globalizador.
- Identificar las motivaciones y estrategias de los empresarios agroindustriales con base en el Capital Social para insertarse en la competencia local, regional o internacional.
- Identificar la distribución del Capital Social entre los grandes, medianos y pequeños productores agroindustriales.

Supuesto

1. En las estrategias empresariales también intervienen factores subjetivos aunque queramos ver al empresario como un ser enteramente racional, en la toma de decisiones intervienen condicionamientos propios de los individuos como el Capital Social, esta comprensión puede servirnos para explicar de qué manera las redes sociales intervienen en la formulación de planes empresariales.

2. Creemos que a las recomendaciones económicas internacionales, les hace falta la visión micro con sus debidas particularidades simbólicas, tradicionales, culturales y geográficas, por lo tanto los individuos son los que tienen que buscar las estrategias en la comunidad para sobrellevar la competencia directa internacional en el espacio de lo local, así mismo buscar las oportunidades para exportar su producto e incrementar sus ganancias.

3. Los empresarios utilizan sus diferentes capitales económicos, sociales y culturales afuera de la empresa, para su beneficio propio, algunas de las estrategias pueden ser redes de colaboración con medianos y pequeños productores.

4. Debido a su alto Capital Social, los agroempresarios del Bajío, también cuentan con un importante Capital Político y tienen una intervención en el gobierno ya sea pública, con cargos burocráticos o en Asociaciones Civiles, los cuales aprovechan para generar negocios e impacto político y privado, es decir, pueden ser determinantes para el desarrollo o decisiones políticas y económicas en la región.

Bibliografía

- Bourdieu, P. (1984). El espacio social y la génesis de clases.
- Bourdieu, P. (1997). Razones prácticas sobre la teoría de la acción. Barcelona : Anagrama.
- Cock, J. R. (2006). De empresas y empresarios: reflexiones en torno al sentido y significado de estos conceptos desde la etimología de la teoría económica. *Semestre económico*, 127 - 137.
- Fukuyama, F. (1999). La gran ruptura: la naturaleza humana y la reeconstrucción del orden mundial. Mexico: Atlantida.
- García, A. (2013). La cohesión-integración versus la fragmentación social desde una perspectiva relacionall. *Metodologías de ecuestas* .
- Giddens, A. (2003). La constitucion de la Sociedad. Bases para la teoría de la estructuración. Argentina: Amorrortu.
- Gonzalez, M. (2014). Perspectiva de la dinamica rural en el campo de queretaro; agroindustria, microempresa amiliar y redes sociales. En M. Carrillo, *Dinamicas productivas: estrategias de expansión de redes*. Queretaro: UAQ, serie nodos.
- Gonzalez, M., & Carrillo, M. (2014). *Dinamicas productivas: estrategias de expansión de redes*. Queretaro: UAQ, serie nodos.
- Guerrero, R. (2008). Las pequeñas y medianas empresas agroindustriales frente a la globalización. El caso de la frontera Colombia - Venexuela. *Sobre Fronteras e Integración*, 37 - 49.
- Hernández, M. (2007). Balance de los estudios de cultura empresarial en México. En M. Hernández, & J. Basave, *Los estudios de empresarios y empresas: Una perspectiva internacional*. D.F: Plaza y valdez.
- Hernández, M. (2008). *Los estudios empresariales en América Latina: Balance, alternativas de*

- análisis. En M. Hernandez, Los estudios de empresas y empresarios. Una perspectiva internacional. México: COLMEX.
- Pérez, B. (2011). Reseña crítica del empresario en la fisiocracia y economía clásica. Hito de ciencia económica y administrativa, 27 - 38.
- Putnam, R. (2003). El declive del Capital Social. Un estudio internacional sobre las sociedades y el sentido comunitario. Galaxia Gutemberg.
- Rodríguez, J. (s.f.). Acercamientos teóricos al empresario.
- Rodriguez, J., & García, A. (2016). El Capital Social como una aproximación teorico hacia el análisis del empresario.
- Rodriguez, J., & Macías, M. (2014). Acercamiento Teórico al Empresario. En R. Ibarra, Un Mundo Convulso: Aproximaciones Teóricas a los Procesos Sociales en el Capitalismo Contemporane (págs. 51 - 62). Zacatecas: MAPorra.
- Schumpeter, J. (2010). ¿Puede sobrevivir el capitalismo? La destrucción creativa del futuro de la economía global. Madrid: España.
- Sennet, R. (2000). La Corrocción del Character. Barcelona: Anagrama.
- Trajtenberg, N. (s.f.). ¿Qué hay de malo en la sociología de Pierre Bourdieu?
- Vizcarra, F. (2002). Premisas y Conceptos básicos en la Sociología de Pierre Bourdieu. Estudios contemporaneos sobre las culturas, 55 - 68.
- Vllavicencio, D. (2000). Economía y sociología: historia reciente de una relación conflictiva, discontinua y recurrente. En E. De la Garza, Tratado Latinoamericano de Sociología del Trabajo (págs. 683 - 715). D.F: Colmex.

Notas _____

¹ Se entiende Capital Social bajo la perspectiva de Bourdieu como el agregado de los recursos actuales o potenciales que están ligados a la posesión de una red durable de relaciones mas o menos institucionalizadas de reconocimiento mutuo (Bourdieu, 1985 en López y Soloaga, 2012)