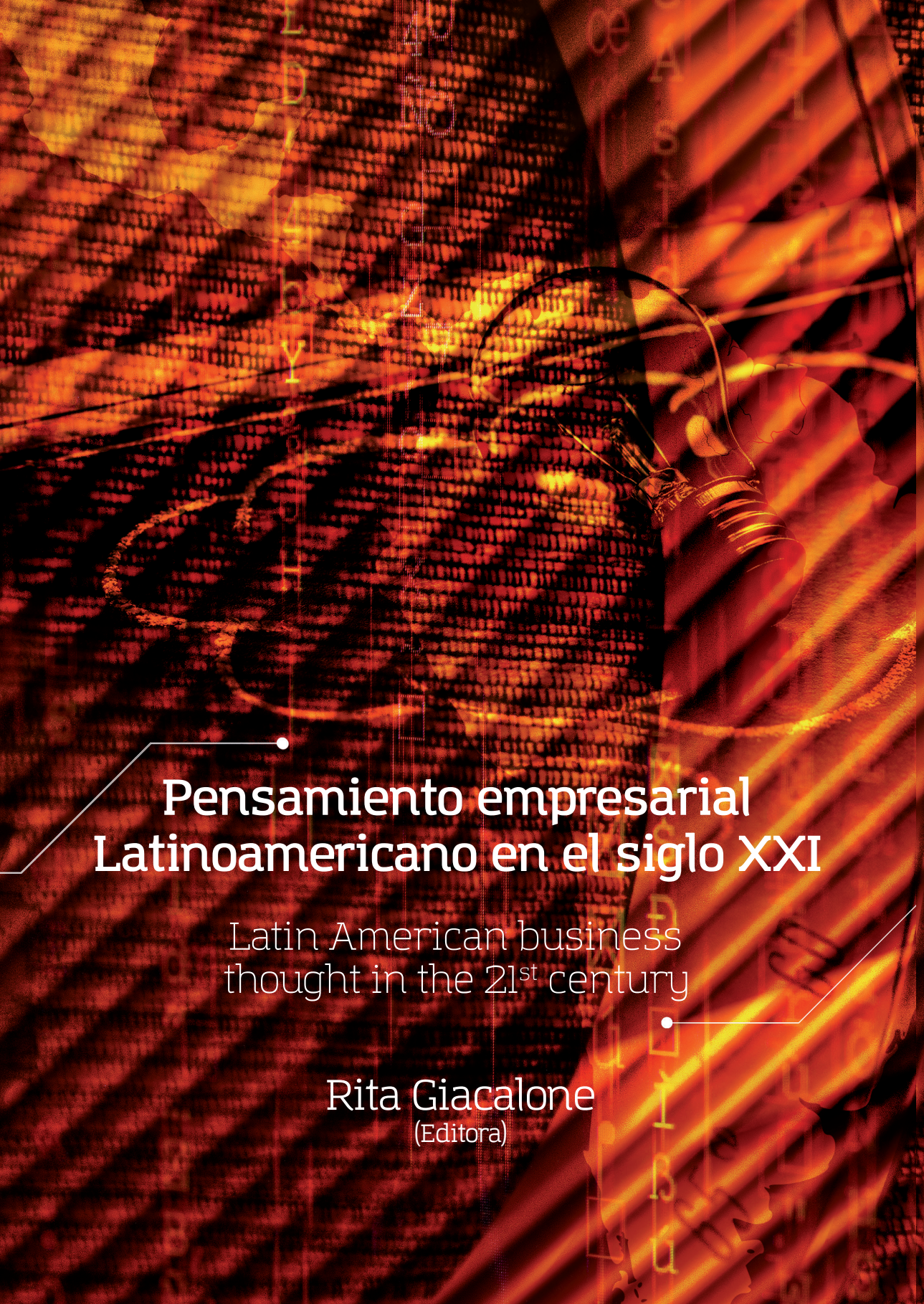


The background is a complex, abstract composition. It features a warm, orange-to-red color palette. A prominent element is a lightbulb, shown from a side-on perspective, with its filament visible. The lightbulb is positioned in the upper right quadrant. Overlaid on the entire image are various digital and geometric patterns. These include vertical lines of varying thickness, some with small squares or dots at intervals, resembling a stylized ladder or a data stream. There are also diagonal lines and a grid-like structure. The overall effect is one of a high-tech, digital environment, possibly representing business or technology in the 21st century.

# Pensamiento empresarial Latinoamericano en el siglo XXI

Latin American business  
thought in the 21<sup>st</sup> century

Rita Giacalone  
(Editora)



## Resumen

El objetivo de analizar el pensamiento empresarial latinoamericano en este siglo se sustenta en Camou, quien considera que las ideas tienen consecuencias y se puede aprender mucho acerca de política económica, sociedad y política en general, a partir del análisis de lo que piensan los empresarios y cómo lo comunican en su discurso político. Las ideas expresadas en ese discurso permiten inferir también su grado de influencia en la definición de proyectos de nación o región en un determinado momento histórico. Otro objetivo de este libro, igualmente importante, es brindar una base para reflexionar y proponer preguntas y líneas de investigación que amplíen el campo de los estudios sobre pensamiento empresarial latinoamericano. Busca responder preguntas como: ¿de qué manera los empresarios latinoamericanos, en la segunda década del siglo XXI, asumen las diferentes problemáticas que los tocan?; ¿qué piensan sobre los distintos procesos políticos, económicos y sociales y cómo afectan su labor productiva?; y ¿cómo los eventos actuales los condicionan políticamente y les abren o cierran oportunidades de enriquecimiento económico o representatividad política? Para ello, recoge una definición general de pensamiento empresarial, como el conjunto de ideas que comparte, en términos generales (y con obvias excepciones), un grupo o comunidad (los empresarios) que se caracteriza por realizar, coordinar o dirigir actividades económicas en entidades independientes (empresas). Se diferencia del concepto de ideología en la medida en que este incluye una doctrina filosófica o un programa político, que puede existir o no en el pensamiento empresarial. Y también se distingue del pensamiento “emprendedor” porque el objetivo de este último es desarrollar una mentalidad que produzca soluciones creativas para eliminar o disminuir problemas. En suma, se utiliza una definición general para abarcar la variada literatura latinoamericana sobre el tema.

**Palabras clave:** América Latina, empresa, ideología, pensamiento empresarial.

## Abstract

The objective of analyzing Latin American business thinking in this century is based on Camou, who believes that ideas have consequences and we can learn a lot about economic policy, society and politics in general, from the analysis of what entrepreneurs think and how they communicate it in their political discourse. The ideas expressed in this discourse also allow us to infer the degree of influence in the definition of projects of a nation or region in a given historical moment. Another objective of this book, equally important, is to provide a basis for reflection and propose questions and lines of research that broaden the field of studies on Latin American business thinking. This book seeks to answer questions such as: how do Latin American businessmen, in the second decade of the 21st century, assume the different problems that touch them? What do they think about the different political, economic and social processes and how do they affect their productive work? and how do current events condition them politically and open up or close opportunities for economic enrichment or political representation? To do this, it includes a general definition of business thinking, as the set of ideas shared, in general terms (and with obvious exceptions), a group or community (entrepreneurs) that is characterized by conducting, coordinating or directing economic activities in entities independent (companies). This differs from the concept of ideology insofar as it includes a philosophical doctrine or a political program, which may or may not exist in business thinking. And it is also distinguished from “entrepreneurial” thinking because the latter’s goal is to develop a mentality that produces creative solutions to eliminate or reduce problems. In sum, a general definition is used to cover the varied Latin American literature on the subject.

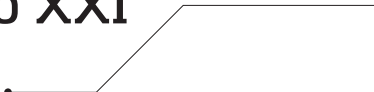
**Keywords:** Latin America, company, ideology, business thinking.

### **¿Cómo citar este libro? / How to cite this book?**

Giacalone, R. (Ed.). (2019). *El pensamiento empresarial latinoamericano en el siglo XXI*. Bogotá, Colombia: Ediciones Universidad Cooperativa de Colombia. DOI: <https://dx.doi.org/10.16925/9789587601282>



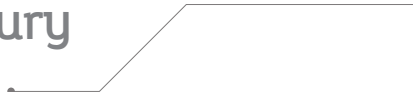
# **Pensamiento empresarial latinoamericano en el siglo XXI**



Rita Giacalone  
Editora



**Latin American business  
thinking in the 21<sup>st</sup> century**





# Pensamiento empresarial latinoamericano en el siglo XXI

Rita Giacalone  
Editora

Latin American business  
thinking in the 21<sup>st</sup> century



UNIVERSIDAD  
COOPERATIVA  
DE COLOMBIA

EDICIONES  
Universidad Cooperativa  
de Colombia

Pensamiento empresarial latinoamericano en el siglo XXI – Latin American business thinking in the 21st century / Rita Giacalone, editora. – Bogotá : Universidad Cooperativa de Colombia, 2019.  
p. – (Colección pensamiento global)

Incluye datos biográficos de los autores. -- Incluye referencias bibliográficas al final de cada capítulo. --  
Texto en español con resúmenes en inglés.

ISBN 978-958-760-127-5 -- 978-958-760-128-2

1. Administración de empresas - América Latina 2. Cultura corporativa - América latina 3. Empresarios industriales - América Latina I. Giacalone, Rita II. Serie

CDD: ed. 658.0098 ed. 23

CO-BoBN- a1038918

### Título libro

#### **Pensamiento empresarial latinoamericano en el siglo XXI**

© Ediciones Universidad Cooperativa de Colombia, Bogotá, abril del 2019

© Mariel Aguilar-Støen, Marcia Barbero-Portela, Renato Raul Boschi, Benedicte Bull, Claudio Castro, Anabella Davila, Rita Giacalone, Carlos Huneeus, Hernán Ramírez, Alejandra Salas-Porras, Carlos E. S. Pinho Brasil, Miguel Serna, Tomás Undurraga

ISBN (impreso): 978-958-760-127-5 ISBN (digital): 978-958-760-128-2

DOI: <https://dx.doi.org/10.16925/9789587601282>

#### **Colección Pensamiento Global**

##### **Proceso de arbitraje doble ciego**

Recepción: 1 de noviembre del 2018

Evaluación de contenidos: 21 de enero del 2019

Corrección de autor: 11 de febrero del 2019

Aprobación: 13 de febrero del 2019

#### **Fondo editorial**

Director Nacional Editorial, Julián Pacheco Martínez

Especialista en Gestión Editorial, Daniel Urquijo Molina

Especialista en Producción Editorial (libros), Camilo Moncada Morales

Especialista en Producción Editorial (revistas), Andrés Felipe Andrade Cañón

Analista Editorial, Claudia Carolina Caicedo Baquero

#### **Proceso editorial**

Corrección de estilo y lectura de pruebas, Camila Suárez

Diseño y diagramación, Diego Abello Rico

Impresión, Xpress Estudio Gráfico y Digital S.A.S.

Impreso en Bogotá, Colombia.

Depósito legal según el Decreto 460 de 1995.



UNIVERSIDAD  
COOPERATIVA  
DE COLOMBIA



# Contenido

|                                                                                                                                                   |           |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| Introducción                                                                                                                                      | 9         |
| Introduction                                                                                                                                      |           |
| <b>PRIMERA PARTE</b>                                                                                                                              | <b>13</b> |
| <b>Temas y contenido del pensamiento empresarial</b>                                                                                              |           |
| El pensamiento empresarial latinoamericano en el siglo XXI:<br>cambios, continuidades y consecuencias para el campo de estudio                    | 15        |
| Latin American Business Thinking in the Twentieth First Century:<br>Changes, Continuities, and Consequences for the Research Field                |           |
| <i>Rita Giacalone</i>                                                                                                                             |           |
| Cambios en el pensamiento empresarial latinoamericano sobre<br>responsabilidad social debido a la internacionalización<br>de las grandes empresas | 43        |
| Changes in Latin American Business Thinking About Corporate<br>Social Responsibility Due to the Internationalization Of Big Firms                 |           |
| <i>Anabella Davila</i>                                                                                                                            |           |
| Crise fiscal, pensamento empresarial e financeirização no Brasil:<br>a desconstrução da ordem corporativa no século XXI                           | 65        |
| Crisis fiscal, pensamiento empresarial<br>y financiero en Brasil: la deconstrucción<br>del orden corporativo en el siglo XXI                      |           |
| <i>Renato Raul Boschi y Carlos Eduardo Santos Pinho</i>                                                                                           |           |
| ¿Un giro institucional? Cambios en los discursos empresariales<br>en El Salvador y Guatemala                                                      | 95        |
| An Institutional Turn? Changes in Business Discourse<br>in El Salvador and Guatemala                                                              |           |
| <i>Benedicte Bull y Mariel Aguilar-Støen</i>                                                                                                      |           |

|                                                                                                                                   |            |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| La discriminación de género en las carreras empresariales:<br>entre la negación y la culpabilización de las mujeres uruguayas     | 123        |
| Gender Discrimination in Business Careers: Between Denial<br>and Blame for Uruguayan Women                                        |            |
| <i>Miguel Serna y Marcia Barbero-Portela</i>                                                                                      |            |
| <b>SEGUNDA PARTE</b>                                                                                                              | <b>151</b> |
| <b>Construcción y difusión del pensamiento empresarial</b>                                                                        |            |
| Los empresarios y los centros de pensamiento empresarial en México                                                                | 153        |
| Businessmen and Think Tanks in Mexico                                                                                             |            |
| <i>Alejandra Salas-Porras</i>                                                                                                     |            |
| Batallas por algo más que ideas: pensamiento, intereses materiales<br>y acción política empresarial. Una mirada desde el Cono Sur | 183        |
| Battles for More Than Ideas: Business Thinking, Material Interests,<br>and Political Action. A Look From The South                |            |
| <i>Hernán Ramírez</i>                                                                                                             |            |
| Renovación discursiva y continuación de prácticas del<br>empresariado en el Chile post-transición (2010-2017)                     | 211        |
| Discursive Renovation and the Continuation of Business Practices<br>in Post-Transition Chile (2010-2017)                          |            |
| <i>Tomás Undurraga y Carlos Huneeus</i>                                                                                           |            |
| Relación, reputación y riqueza: claves del discurso empresarial<br>colombiano sobre Asia Pacífico                                 | 245        |
| Relationship, Reputation, and Wealth. Keys of the<br>Colombian business discourse about Asia Pacific                              |            |
| <i>Rita Giacalone</i>                                                                                                             |            |
| AAPRESID: una red empresarial para instaurar y difundir<br>la sociedad del conocimiento en el agro argentino                      | 275        |
| AAPRESID: A business network to establish and diffuse<br>a knowledge-based society in Argentina's agricultural sector             |            |
| <i>Claudio Castro</i>                                                                                                             |            |

## Introducción

Los empresarios latinoamericanos han sido objeto de estudio desde distintas perspectivas, dentro de las que se incluye el análisis de su pensamiento. Consideramos, sin embargo, que a mediados de la segunda década del siglo XXI es necesario prestar atención especial a lo que piensan los empresarios latinoamericanos acerca de distintos procesos geopolíticos y geoeconómicos que los afectan en su labor productiva, los condicionan políticamente y les abren o cierran, según se mire, oportunidades de enriquecimiento económico o de representatividad política. En un periodo como el actual, cuando se aceleran en América Latina flujos y contraflujos políticos, económicos y sociales, resulta fundamental comprender qué piensan sobre distintos temas algunos de los principales actores no estatales de la región.

Nuestro objetivo es, mediante el análisis del pensamiento empresarial y sus acciones para difundirlo, identificar cuál es el rol que juega la política económica y qué influencia tiene en un determinado momento histórico, además de ayudar al desarrollo teórico del campo de estudio. Con este propósito se convocó, en febrero de 2018, a varios académicos latinoamericanos a colaborar con capítulos que nos permitieran acercarnos al objetivo propuesto. El libro *El pensamiento empresarial latinoamericano en el siglo XXI* es el resultado de esa convocatoria.

En general, los libros editados resultan de tres formatos: de una investigación colectiva en la que cada uno de sus integrantes presenta sus aportes al conjunto; de una serie de preguntas, una reflexión teórica, o de la búsqueda por actualizar el campo de estudio sobre un tema; o aquellos que pretenden proponer nuevas líneas de investigación. Este libro corresponde al tercer grupo y la variedad de temas y enfoques teóricos y metodológicos que recoge muestra que existe una riqueza de aportes presentes y potenciales en este campo de estudio.

Los capítulos del libro se ordenaron del más general, que explora una experiencia latinoamericana compartida; al más específico, centrado en el estudio de una organización de empresarios rurales que buscaban difundir un nuevo método productivo. El libro comprende dos partes: 1) temas y contenido del pensamiento empresarial y 2) construcción y difusión del pensamiento empresarial.

En la primera se ubican capítulos que analizan los principales temas y enfoques utilizados en el campo de estudio desde finales del siglo XX (Rita Giacalone), el impacto de la internacionalización de las grandes empresas latinoamericanas en sus patrones de responsabilidad social empresarial (Anabella Davila), la influencia del proceso de financiarización en la actitud del empresariado de Brasil frente al fin del gobierno de Dilma Rousseff (Renato Boschi y Carlos Pinho), el cambio del discurso empresarial de las ideas de Hayek a las de Hamilton en Centroamérica (Benedicte Bull y Mariel Aguilar-Stoen) y la discriminación de género en las carreras de mujeres empresarias en Uruguay (Miguel Serna y Marcia Barbero Portela).

La segunda sección incluye estudios sobre la importancia adquirida en este siglo por la difusión de ideas como parte de la experiencia política y cómo esas ideas van conformando al mismo tiempo la autoimagen de los empresarios. Los capítulos analizan y evalúan los centros de pensamiento desarrollados por empresarios en México (Alejandra Salas-Porras), la relación entre intereses materiales e ideas en la acción política de empresarios de Argentina y Brasil (Hernan Ramírez), la renovación discursiva de los empresarios chilenos acompañada por la continuidad de sus prácticas políticas (Tomás Undurraga y Carlos Huneeus), el discurso empresarial colombiano sobre Asia Pacífico (Rita Giacalone) y la formación y difusión de un nuevo paradigma empresarial en el agro argentino (Claudio Castro).

Metodológicamente, se incorpora un amplio abanico de opciones que permite apreciar el pensamiento empresarial latinoamericano desde distintas perspectivas y enfoques y ayuda a la construcción de una imagen más completa del mismo. Inclusive aquellos capítulos que analizan históricamente su evolución en la segunda mitad del siglo XX, contribuyen a destacar mejor los cambios producidos en este siglo.

Sin pretender presentar un panorama exhaustivo de los estudios sobre pensamiento empresarial latinoamericano, los capítulos del libro abarcan una variedad de experiencias nacionales que van de México, Argentina y Brasil, en los que el tema es de largo arraigo, hasta Chile, Colombia, Uruguay y países centroamericanos como El Salvador y Guatemala.

A continuación se resumen los aportes del libro y algunas líneas de investigación que pueden plantearse a partir de ellos. La revisión de la literatura en el primer capítulo es exploratoria, de forma que existe la posibilidad de profundizarla, complementarla o contrastarla. En el segundo capítulo se establece que las prácticas de responsabilidad social empresarial resultan afectadas por la internacionalización de las empresas, pero ¿se modificaron las ideas de los empresarios acerca de su responsabilidad en la sociedad o solo sus prácticas?

El tercer capítulo enfatiza en el rol político de los empresarios, en el que se destaca el impacto en la arena política doméstica de Brasil, su vinculación con circuitos financieros globales y plantea la necesidad de analizar en profundidad la agenda de los empresarios brasileños. Ese análisis podría prestar atención, por ejemplo, a sus declaraciones con respecto a la tendencia de confundir coyuntura político-partidista con objetivos nacionales, en lugar de centrar la atención en cuestiones que inhiben el desarrollo brasileño.

Los factores endógenos y exógenos que confluyen en el cambio discursivo de las asociaciones empresariales en El Salvador y Guatemala, que examina el capítulo cuarto, abren la puerta a estudios de caso similares que ayuden a establecer generalizaciones. Asimismo, el énfasis del discurso en la institucionalidad y el interés de los empresarios por dialogar con distintos actores merecen estudios detallados.

La importancia de determinar cómo es asumida por las empresarias la discriminación de las mujeres en posiciones gerenciales y el novedoso abordaje de tipo antropológico elegido por sus autores destacan como los principales aportes del quinto capítulo, que enriquecen el campo de estudio<sup>1</sup>. También es posible replicarlos, ampliarlos o complementarlos en estudios de la situación en otros países de la región.

Como aportes del sexto capítulo se destacan, por una parte, el rol de la globalización como factor que obliga a los empresarios mexicanos a apegarse a estándares exigidos por organismos internacionales. Por otra parte, las nuevas funciones de los centros de pensamiento como resultado del interés de los empresarios por insertarse en movimientos sociales y propagar sus ideas pueden indagarse en toda la región y elaborarse teóricamente.

En el séptimo capítulo destaca el señalamiento respecto a la transición paulatina del estructuralismo al neoliberalismo, corrientes de pensamiento próximas a las ideas dominantes en cada época, que plantea la necesidad de profundizar cómo se adaptan y transforman las ideas en el pensamiento empresarial. La falta de coherencia entre la renovación del discurso empresarial y la continuidad de sus prácticas plantea la posibilidad de estudiar si la relación empresarios-dictadura militar tiene todavía relevancia para su defensa del modelo económico chileno o ésta se basa en el pragmatismo, como lo establece el octavo capítulo.

En el noveno capítulo se identifica al discurso como un instrumento para construir, afianzar y legitimar la relación de los grandes empresarios con el Estado, destacando elementos que ayudan con la proyección de su imagen positiva. La

---

1 Agradecemos esta observación hecha por uno de los dos árbitros externos del libro.

inclusión de facetas del discurso, más allá de pertenencia de clase y necesidades económicas, y la combinación de metodologías de análisis del discurso pueden promover investigaciones similares en otros contextos nacionales.

Desde un punto de vista histórico, la siembra directa en Argentina sería la primera revolución tecnológica de carácter endógeno realizada por iniciativa y convergencia de actores locales (productores, instituciones de extensión, etcétera) organizados en una red caracterizada por su estructura horizontal (como se muestra en el décimo capítulo). La difusión en red de su pensamiento, la incorporación de actores que no corresponden al sector productivo y la estructura interna justifican el estudio de experiencias de este tipo.

Para concluir, expresamos nuestro agradecimiento a los autores que nos confiaron sus textos para esta publicación, a los árbitros externos que los enriquecieron con sus comentarios, a la Editorial de la Universidad Cooperativa de Colombia y, en especial al Dr. Edgar Vieira Posada, director de la Colección Pensamiento Global, por habernos auspiciado y apoyado en todo momento.

**Rita Giacalone**

## **PRIMERA PARTE**

Temas y contenido del pensamiento empresarial



---

## El pensamiento empresarial latinoamericano en el siglo XXI: cambios, continuidades y consecuencias para el campo de estudio

Rita Giacalone

### Resumen

Este capítulo examina los principales ejes de discusión presentes en los estudios sobre empresarios y pensamiento empresarial latinoamericano desde las últimas décadas del siglo XX. Se plantea la existencia de una ampliación de los temas y enfoques teóricos en este siglo, junto con la continuidad de los principales temas en debate previamente. Luego de revisar algunas obras clave del periodo en estudio, se identifica la necesidad de incluir un mayor desarrollo teórico y de profundizar el que ya existe. Mediante la identificación de las carencias del campo de estudio, se aspira a contribuir a reducir las incentivando nuevas líneas de investigación.

**Palabras clave:** América Latina, ejes de discusión, enfoques teóricos, pensamiento empresarial.

---

### ¿Cómo citar este capítulo? / How to cite this chapter?

Giacalone, R. (2019). El pensamiento empresarial latinoamericano en el siglo XXI: cambios continuidades y consecuencias para el campo de estudio. En R. Giacalone (Ed.), *El pensamiento empresarial latinoamericano en el siglo XXI* (pp. 15-42). Bogotá, Colombia: Ediciones Universidad Cooperativa de Colombia. DOI: <https://dx.doi.org/10.16925/9789587601282.1>

---

## Latin American Business Thinking in the Twentieth First Century: Changes, Continuities, and Consequences for the Research Field

Rita Giacalone

### Abstract

This chapter examines the most important debates in the literature about business and business thinking in Latin America since the last decades of the twentieth century. Its author argues that there is continuity in many subjects of debate but also a widening of subjects and methodologies employed. The chapter reviews key works of the period under study and identifies the need to include more theoretic discussion, and to deepen the existing lines of research.

**Keywords:** Axis of Debate, Latin America, Theoretic Approaches, Business Thought.

## Introducción

Los empresarios latinoamericanos han sido objeto de estudio desde distintas perspectivas. Las más usuales analizan y evalúan su participación en elecciones presidenciales, golpes de estado, firma de acuerdos internacionales, apoyo u oposición a diferentes leyes y medidas de orden económico (impuestos, estatización o privatización de empresas, etcétera) e intentos de formar carteles o asociaciones que representen sus intereses frente a los gobiernos. Esta literatura tomó fuerza en los años ochenta y noventa, décadas bastante prolíficas entre los académicos de Argentina, Brasil, Uruguay, México, Chile, Colombia, Perú y Venezuela. La mayor parte fueron estudios de casos nacionales con algunos intentos comparativos (Renato Boschi, Mario Cerutti, Wilson Pérez y Celso Garrido, entre otros) y provinieron del campo de la sociología, la economía, la economía política y la historia económica. En el siglo XXI se mantuvo el número de publicaciones y aumentó el espectro de sus perspectivas teóricas y disciplinarias, aunque también surgieron comparaciones de la experiencia latinoamericana con otras de fuera de la región (Barbero y Jacob, 2008). El tema se enriqueció en especial con trabajos provenientes del campo de la administración de empresas (toma de decisiones, constitución de grupos económicos, razones de la evolución administrativa, etcétera) a los que se agregaron la ciencia política y las relaciones internacionales.

La variedad en las perspectivas de los estudios se asocia, según Luna, Murillo y Schrank (2014), con la consolidación de la democracia en el Cono Sur, debido a que antes el predominio de gobiernos autoritarios hacía difícil aplicar teorías y enfoques provenientes del mainstream, que trataban casos de democracias liberales. Luego de la redemocratización, académicos de esos países importaron teorías y enfoques y jugaron con ellos para transmitir sus ideas en un ámbito más amplio que el nacional o regional. En otros países, como Venezuela, la penetración de nuevas perspectivas para estudiar el tema empresarial se vinculó con el regreso de los becarios que se formaron en el exterior durante el auge petrolero de los años setenta. Si bien, nuevas perspectivas teóricas entraron al campo de estudio a finales del siglo XX, fue desde principios de este siglo que se hicieron evidentes en los trabajos publicados.

A partir de la segunda década del siglo XXI, se hizo necesaria la revisión del estado de los estudios sobre empresarios, enfocándolo desde la perspectiva del pensamiento empresarial latinoamericano, acerca de distintos procesos políticos, económicos y sociales que los afectan en su labor productiva, los condicionan políticamente y les abren o cierran, según su percepción, oportunidades de enriquecimiento económico o representatividad política. El pensamiento empresarial puede definirse de forma amplia como el conjunto de ideas que comparte, en términos generales (y con obvias excepciones), un conjunto o comunidad (los empresarios) que se define por realizar, coordinar y/o dirigir actividades económicas en entidades independientes (empresas). Se diferencia del concepto de ideología en la medida en que éste incluye una doctrina filosófica o un programa político, que puede existir o no en el pensamiento empresarial<sup>1</sup>. También se diferencia del pensamiento “empresarial emprendedor” porque el objetivo de este último es desarrollar una mentalidad que produzca soluciones creativas para eliminar o disminuir problemas. En suma, aquí se utiliza una definición amplia para abarcar la variada literatura latinoamericana sobre el tema.

El objetivo de centrar nuestro análisis en el pensamiento empresarial se sustenta en Camou (2000) quien considera que las ideas tienen consecuencias y se puede aprender mucho acerca de la política económica, de la sociedad y de política en general, a partir del análisis acerca de qué piensan los empresarios y cómo lo comunican en su discurso político. Las ideas expresadas en ese discurso permiten inferir también su grado de influencia en la definición de proyectos de nación o región en un determinado momento histórico (Montesinos y Martínez, 2001).

En la primera sección de este capítulo se analiza la continuidad de algunos temas en los estudios sobre empresarios latinoamericanos desde finales del siglo XX hasta la segunda década del XXI y, en la segunda, se analizan los estudios sobre pensamiento empresarial con el fin de mostrar continuidades y cambios. En la tercera sección se resumen algunas consecuencias para el campo de estudio del pensamiento empresarial latinoamericano observadas en la presente revisión.

## Estudios teóricos y empíricos latinoamericanos sobre empresarios

Esta sección no pretende analizar la evolución histórica de los estudios empresariales en América Latina, sino destacar temas que han servido como ejes para realizar interpretaciones desde distintos enfoques teóricos, metodológicos y distintas disci-

---

1 Esto no impide que en otros capítulos del libro el concepto de pensamiento empresarial se vincule a ideología o representación de intereses de clase.

plinas<sup>2</sup>. Dada la gran variedad de temas, se busca destacar aquellos que han suscitado mayor interés, comenzando por el eje que analiza su función como actores económicos para pasar luego a los estudios históricos, a su actuación política –en el que aparecen subtemas como la relación con la democracia y el desarrollo– y a la relación empresarios-Estado, que incluye a los empresarios como actores económicos y políticos. Esta revisión no es exhaustiva, pero cubre la mayoría de los trabajos relevantes, con excepciones imposibles de evitar<sup>3</sup>.

López (2009) sintetiza las distintas líneas teóricas de la economía que convergen en el estudio de las grandes empresas latinoamericanas. Por ejemplo, Schumpeter, Chandler y Williamson interpretan de forma positiva su aporte a la economía y al desarrollo tecnológico, mientras la teoría económica neoclásica, con su énfasis en la libre competencia, las considera negativas por su tendencia a constituir oligopolios y monopolios. El análisis de López se centra en el rol que cumplen esas empresas en el desarrollo del capitalismo tardío, por considerar que el caso argentino no se aparta en absoluto de lo que esa literatura plantea. Resalta, también, aportes del campo de la organización industrial, por ejemplo, su proceso de toma de decisiones y sus estrategias, que estudios previos consideraban irrelevantes porque se asumían que la estructura del mercado determinaba las conductas y el desempeño de las firmas (López, 2009). A esta suposición, los enfoques marxistas agregaban que los grandes empresarios aspiraban no solo a controlar mercados, sino también poder político (reduciendo el Estado a un instrumento de poder de la clase burguesa).

Tanto los enfoques de economía ortodoxa como los marxistas desconfían de los grandes empresarios porque, para ambos, toda relación que involucre cooperación, negociación o colaboración entre Estado y empresarios surge “del sometimiento del Estado a las necesidades del gran capital” (López, 2009, p. 349). Pero desde los noventa, esta convicción se debilitó gracias al estudio de experiencias de desarrollo capitalista tardío en el sudeste asiático. En esa región, como en los países desarrollados, los grandes empresarios son contenidos por la estructura institucional que asegura que sus prácticas no derivan en daños para la sociedad

---

2 A fin de detectarlos, se recurrió, a principios de 2018, a la realización de una búsqueda en J-Stor bajo las palabras clave “empresarios-América Latina” en español, portugués e inglés, en el lapso 1980-2018. Entre las numerosas referencias bibliográficas, se seleccionaron y revisaron las publicadas por autores latinoamericanos. En la bibliografía se incluye solo los estudios mencionados en el capítulo.

3 Existen trabajos que realizan revisiones de estudios nacionales (Chavarin, 2011) y comparaciones de estudios de caso desde distintas perspectivas (Finchelstein, 2013), así como otros que incluyen disciplinas específicas como la historia (Rougier, 2016), que pueden consultar los interesados en una visión general del campo de estudio.

en su conjunto (López, 2009)<sup>4</sup>. Mientras tanto su alto grado de diversificación y su presencia dominante en economías en desarrollo derivarían de vacíos institucionales (débil aplicación de normas, falta de instituciones de crédito, etcétera).

La conclusión de López es que los grandes empresarios, por su poder económico, pueden tratar de cambiar el marco institucional a su favor, pero los países que “han avanzado sostenidamente en el sendero de la industrialización aun sin haberlo recorrido en su totalidad” (López, 2009, p. 365), han sido capaces de contenerlos.

Es crucial, en este sentido, el relacionamiento entre Estado y sector privado [...] en casi todas las experiencias de industrialización tardía se ha dado alguna forma de asociación -más o menos explícita entre el Estado y la elite empresarial sobre la cual han pivotado las respectivas estrategias de desarrollo. En otras palabras, las vinculaciones estrechas entre Estado y sector privado no necesariamente desembocan en “repúblicas bananeras”, gobiernos “predadores” al estilo del Zaire de Mobutu o paraísos del *rent-seeking* como la India. (López, 2009, p. 365).

En paralelo, desde la historia económica se exalta el rol de las redes familiares –empresas familiares que crecen asociándose con otras familias por casamientos, por negocios o mediante los dos– para explicar su perdurabilidad en el tiempo, como es el caso de Monterrey en el norte de México (Cerutti, Ortega y Palacios, 2000). Allí, el fenómeno se asocia con el desarrollo de una dinámica económica regional entre Monterrey y Texas por su cercanía geográfica, incorporando así una dimensión transnacional.

Asimismo existe continuidad entre siglo XX y XXI en los estudios históricos de las empresas multinacionales latinas y las adaptaciones y cambios organizativos que se promueven en ellas (véase, por ejemplo, el número especial de Nueva sociedad titulado *Gigantes en acción. Las multinacionales latinas*, 2008). Un aporte importante es Artopoulos, Friel y Hallak (2014) quienes, a partir de cuatro estudios cualitativos sobre comercio internacional e internacionalización empresarial, analizan las prácticas de negocios comunes que se implementan. Destacan la importancia de una ventaja de conocimiento sobre los mercados externos y del proceso por el cual los empresarios difunden un modelo de negocios de exportación. Según ellos,

---

4 Esto exige un tipo de Estado que, si no existe, como parece ser el caso en América Latina (Centeno, 2009), no puede evitar prácticas como la corrupción.

la posesión de una ventaja comparativa (latente) en bienes diferenciados es insuficiente para alcanzar exportaciones sostenidas hacia países desarrollados. Para acceder a dichos mercados, los productores locales deben adoptar nuevas prácticas de negocios, que deben ser implementadas como elementos coherentes de una concepción diferente de cómo llevar a cabo sus actividades. (López, 2009, p. 365).

Mientras tanto, Flores Andrade (2003) analiza históricamente el comportamiento político empresarial. Según este autor, desde fines de los setenta se inauguró un periodo de ascenso político del empresariado, debido a los cambios políticos y económicos que ocurrieron. Los empresarios buscaron fortalecer su presencia, influencia y representación en el sistema político para defender sus intereses. Previamente, Acuña (1995) había atribuido su accionar político a la mayor diversificación de los intereses empresariales, que sobrepasó la capacidad de representación de sus asociaciones. Así, se constituyeron dos líneas de interpretación del dinamismo político empresarial: una basada en cambios en el contexto político nacional, que impulsarían acciones empresariales defensivas; y otra, en cambios económicos de las empresas, que resultarían en movimientos proactivos directos. Para Flores, en México, factores desencadenantes de la acción política empresarial fueron el apoyo oficial al gobierno de Salvador Allende en Chile, el asesinato del empresario Eugenio Garza Sada y la expropiación de tierras en el Yaqui, mientras la expansión y diversificación de grandes empresas y la formación de grupos económicos debilitaron la representación de asociaciones sectoriales, lo que obligó a los empresarios a actuar por su cuenta.

Flores encuentra características comunes en la acción de los empresarios durante procesos de transición a la democracia: anteponer el desarrollo a la democracia (o asumir que la democracia depende de la estabilidad generada por el desarrollo económico), divulgar el papel social de los empresarios (para destruir su imagen negativa en la opinión pública), privilegiar los aspectos económicos sobre los políticos y promover la acción colectiva empresarial mediante nuevas organizaciones. Esto nos lleva al tema de la actuación política de los empresarios, donde el primer subtema que aparece es su participación en procesos de redemocratización.

Hay diferencias, sin embargo, porque en la literatura mexicana sobre redemocratización muchos estudios ensalzan la participación de los empresarios en el proceso que acabó con el control hegemónico del Partido Revolucionario Institucional (PRI) y dió paso a la democracia. En esa línea se encuentran Alba Vega (1996), Arriola (1984), Campero (1984), Luna (1990, 1991) y Luna y Tirado (1984, 1985, 1993). Pero la literatura sobre empresarios en otros países que transitaban de regímenes militares a democracias civiles, como Montero (2002) y Wilhelmy (2004) para Chile, los asocia con formas de participación o beneficios adquiridos

bajo esos regímenes. En ambos casos, el contexto nacional en que actúan los empresarios adquiere importancia como variable explicativa de su posición frente a la democracia.

La relación entre empresarios y democracia aparece también en los años 2000 en Salas Porras (2000) quien destaca que, aunque se ha alcanzado mayor institucionalización y compromiso de los grandes empresarios con las reglas electorales de la democracia, el proceso es parcial y contradictorio. Las consultas secretas han dado paso al interés por el perfil político de los candidatos, pero los empresarios siguen esperando beneficios personales (contratos y concesiones), más allá de su compromisos con los programas partidistas. Su participación política es institucional y acorde con las reglas electorales, pero se ejerce desde una posición privilegiada que crea compromisos por parte de los candidatos electos.

Alba Vega (2006) resume la situación de los empresarios mexicanos en el siglo XX y señala que

el inicio y el fin del siglo XX mexicano marcan un ciclo completo en relación con la figura de los empresarios. Lo iniciaron a la defensiva a causa de una revolución que les cerró el espacio de participación directa y abierta en la política, ya que no en la economía, como ocurrió en otras grandes revoluciones del siglo XX, como la rusa y la china; lo terminaron a la ofensiva, colocados en el vértice de la pirámide social, económica y política. (pp. 123-124).

Los empresarios alcanzaron esa situación porque fueron actores clave en la transición política mexicana. Los primeros triunfos del Partido Autonomista Nacional (PAN) ocurrieron en municipios para pasar luego a diputaciones locales y federales, al senado y a gobiernos estatales, y muchos de ellos fueron encabezados por empresarios. La diversidad geográfica de México y su influencia sobre la economía se manifestó en que las primeras movilizaciones políticas empresariales surgieron en zonas económicamente más dinámicas y orientadas al exterior (Alba Vega, 2006). Esta interpretación otorga un rol central a los empresarios en la transición a la democracia mexicana<sup>5</sup>, mientras la de Diniz y Galli (2011) consideran que ellos respondieron a esa misma transición en Brasil “adaptándose”, como habían hecho a regímenes políticos previos. Estos estudios reafirman la importancia de las diferencias nacionales en la visión de la relación empresarios-Estado en América Latina.

---

5 En paralelo, Loaeza (2001) argumenta que la reacción democrática de los empresarios mexicanos se explica por una reacción política antiautoritaria y una reacción defensiva ante la sociedad de masas que obliga a las elites económicas a recuperar el liderazgo social perdido.

Cuando en Brasil, en los setenta, comenzó a explorarse la participación de los empresarios en la redemocratización. Diniz y Boschi (1978) los consideraron partidarios de una posición autoritaria, en la que el interés por el orden y la estabilidad predominaba sobre el conflicto inevitable bajo la democracia, factor que influyó en la etapa de apertura controlada bajo el gobierno militar. Bresser Pereira (1982), en cambio, enfatizó el rol de la hegemonía alcanzada por el capital industrial en esos años para concluir que los industriales grandes fueron el factor decisivo que hizo posible la redemocratización brasileña. Ellos fueron determinantes para fortalecer a la oposición aliándose con la izquierda, los estudiantes, los intelectuales y la iglesia católica contra el régimen militar. Su motivación sería que su posición económica consolidada los llevó a convertirse en “razonablemente” democráticos.

En el siglo XXI, varios autores han estudiado la relación entre empresarios y desarrollo, para vincularla con los cambios de orientación política en el gobierno de Brasil a partir de 2003. Una interpretación se aproxima al tema de los empresarios desde la literatura sobre variedades de capitalismo. En esa literatura, Schneider (2004) plantea la existencia de una variedad latinoamericana, el capitalismo jerárquico, donde la jerarquía se observa en que la propiedad de las empresas es familiar, con pocos accionistas y pocas “relaciones de mercado”, lo que influye en que los sindicatos sean débiles y los trabajadores tengan menos derechos<sup>6</sup>. Boschi y Santana (2012) comparan cambios en Sudamérica y el Este europeo con ese enfoque. Como el capitalismo jerárquico está enraizado en la realidad nacional brasileña, Boschi y Gaitán (2012) resaltan la centralidad de la historia local, actores e instituciones para explicar cómo se entiende el desarrollo en Brasil y enfatizan que, para construir una agenda nacional de desarrollo, se necesita un acuerdo básico entre actores económicos y políticos.

Otros estudios hacen aportes acerca de la importancia de que los empresarios adopten el modelo de desarrollo en cuña o de “los gansos voladores”, que predominó en la primera etapa del desarrollo de Asia-Pacífico. En ese modelo, los países avanzan siguiendo a un líder que basa sus acciones en la observación de que, para crecer, hay que desarrollar también a sus vecinos (modelo de Japón) mediante la captación y transferencia de tecnología y la inversión en países asociados (véase Rodríguez Guarachi, 2002).

---

6 Schneider (1997-1998) consideraba paradójico que, mientras los empresarios brasileños invertían dinero en todos los frentes políticos y obtenían ganancias económicas individuales, carecían de influencia colectiva. Según él, eso se debía a que la fuerte presencia estatal en la economía exigía que cultivaran conexiones con la burocracia estatal antes que invertir en asociarse con sus pares.

Publicaciones recientes relacionan a los empresarios con la desindustrialización brasileña, de forma que se habrían convertido en actores que conspiran contra el desarrollo. Frente a la interpretación “negativa” del proceso de caída del empleo industrial y del aporte de la industria al Producto Interno Bruto (en enfoques marxistas y neo-desarrollistas), otros autores lo consideran un fenómeno global o destacan que se acompaña de crecimiento del sector industrial caracterizado por un movimiento de mano de obra de industrias tradicionales a otras nuevas (Fonseca y Salomão, 2013).

El factor unificador de esos estudios, y de otros en la misma línea, es que consideran a los empresarios como agentes políticos con motivaciones e ideas propias, no como representantes de clase, y como agentes necesarios para el desarrollo económico y general, con los cuales el Estado debe dialogar. Esto llevó a plantear la posibilidad de cambios en la relación empresarios-Estado por la reorientación política de Brasil y otros países sudamericanos en la primera década del siglo. Un número especial de la revista *Nueva Sociedad* bajo el título ¿Puede un empresario ser de izquierda? (2006) presenta estudios que intentan responder esa pregunta desde distintos enfoques.

Otro trabajo que interpreta el grado de continuidad o cambio en la relación empresarios-Estado por la llegada de partidos y movimientos de izquierda al gobierno es Diniz y Galli (2011), quienes sostienen que en Brasil los empresarios siempre han estado activos en defensa de sus intereses y esa defensa se ha caracterizado por su pragmatismo en todas las etapas atravesadas por el sistema político brasileño. El pragmatismo se expresa en su participación histórica en distintas coaliciones políticas que apoyaron el desarrollo industrial. Por ello, no es extraño que se adhirieran a principios neoliberales y cuestionaran al Estado en los noventa, aunque para finales de la década, cuando se debilitó el ciclo de reformas, se rompió también el consenso empresarial acerca de la necesidad de mantener la estabilización económica y la disciplina fiscal. Esto facilitó la reconciliación de los empresarios con el Partido dos Trabalhadores y se tradujo en la elección de un empresario como vicepresidente en el primer gobierno de Lula Da Silva y el nombramiento de otros en importantes ministerios. El énfasis en la industria, los créditos expansivos del Banco Nacional de Desarrollo y la creación del Consejo de Desarrollo Económico y Social permitieron una rápida adaptación en la relación empresarios-Estado después de 2003 (Doctor, 2007).

En otras naciones que sufrieron la misma reorientación política, los estudios fueron más puntuales y técnicos en un contexto donde no hubo reconciliación empresarios-izquierda, sino exacerbación del enfrentamiento. En Venezuela, Giacalone y Porcarelli (2005) analizaron la participación de empresarios del sector agrícola en la formación de la posición oficial venezolana en la Ronda Doha de la Organi-

zación Mundial de Comercio, con base en entrevistas con empresarios, representantes de asociaciones y ex-negociadores del sector público. Ese análisis atribuyó la debilidad de la participación empresarial a la incapacidad de los productores agrícolas primarios y de la agroindustria para presentar al gobierno una posición concertada y a cambios abruptos y sucesivos en la burocracia estatal (fusión y creación de ministerios, sustitución de personal técnico por personal político, etcétera) que afectaron su desempeño. También destacaron que la decisión política del gobierno de apoyar a Brasil, que defendía el fin de los subsidios agrícolas de países desarrollados, contradecía el hecho de que Venezuela no es un exportador agrícola afectado por esos subsidios, sino un importador neto de alimentos.

Un estudio comparativo de las relaciones empresarios-Estado en Colombia, Perú y Venezuela se encuentra en Thorp y Durand (1997), quienes plantearon que una buena sintonía entre empresarios y Estado (o relaciones amistosas y personales entre ellos) suele culminar en la búsqueda de rentas, lo que origina corrupción, mala asignación de recursos e ineficiencia.

Tanaka (2002) agrega una reflexión importante al analizar la bibliografía sobre relaciones empresariales-Estado en Perú, que puede hacerse extensiva a otros ejemplos nacionales,

creo que la politización de las ciencias sociales peruanas en los años setenta y ochenta tuvo algunos aspectos positivos... pero también muchos negativos. Entre ellos, la desatención de temas muy importantes en agenda en esos años, como por ejemplo los político-institucionales, [...] menospreciados por «liberales» o peor aún, «burgueses»; o la manera tan unilateral de tratar algunos temas, que podrían haberse visto provechosamente desde otras perspectivas teóricas [...]. En todo caso, se tendió a evaluar la realidad a partir de modelos ideales (antes que buscar analizar y comprender su dinámica), con lo que se generó una suerte de discurso de denuncia de los males sociales (por no adecuarse al modelo definido de antemano de cómo deberían ser las cosas). (p. 197).

También vale la pena recordar una conclusión de López (2009):

no significa que toda alianza Estado-gran empresa conduzca a resultados exitosos en términos de desarrollo económico, ni que toda diversificación empresarial responda a objetivos de búsqueda de eficiencia y acumulación tecnológica. Lo que queremos decir es que su existencia no resulta per se reveladora de ninguna conducta anómala; que de allí se deriven mejores o peores resultados dependerá de un conjunto de circunstancias que tienen que ver fundamental pero no únicamente con el marco institucional concreto en

el cual esas alianzas se materializan. Con esto en mente, nuestro propósito es explorar el debate local sobre los fenómenos que venimos analizando a fin de poner en cuestión algunos argumentos vastamente difundidos respecto de nuestra clase empresarial y sugerir algunas hipótesis que podrían ayudar a entender mejor sus conductas y desempeños. (p. 366).

En resumen, por una parte, a principios del siglo XXI se observa la continuidad en temas como las relaciones empresarios-Estado y el énfasis en el estudio de grandes empresarios, ya sea como burguesía o representación de clase social, o como protagonistas de la conversión de sus firmas en multilatinas y su posición frente a fenómenos o eventos políticos y económicos (especialmente, las reformas estructurales y el neoliberalismo), ya tratados a finales del siglo XX. Por otra, se enfatiza temas como los procesos internos alrededor del origen, la evolución e internacionalización de las empresas multilatinas, la relación empresarios-redemocratización –que no se limita a Argentina, Brasil y Chile, sino que incluye a México y Centroamérica– y su comportamiento en distintas formas de capitalismo (capitalismo tardío, especialmente).

Una característica común de los temas que se mantienen y de los nuevos es que incorporan mayor variedad de enfoques teóricos y metodológicos. A finales del siglo anterior, a excepción de los conceptos de Chandler o de Skopcol en historia económica y de empresas, predominaban en América Latina el enfoque económico neoclásico y el marxismo para interpretar la relación empresarios-Estado, por lo que dominaban interpretaciones estructurales que los vinculaban con procesos de reformas y regímenes autocráticos. En este siglo, distintos aportes de la teoría organizacional amplían el espectro desde el campo de la administración de empresas para hacer comprensible el fenómeno de la internacionalización y regionalización a partir de motivaciones y acciones empresariales. De la confluencia de la teoría económica y la economía política internacional, nacen las variedades del capitalismo y las experiencias del capitalismo tardío que amplifican la atención que se presta a la presión de las circunstancias en que actúan los empresarios. En la historia económica, Chandler es desplazado por el institucionalismo de Douglass North y por enfoques que enfatizan cultura, identidad y actividad social cotidiana como restricciones a lo que hacen o pueden hacer los empresarios (Hernández Romo, 2006).

En relaciones internacionales, ciencia política y economía se pasa de enfoques dominados por la estructura a otros donde son más importantes los procesos y los actores, lo que matiza el concepto de la acción empresarial como representación de clase o de intereses puramente materiales, mediante la incorporación de aspectos cognitivos, percepciones y mapas mentales, utilizando técnicas como el

análisis del discurso<sup>7</sup>. Todo esto otorga mayor agencia a los empresarios y justifica intentos por comprender cómo se construye su pensamiento, cómo es incorporado por ellos, cómo y por qué se difunde mediante la acción política.

## El pensamiento empresarial en los estudios latinoamericanos

Hasta los años setenta predominaron en la literatura historias de empresarios individuales, que mostraban rasgos de sus personalidades o exaltaban sus aportes materiales, y estudios de su vinculación con el poder político, que buscaban explicar circunstancias políticas y económicas (en especial desde el marxismo y la teoría de la dependencia). Desde los ochenta, hay estudios más académicos que políticos (historias de empresarios y empresas familiares, historias de empresas públicas o del Estado empresario, redes y grupos empresariales, industrias o sectores específicos, formas de organización empresarial) y comenzó a prestarse atención a su posición con respecto a procesos económicos y políticos más allá de la redemocratización (Giacalone, 2000).

En los ochenta, los trabajos sobre pensamiento empresarial incluyeron estudios de su opinión o posición con respecto a temas específicos, entre los que destacaron en una primera etapa los relativos a su grado de adhesión o rechazo a la integración regional. A principios de esa década, Urriza (1981) analizó las opiniones y posiciones frente al Pacto Andino por parte de Fedecámaras (organización empresarial cúpula de Venezuela) en documentos de esa organización. El primer estudio comparado de la opinión de los empresarios frente al Pacto Andino fue coordinado por Quijano (1984) en sus cinco naciones miembros. Lamentablemente, adoleció de fallas en metodología y categorías sociales establecidas, que afectaron la credibilidad de sus resultados.

Entre los trabajos de los ochenta destaca el de Schaposnik (1986), que aplicó una encuesta a sectores dirigentes argentinos, incluyendo a los empresarios, para medir su posición frente a la integración latinoamericana. El autor halló que la apoyaban, pero encontró divergencias entre lo que llamó “adhesión ideológica” y “adhesión pragmática” —sólo 46% tenía un nivel medio de congruencia entre ambas, 39% un nivel bajo y 20% un nivel alto—. De esta forma, la mayor parte de los empresarios no se manifestaba a favor cuando se trataba de aspectos prácticos de la integración regional. Existían además imágenes negativas de los organismos de integración regional y únicamente el 35% decía poseer conocimiento suficiente sobre esos organismos.

---

7 Un estudio pionero en esa dirección fue Minella (1995).

En 1991, Salgado y Urriola volvieron a estudiar el Pacto Andino en todos sus países. Los resultados relativos a la valoración que los empresarios hacían del mercado andino eran positivos porque señalaban que querían participar más en sus decisiones, acelerar la formación de un bloque económico, organizarse en asociaciones gremiales subregionales y respaldar políticas conjuntas para volver competitiva su producción. Paralelamente, Schuldt y Urriola (1991) encontraron que los empresarios evaluaban al mercado andino como secundario frente a los desarrollados, desconfiaban de la estabilidad y persistencia del grupo y consideraban que la mala infraestructura impedía aprovechar las ventajas que brindaba. En términos de Schaposnik (1986), seguía existiendo adhesión ideológica, pero no pragmática.

En 1992, Salgado cotejó los datos para la región andina publicados por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y el Instituto de Integración Latinoamericana (INTAL) (1991) con una encuesta realizada en 1990 por el Instituto Latinoamericano de Investigaciones Sociales (ILDIS) de la Fundación Friedrich Ebert para el Grupo Andino. Encontró que empresarios de Perú y Colombia consideraban más fácil el acceso al mercado andino, mientras en Ecuador y Bolivia los porcentajes disminuían. Esta relación reflejaba la asimetría interna del grupo: la mayor habilidad de las economías grandes para beneficiarse del mercado integrado incidía en una visión favorable de la integración por parte de sus empresarios.

Achard, Flores Silva y González (1993) analizaron la opinión de las élites paraguayas y uruguayas acerca de Mercosur, en una muestra cuyo 30% correspondió a empresarios. Encontraron que 60% de estos últimos tenían una posición positiva con respecto al acuerdo y 9%, muy positiva. Se dividían, sin embargo, en aspectos prácticos como acerca de si la integración debía realizarse sin tener en cuenta las circunstancias negativas para algunos sectores o si debía adaptarse a realidades nacionales. En cuanto a su participación en las negociaciones, el 50% manifestó que no habían sido consultados, y sobre el impacto en sus respectivos sectores, sólo un 25% consideró que sería positivo. Para el resto, era potencialmente negativo. Al año siguiente, Achard, Flores Silva y González (1994) aplicaron la misma encuesta a las élites argentinas y brasileñas. En ambos casos, los empresarios eran renuentes a sacrificar sus respectivos sectores en aras del interés por la integración regional. Apenas un tercio dijo haber sido consultado de alguna forma durante la negociación. Los empresarios brasileños se destacaron del resto porque estaban dispuestos a aceptar una recesión económica y a sacrificar sectores industriales para armonizar las políticas macroeconómicas de Mercosur.

Al analizar la politización e ideología de Mercosur, Hirst (1996) consideró que los empresarios se ubicaban dentro de un primer nivel de influencia, que correspondía a los grupos y empresas de “mayor peso económico”, estableciendo una clasificación por tamaño de los que influyeron en la forma que adoptó el acuerdo.

Esa autora destacó también la conformación de tres organizaciones subregionales –Grupo Brasil, Grupo Cordillera y Grupo Argentina–, que asociaban entre sí a empresarios con inversiones en otros países de Mercosur para ejercer presión ante sus respectivos gobiernos. El elemento ideológico empresarial se incorporaba en el análisis del sistema de creencia y valores (globalización, desregulación de mercados, costos sociales) que sustentaba la integración del Cono Sur según los empresarios.

En 1995, Mellado y Ali replicaron la encuesta de Schaposnik en Mercosur entre empresarios de Argentina y Brasil. Encontraron que el nivel de congruencia entre adhesión ideológica y adhesión pragmática oscilaba entre medio y alto porque había mejorado el conocimiento de los organismos de integración, por lo que la posición empresarial era, en general, favorable hacia el acuerdo.

Grandi y Bizzozero (1997) coincidieron con Hirst en ubicar a los grandes grupos económicos en el primer círculo de influencia sobre el Mercosur, círculo que, según ellos, estuvo involucrado desde el comienzo en su diseño y formación. Esos autores analizaron la actuación empresarial a través de organizaciones como la Unión Industrial Argentina, la Cámara de Industrias del Uruguay, etcétera. Sin embargo, Almeida (1998) destacó la formación de Mercosur como el producto de un acuerdo gubernamental Brasil-Argentina, que atrajo la atención del empresario brasileño a medida que la interdependencia económica fue avanzando<sup>8</sup>. No fueron las asociaciones empresariales las que se interesaron, sino los empresarios más grandes, guiados por una racionalidad de tipo económico. Un cuestionario cerrado a grandes empresas industriales de Rio de Janeiro encontró apoyo mayoritario a Mercosur, a la armonización de políticas y a la formación de un tribunal de justicia, pero sólo 40% favoreció que las decisiones fueran supranacionales (Almeida, 1998).

Un año más tarde, Sánchez Bajo (1999) describió la participación de empresarios del acero y la petroquímica en los acuerdos entre Argentina y Brasil dentro de Mercosur. La importancia de esos sectores, con características de oligopolios e importancia estratégica para sus respectivos gobiernos, y el hecho de que Mercosur tenía una estructura burocrática mínima, facilitaron su participación en la negociación. También promovió vínculos entre firmas y organizaciones de ambos países que impulsaron la cooperación efectiva y la difusión de posiciones e ideas. De esta

---

8 Esto ha sido resaltado en estudios más cercanos en el tiempo como Gómez-Mera (2013), con apoyo en entrevistas con negociadores y empresarios. La cooperación previa a la firma del acuerdo entre empresas químicas y petroquímicas de Brasil y Argentina fue la excepción y no, la regla.

forma, la interdependencia retroalimentó ideas comunes y, a la vez, esas ideas retroalimentaron la cooperación interempresarial en la subregión.

Silva (1997) destacó, como el elemento fundamental para establecer la relación Estado-empresarios bajo el gobierno militar chileno, no la política económica, sino la forma en que fue percibida por los empresarios. Demostró que, sólo a partir de mediados de los ochenta, cuando el régimen militar comenzó a aplicar un neoliberalismo pragmático, no tan radical como el previo, se establecieron canales de comunicación entre empresarios y ministros del régimen. Surgieron también nuevas instituciones para representar los intereses de los empresarios más grandes (Confederación para la Producción y el Comercio), que terminaron desplazando de cargos en el gobierno a los *Chicago Boys* chilenos. En el período democrático posterior a 1990, los gobiernos mantuvieron su asociación con los empresarios, lo que repercutió en los acuerdos de integración y comercio firmados desde entonces.

Frente a la negociación de un acuerdo de libre comercio hemisférico (Área de Libre Comercio de las Américas, ALCA), Santamaría (1997) evaluó el concepto de integración regional manejado por el Foro Empresarial de las Américas (Cartagena, 1996) y mostró la existencia de significados distintos para la integración. Constituye una excepción dentro del conjunto de los trabajos de esa década porque intentó evaluar las ideas de los empresarios acerca de la integración a través de sus convicciones y amenazas percibidas (intereses), antes que de su ubicación de clase o de la influencia de ideas provenientes del exterior, que fueron las dos variables explicativas más utilizadas en esos años.

La literatura relativa a la visión empresarial del ALCA o del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) es abundante en México. Puga (1994) analizó la posición de los empresarios frente a la negociación del TLCAN para destacar que la propuesta del gobierno mexicano tomó por sorpresa a las organizaciones empresariales. Posteriormente, las empresas mayores (automotriz, maquiladoras, petroquímicas y metálicas) asumieron el liderazgo del sector privado en la negociación del acuerdo. Los empresarios pequeños y medianos tuvieron una posición defensiva y usaron sus organizaciones gremiales para oponerse. La discusión del acuerdo fue pública y mostró poca representatividad de asociaciones gremiales tradicionales que fueron reemplazadas por otras creadas *exprofeso* para la discusión (Consejo Coordinador Empresarial, Consejo Mexicano de Hombres de Negocio, Consejo Mexicano de Asuntos Internacionales) y un nuevo tipo de dirigencia empresarial.

En 1999, Giacalone analizó en forma comparativa las ideas e intereses de los empresarios de Colombia, México y Venezuela en la negociación del tratado de libre comercio del Grupo de los Tres (G-3). Aunque, en su mayoría, el discurso empresarial englobaba elementos ideológicos que favorecían la firma de un acuerdo de libre comercio, la acción empresarial se activó en respuesta a políticas concretas