Los empresarios como actores sociales: esbozo de un enfoque sociológico para su estudio

VÍCTOR HUGO MARTÍNEZ ESCAMILLA*

Al hablar de empresariado se evocan imágenes muy diversas. Muchos piensan en un grupo de personas dedicadas a cierto tipo de actividades y con determinadas actitudes, estilos personales de ser o, incluso, particulares formas de vida, cantidad de recursos poseídos o tendencias ideológicas. En suma, imperan los estereotipos, cuando lo fundamental para definir a esos actores (o lo que interesa de ellos en tanto empresarios) es lo que se refiere a su actividad económica. Si bien es cierto que, como dicen Cunningham y Lischeron, "el término [empresariado] se emplea para definir un amplio rango de actividades, como la creación, la fundación, la adaptación y el manejo de una iniciativa. Ninguna disciplina proporciona [todas] las herramientas para entender una iniciativa empresarial. Con tal variedad de puntos de vista, no es raro que no se haya alcanzado un consenso acerca de lo que son los empresarios".[1] Estudiarlos en tanto actores sociales requiere un enfoque que considere, primero, que en la base de la constitución de la sociedad está la interacción de sus integrantes, los actores sociales individuales y colectivos y, segundo, que en la base de la explicación del proceso de interacción social se encuentra la relación dialéctica entre la forma que adquiere el conjunto de esas interacciones (o estructura social) y las formas y los contenidos que toman las múltiples interacciones específicas de los actores. Estudiarlos desde la sociología implica cosas que no necesariamente se consideran en otras disciplinas.

Se entiende que la sociedad no es la suma o colección de sus integrantes, sino que la realidad[2] que se origina en la interacción es diferente a un agrupamiento mecánico. En la interacción radican los factores internos o microsociales de las manifestaciones de la realidad que interesa conocer. Sin embargo, además es necesario considerar que la interacción no ocurre en el vacío, sino que siempre lleva impresa la influencia del entorno, donde se originan los factores externos o macrosociales. Ello quiere decir que ni los individuos ni sus agrupamientos ni los lugares en que transcurre su vida se pueden concebir aislados temporal o espacialmente: en la determinación de las relaciones sociales y del ambiente en que éstas se dan participan tanto los niveles de la realidad como los factores determinantes de las dimensiones de espacio y tiempo, que es donde se origina su especificidad.

1. J. Barton Cunningham y Joe Lischeron, "Defining Entrepreneurship", *Journal of Small Business Management*, vol. 29, núm. 1, enero de 1991, pp. 45-61.

* *Profesor-investigador del Departamento de Sociología de la UAM-Azcapotzalco y coordinador del Seminario sobre Microfinanciamiento y Crédito Informal del Departamento de Sociología de esa Universidad <vmartibt@avantel.net>.*

2. Según Berger y Luckmann, puede ser suficiente —al menos de manera provisional— definir *realidad* como una cualidad del fenómeno que reconocemos como una existencia independiente de nuestra voluntad, y *conocimiento* como la certeza de que el fenómeno es real y posee características específicas, lo cual reitera que "la primera y más fundamental de las reglas [del método sociológico] es considerar los hechos sociales como si fueran cosas". Los autores subrayan que el conocimiento del sociólogo sobre la sociedad no es el mismo que tienen sobre ella los sujetos que la componen y que son los estudiados, ya que diferentes "aglomeraciones específicas de *realidad* y de *conocimiento* pertenecen a *entornos* sociales específicos [...] y deben ser objeto de análisis sociológicos adecuados a [cada uno de] esos entornos". Peter L. Berger y Thomas Luckmann, *The Social Construction of Reality. A Treatise in the Sociology of Knowledge*, Anchor Books-Dubleday, Nueva York, 1996, p. 219.

También se parte de pensar que mediante las relaciones que establecen entre sí y con el resto de la sociedad los empresarios contribuyen a moldear el medio social del que surgen (y del cual son integrantes) y forman una de las resultantes de la dinámica social y económica propia de esa sociedad. Aquéllos encuentran individual y colectivamente su nicho en ésta, primero reconociéndose (y actuando en consecuencia) como parte integrante de la comunidad y luego mediante la formación de redes de relaciones.

Con el tiempo tales redes se convierten en el signo que los identifica como miembros de determinado círculo social, lo que entre otras cosas implica que asumen las posiciones e intereses de los estratos y segmentos sociales a los que pertenecen. Con ello y con la inmersión de esos actores en el entorno se estaría completando una vuelta en el proceso dialéctico de las interacciones entre éstos y su medio. Entender así la interacción social ayuda a explicar cómo es que los actores obtienen los referentes que de manera objetiva enmarcan y dan sentido a su actuación, sobre todo mediante la concreción en ellos de lo que se suele conocer como sentido de pertenencia y ubicación social y que en realidad son, por decirlo así, dos dimensiones operativas de un mismo tipo de fenómeno: el de la constitución de los actores sociales. Si se supone que en el proceso general de interacción se configura el fondo y la materia con que aquellos actores se realizan como tales de manera cotidiana, se estará aceptando que si las redes de interacción se toman en conjunto, éste ha de ser congruente con la estructura social en que se inscribe.

Este trabajo propone en general que en lugar de derivar la estructura social sólo de indicadores generales de la actividad y la organización sociales o de modelos que relacionan a los grandes grupos y las instituciones de la localidad, se necesita también poner atención en reconstruir la forma que adquieren los contactos personales con que los empresarios, como miembros de un conjunto específico de actores, se relacionan entre sí y con su entorno.

El estudio de los empresarios

Por ahora se presentan las propuestas de dos trabajos que se ocupan directamente de este asunto. Cunningham y Lischeron[3] distinguen seis escuelas de pensamiento que estudian al empresariado. Las primeras dos se concentran en la evaluación de cualidades y las personalidades de éstos. Una es la escuela gerencial de los grandes personajes del mundo empresarial y la segunda aborda las características psicológicas de los empresarios.

Los seguidores de la primera escuela supondrían que el empresario tiene un sexto sentido innato del que carece "el resto de los mortales".[4] Los estudios emprendidos desde esta perspectiva tendrían preferencia por observar los comportamientos y las destrezas de los sujetos, en especial su intuición, la energía de sus acciones y su autoestima. Los seguidores de la segunda parten de considerar que los hombres de negocios "poseen valores y actitudes que son producto de sus intentos por satisfacer sus necesidades".[5] Estos estudiosos destacan la propensión de los sujetos a enfrentar riesgos y necesitar logros y realizaciones, esto es, alcanzar las metas que se proponen.

Los seguidores de la tercera corriente se interesan por lo que sería la cualidad básica del empresario: poder reconocer dónde y cuándo aparecen las oportunidades para hacer negocios; se trata de la conocida como "escuela clásica sobre el empresariado". Los comportamientos empresariales centrales y las destrezas enfocados por esta corriente son la capacidad de innovación, la creatividad y la búsqueda de descubrimientos.[6]

Las cuarta y quinta escuelas compartirían la característica de destacar la actuación del empresario como tal, es decir, su manera de hacer negocios. La primera se conoce como escuela gerencial del empresariado y la otra como escuela del empresario como líder. La corriente gerencial supone que los empresarios son organizadores, gente que asume riesgos y puede entrenarse como tal. La escuela del empresario como líder considera relevante que los empresarios son, ante todo, dirigentes que se adaptan a las circunstancias y que no actúan de manera unilateral, sino que reconocen que necesitan a los demás. Los comportamientos y las destrezas en que esta corriente se enfoca son la motivación, la capacidad de dirección y el liderazgo.[7]

La sexta escuela enfocaría principalmente las cualidades empresariales de evaluación y adaptación. Se designa con el juego de palabras en inglés "*intrapreneurship school of entrepreneurship*". Se interesa en el estudio de las formas para desarrollar unidades independientes dentro de las organizaciones para crear, comercializar y expandir los servicios de la empresa. Supone que la adaptación es necesaria para sobrevivir y que los comportamientos y las destrezas necesarios de un buen empresario son el estado de alerta para detectar oportunidades y, relacionado con esto, maximizar las decisiones que se tomen.[8]

Por su parte, Woo, Cooper y Dunkelberg[9] hacen notar correctamente que la mayoría de las clasificaciones existentes se han formulado con base en tres grupos de variables: las metas u objetivos, los antecedentes personales de los empresarios y sus métodos gerenciales. Por ello piensan que es muy importante considerar cuántas y qué tipo de variables están detrás de la clasificación que se proponga. Su aportación más importante consiste en plantear —a partir de los resultados de un estudio empírico conducido por ellos mismos— una manera simple y útil de distinguir a los empresarios en dos grandes categorías:

3. *Ibid.*
4. *Ibid.*
5. *Ibid.*
6. *Ibid.*, p. 47.
7. *Ibid.*
8. *Ibid.*
9. Carolyn Y. Woo, Arnold C. Cooper y William Dunkelberg, "The Development and Interpretation of Entrepreneurial Typologies", *Journal of Business Venturing*, vol. 6, núm. 2, 1991, pp. 93-114.

empresarios artesanos y empresarios oportunistas.[10] Las definiciones que derivan de sus resultados de investigación se presentan en seguida.

Los empresarios artesanos "suelen tener antecedentes como trabajadores manuales con educación y experiencias gerenciales limitadas. Prefieren el trabajo técnico a las tareas administrativas y por lo general están motivados por sus necesidades de autonomía personal, más que por sus deseos de éxito financiero u organizacional. En contraste, los oportunistas se caracterizan por sus experiencias más amplias y sus más altos niveles de educación. Estos últimos son más propensos a estar motivados por las ganancias financieras y la oportunidad de construir una organización exitosa".[11]

Sin embargo, no todas las características de los empresarios —ni como individuos, ni como miembros de grupos o segmentos sociales— se pueden apreciar a partir de los estudios considerados en ambas clasificaciones. De hecho, las caracterizaciones basadas en rasgos generales e ideas preestablecidas sobre que las personas "sólo cuentan" en tanto forman parte de conglomerados amplios, en el mejor de los casos ocultan una parte considerable de sus características sociales y, en el peor, distorsionan la realidad y conducen a interpretaciones equivocadas.

Si la meta es obtener percepciones más completas y fieles de la realidad observada, además de una comprensión cabal de los componentes de los grupos y los segmentos sociales, sus actividades y su lugar en la estructura social, entonces se requieren mejores maneras de proceder y escoger los problemas de conocimiento que se han de desentrañar. A nuestro juicio, el enfoque que aquí se propone tiene la ventaja de revelar rasgos del empresariado que no se han abordado en otros estudios debido a las perspectivas adoptadas con más frecuencia. La propuesta se basa, para decirlo rápidamente, en considerar que los empresarios —ya sea tomados como individuos o como miembros de grupos sociales o como gran segmento de la sociedad amplia— son actores sociales en muchos más sentidos de los que se les suele considerar en la mayoría de los estudios que de ellos se ocupan.

En concreto, el enfoque que se propone tiene la característica de que considera a los empresarios no sólo como actores sociales completos (con una vida que se desarrolla en tantos ámbitos como los de cualquier otra persona, no sólo en el de la esfera o actividad económica de que se ocupan), sino que además permite combinar diversos niveles del análisis para una mejor comprensión de su papel social en los ámbitos sucesivamente complejos y amplios en que se enmarca su existencia.[12] El punto central es considerar que, como actores sociales, lo que mejor los caracteriza es precisamente que actúan, y, mejor dicho, interactúan con sus semejantes.

Antes de abordar el punto central de este trabajo conviene considerar dos asuntos que hagan posible vislumbrar las posibilidades y el sentido de la propuesta. El primero es un rápido y muy esquemático recordatorio sobre el tratamiento que en sociología se ha hecho de los conceptos de acción e interacción. El segundo se refiere a lo que generalmente se denomina como el contexto, que alude al ámbito en el cual se desarrollan las interacciones sociales.

Actor, acción, interacción

Acción social, en términos sociológicos, es un concepto más abarcador que el usado corrientemente por el común de la gente. Por ejemplo, en la respectiva definición de Weber[13] de hecho se incluyen tanto las acciones inadecuadas (ineficaces, fallidas, etcétera) como también el dejar pasar (deliberadamente, sin pronunciarse o reaccionar ante) ciertas situaciones. En este caso, no oponerse sería aceptar, y aceptar ya sería, de alguna manera, actuar.[14]

No obstante, Weber señala que hay diferencias claras entre acción social y otros tipos de acciones, que no cualquier tipo de acción es acción social. Por ejemplo, las actuaciones que los actores orientan hacia objetos inanimados (pintar una pared, transportar ladrillos) en sí mismas no serían acciones sociales. Las actitudes subjetivas serían acciones sociales sólo si se toma en cuenta el comportamiento de otros actores o si se orientan a provocar en ellos alguna reacción. De hecho, todas las acciones sociales de alguna manera ya estarían considerando o anticipando tal reacción. Por ello y por sutil que parezca la distin-

10. No estoy tan seguro de que la traducción de "artesanos" y "oportunistas" sea la más correcta. "Artesano" en español tiene un significado más limitado de lo que aquí parecen asignarle estos autores. Y "oportunista", al menos en México y Centroamérica, tiene una connotación negativa.

11. Woo, Cooper y Dunkelberg, *op. cit.*, p. 97, dicen que esa tipología ya ha sido empleada por otros estudiosos, aunque por lo general designando de diversas maneras a los artesanos (por ejemplo aplicados y metódicos, *caretakers* para los artesanos y gerentes para los oportunistas). Otros autores han sugerido una clasificación de "empresario" en tres subcategorías de acuerdo con la manera en que asumen sus tareas: con oficio (*craft*), orientados hacia la promoción y orientados a la administracion. Finalmente, otros investigadores han sugerido las subcategorías de empresarios artesanos, empresarios orientados hacia el crecimiento y empresarios independientes.

12. Aunque el enfoque que se propone se formuló en específico para ser empleado en el estudio de los empresarios, hay que reconocer que presenta varias características que —adecuaciones de por medio— lo hacen apto para el estudio de otros tipos de actores sociales.

13. Max Weber, *The Theory of Social and Economic Organization*, traducción de Talcott Parsons y A.M. Henderson, introducción de T. Parsons, Free Press, Glencoe, Il., 1925 (1947).

14. Por su parte, Parsons aportó la idea de que una acción social implica un agente o actor; un fin o estado futuro hacia el que se orienta la acción; una "situación" en la que la acción sucede (suma de aquello sobre lo cual el actor no tiene control —o condiciones de la acción— y aquello sobre lo que sí lo tiene —o medios de la acción—) y finalmente una orientación normativa que se manifiesta al seleccionar entre los medios al alcance para lograr el fin. Talcott Parsons, *The Structure of Social Action*, dos tomos, Free Press, Nueva York, 1937.

ción, ello sugiere que observar a los actores actuar es diferente de verlos intractuar; de ahí que quizás sea sociológicamente más completo interesarse por la interacción que por la acción, ya que en lugar de actores unilaterales se tendría que considerar a éstos en tanto que participantes en algún tipo de intercambio.

Simmel fue de los primeros sociólogos que específicamente llamó la atención sobre la importancia de la interacción como base de la constitución de agregados sociales amplios. Para Simmel la acción social implica al menos a dos actores y señala que "aunque para quienes están fuera el 'grupo' compuesto de dos actores puede funcionar como una unidad autónoma o superindividual, los que están dentro no lo viven así. Más bien, cada uno se siente confrontado *sólo* por el otro, no por una colectividad más amplia que está por encima de ellos. La estructura social reside inmediatamente en el uno y el otro". De ahí que la acción, como la concibe Simmel sea, propiamente hablando, interacción. La diada, que sería "la más simple de las formaciones sociológicas [...] que opera entre dos elementos", es importante porque, dice, "contiene el esquema, el *germen* y el material de una cantidad innumerable de [otras] formas más complejas. Sin embargo, su significación no reside sólo en su extensión o multiplicaciones: en sí misma es una asociación" [cursivas de Martínez Escamilla].[15] De ahí la importancia que tienen las relaciones diádicas.

La interacción, así, nunca se compone de encuentros llanos o directos. Tales "encuentros" entre actores siempre están mediados al menos por tres tipos de condicionantes: a] los actores entran en contacto llevando consigo el lugar social que les corresponde en la estructura de la sociedad a la que pertenecen; b] la sociedad ha establecido normas para regular y sancionar las maneras en que esos contactos pueden o deben darse (por ello la interacción se puede ver como un intercambio de valores, información y objetos significativos para los actores que participan en ella), y c] la mayor parte de la interacción y de los intercambios entre actores no se dan en un plano de igualdad, reciprocidad, equivalencia, equilibrio o simetría absolutos, sino que entrañan los diversos desniveles y diferencias entre actores, además de las consecuencias y expectativas que ello entraña.[16]

Para considerar la ubicación social de los actores en la estructura habría que tomar en cuenta que entre las fuerzas que crean y dan forma a las relaciones están las fuerzas externas a ellas, pues toda interacción se da en determinados contextos. Ejercen su influencia en los actores sociales cuando interactúan y surgen de la coexistencia de los diversos agrupamientos sociales amplios, de las repercusiones de la cultura y de los varios efectos estructuradores de la vida cotidiana vivida en determinados espacio y tiempo.[17]

Acerca de lo segundo, en primer lugar hay que considerar que todos los comportamientos o procesos de conformación y ejercicio de las personalidades sociales se dan a partir de las acciones de individuos y grupos,[18] en especial aquellas que responden a las acciones de otros individuos y otros grupos (ya sea actuando por su cuenta o como representante de intereses institucionales u organizacionales) o bien, acciones que se darían precisamente para provocar respuestas. De ahí que la interacción social se realiza cuando los actores intercambian objetos, valores e informaciones que les son significativos. Ello sucedería como lo propuso Marcel Mauss.[19]

Acerca de lo tercero, hay que considerar que el poder es un aspecto que está siempre presente en la interacción real o potencial entre actores y que sus manifestaciones no sólo son específicas a cada situación, sino que cambian en respuesta a las características (también cambiantes) tanto de los actores que interactúan como de las circunstancias externas que rodean a las relaciones y los intercambios que se dan entre ellos.[20]

Una aportación de Mauss fue mostrar cómo en las sociedades "primitivas" el intercambio era con mayor frecuencia considerado como trueque de regalos y valores intangibles que de bienes tangibles o económicos. Visto así, el intercambio desempeñaba el papel de un fuerte cemento social debido a que, al margen del bien intercambiado, éste llevaba consigo una carga de significados muy variados. Además de su utilidad práctica, el bien intercambiado comprendía significados sociales, mágicos, sentimentales, legales y morales, por lo cual Mauss interpretó que tal intercambio se trataba de un acto social total.[21] Parece relativamente fácil darse cuenta de que lo que ese autor propuso para las sociedades primitivas tiene diversos equivalentes en la vida moderna, en éste y en cualquier otro medio. De esa forma los componentes de la sociedad fabricarían las uniones que los mantendrían juntos. Sin embargo, hay algunos sociólogos que piensan que "las *recompensas* que obtienen

15. Georg Simmel, *The Sociology of Georg Simmel (compilación, traducción, edición e introducción de Kurt H. Wolff)*, The Free Press, Glencoe Il., 1908 y 1917 (1950), p. 445.

16. Víctor Hugo Martínez Escamilla, *Relaciones personales, redes sociales y desarrollo local: los pequeños empresarios en la frontera noreste de México (un caso en Reynosa, Tamaulipas)*, tesis doctoral, Tulane University, Nueva Orleans, mayo de 1999, p. 616.

17. Steve Duck (ed.), *Social Context and Relationships*, Sage Publications, Newbury Park-Londres-Nueva Delhi, 1993, p. 198 (serie Understanding Relationship Processes, núm. 3).

18. Por personalidad social se entiende la noción sobre el conjunto de comportamientos repetidos de los actores sociales que aluden a la manera en que éstos se relacionan con quienes los rodean en el "entorno", "condiciones" o contexto en el que se desarrolla su vida. El comportamiento social se refiere a la manera, la frecuencia, el contenido y los objetivos a partir de los cuales los actores entran en contacto con otros actores. Víctor Hugo Martínez Escamilla, "Relaciones personales, comportamiento y personalidad: interés de la sociología", *Casa del Tiempo* (época 3) 2, núms. 23-24, diciembre de 2000-enero de 2001, pp. 19-25.

19. Marcel Mauss, *The Gift. Forms and Functions of Exchange in Archaic Societies*, introducción de E.E. Evans-Pritchard, Routledge & Kegan Paul, Londres, 1925 (1969), p. 130.

20. David Knoke, *Political Networks. The Structural Perspective*, Cambridge University Press, Cambridge, 1990.

21. Marcel Mauss, *op. cit.*, pp. 6 y 55.

determinados individuos al asociarse tienden a implicar un costo para otros individuos. Esto no significa que la mayoría de las asociaciones impliquen juegos de suma cero en que "las ganancias" [de asociarse] de unos residan en las pérdidas de los otros. Por el contrario, los individuos se asocian entre sí porque *ellos, todos, se benefician* de la asociación" [cursivas de Martínez Escamilla].[22]

Además habría otros sociólogos que se centran en actores individuales y los conciben como entidades que "deciden y actúan sin tomar en cuenta el comportamiento de los demás, [que] ignoran los contextos sociales en que el actor social [siempre] está inmerso".[23] Una postura importante entre quienes piensan así es que los actores siempre escogen la opción más lucrativa basándose en el cálculo racional aplicado a su interés. A ese respecto, se considera que para determinar quién y cómo se beneficia de una relación se deben evaluar varios aspectos. En primer lugar hay que considerar de qué tipo de actores se trata; en segundo, qué clase de relación general existe entre ellos; luego, el tipo de asunto al respecto del cual se está tratando de determinar quién y cómo se beneficia, y finalmente, el tipo de contexto en el que se da la relación.

Cuando los actores sociales interactúan, las acciones con que lo hacen son el vehículo que contiene no sólo la sustancia social —o sea, el significado y el contenido verdaderos de las relaciones sociales—, sino también la estructura social misma. Dicha estructura ordena el conjunto de interacciones en que se materializan las relaciones en determinado contexto y en un punto en el tiempo. Ello principalmente sucede cuando, al interactuar cotidiana y significativamente, los actores producen, alimentan y confieren validez a la existencia de redes de relaciones de diverso tipo que, como se sugirió, de manera tan relevante participan en la formación de los sentidos de pertenencia y de ubicación social, a su vez tan importantes para orientar y dirigir las acciones.[24]

Lo más común en la interacción de dos o más actores es que no se trata de una relación equilibrada en el sentido de que aquélla por lo general no se basa en una reciprocidad en términos de equidad o equivalencia, sino en el desequilibrio. En el fondo de ello se encuentra que, de diversas maneras, muchas de las relaciones sociales (aunque no todas) pueden en alguna medida entenderse como relaciones de poder, esto es, como relaciones que tienen cierta proporción del ingrediente *poder*. No obstante, al referirse a éste es preciso distinguir entre influencia por un lado y dominación por el otro: dos aspectos que por lo general no se encuentran tan bien delimitados como se suele pensar. Esa distinción es importante porque con el primero de esos conceptos se alude a procesos en que los actores transmiten información a los demás a manera de alterar sus percepciones y acciones en favor de los emisores, mientras que con el segundo se hace referencia a que los actores controlan el comportamiento de otros, ya sea ofreciendo o escatimando un beneficio a los demás, o bien con el ejercicio del poder real o potencial para ocasionarles daño o aplicar sanciones.[25]

Contextos sociocultural, físico y temporal de la interacción

Al intentar conocer cómo interactúan los actores sociales en los diversos ámbitos, se necesita tener presente que existe el peligro (como sucede con frecuencia) de convertir esos ámbitos o contextos en algo protocolario y sin consecuencia para el proceso de conocimiento.[26] Para evitarlo, es necesario recordar de modo permanente dos cosas: a] que la realidad sociohistórica que circunda la vida de los actores sociales no influye en ésta de manera dividida en tipos y niveles de *contextos*, a pesar de que muchas veces se necesite una noción operativa que los considere, y b] que tanto el contexto como lo contextuado son parte de una sola realidad y que, para todo efecto práctico, se les puede ver como en permanente interacción, esto es, determinándose mutuamente.[27] No obstante, al menos se podrían considerar tres dimensiones en las que es necesario ubicar las interacciones que interesan. Se trata de los contextos sociocultural, físico y temporal.

Contexto sociocultural

Si por un lado hay que lograr que los contextos se desempeñen como parte integral del proceso de conocimiento y no como un inocuo telón de fondo y, por otro, se supone que al establecer relaciones los actores siempre lo hacen con otros actores en concreto para asuntos específicos, entonces la definición del contexto sociocultural en que se desarrollan las relaciones y las redes que con ellas se forman no puede ser una generalidad abstracta o un producto de la especulación. Por el contrario, la consideración de dicho contexto debería ser el resultado de observar las experiencias de actores de carne y hueso actuan-

22. Peter M. Blau, *Exchange and Power in Social Life*, John Wiley, Nueva York, 1964.

23. David Knoke y J.H. Kuklinski, "Network Analysis: Basic Concepts", en Grahame Thompson, Jennifer Frances, Rosalind Levacic y Jeremy Mitchell (eds.), *Markets, Hierarchies and Networks. The Coordination of Social Life*, Sage Publications, Londres-Newbury Park-Nueva Delhi, 1991, pp. 163-182.

24. Víctor Hugo Martínez Escamilla, *Relaciones personales..., op. cit.*

25. David Knoke, *op. cit.*

26. Una gran cantidad de escritos y productos de investigación en que se dan a conocer resultados de acciones de investigación todavía tratan a los contextos espacio-temporal y social amplio como parte del rito por el cual hay que pasar antes de comenzar a revelar el "verdadero trabajo" realizado. En esos casos, la idea que generalmente subyace es que se está "cumpliendo con el requisito" de informarle al posible lector acerca del *escenario* en el que se desarrolla la *trama*.

27. Víctor Hugo Martínez Escamilla, "Relaciones personales, redes sociales y contexto de interacción: un enfoque sociológico", *Argumentos*, núm. 38, en prensa.

do en circunstancias y ambientes específicos. Por eso las interacciones que dan cuerpo y origen a las relaciones sociales se deben analizar para: a] saber para qué o con qué objetivos, y b] conocer con quién o quiénes y de qué manera aquéllos interactúan.

Lo primero alude a que el actor actúa en esferas de acción, que son las áreas en que se desenvuelve su vida social. En la vida real de cada actor esas esferas pueden estar más o menos traslapadas o conectadas entre sí, o pueden estarlo indirectamente, además de que pueden ser de diferentes tamaños, peso o importancia, según la parte de su vida social que inviertan o dediquen a establecerlas, mantenerlas, cultivarlas o ampliarlas. Tales esferas de acción serían espacios en que los actores distribuyen (piensan, imaginan, colocan) a los demás actores con quienes entran en contacto al tratar de los diferentes asuntos relevantes de que se componen sus vidas. Por eso el contexto social que rodea a las acciones no es un plano uniforme o indiferenciado y estático (ni es percibido ni vivido por los actores como si así lo fuera).[28]

Con lo segundo toma cuerpo una configuración de círculos de personas. Los actores con quienes se interactúa pueden ser vistos a mayor o menor distancia de los actores enfocados. En la conformación de tales círculos lo que interesa al actor es con quién y cómo interactúa, y por ello tales círculos se representan organizados de manera concéntrica en torno a los actores de que se trate. La apreciación de tal distancia siempre será subjetiva, ya que cada parte involucrada en la interacción percibirá las cosas desde su propia óptica, además de que la imagen que el observador pueda tener desde afuera estaría a su vez añadiendo otro nivel de subjetividad del cual éste debe hacerse cargo para traducirla en conocimiento.[29]

Al interactuar en la vida real los actores sociales de hecho emplean ambas ópticas (esferas y círculos), haciendo preponderar una u otra ante cada tipo de asunto que estén viviendo. El empleo preponderante de cada óptica también depende de las circunstancias que rodeen a los actores en determinado momento o situación, o según lo necesiten o les convenga. Lo más común es que todos los actores utilicen una combinación de esas dos formas de enfocar el entorno social; de ahí que no sea difícil entender por qué generalmente uno se representa el entorno estructurado de alguna manera. Lo que sucede es que, cuando alguien se representa dicho entorno de tal o cual manera y actúa en consecuencia con dicha representación, de hecho lo que hace es conferirle estructura. Por ello, recuperando la propuesta de Simmel, se dijo que en el conjunto de las relaciones personales que se dan entre los actores sociales operan y se pueden observar en germen las determinaciones e influencias de la estructura social más amplia.[30]

Esto, a grandes trancos, es lo que parece la forma más certera y adecuada de hacerse cargo del contexto sociocultural sin tener que meterse en el laberinto especulativo de construir una definición basada en abstracciones de sociedad, de cultura y de la imagen que se haga de su imbricación.

28. Víctor Martínez Escamilla, *Relaciones personales..., op. cit.*
29. *Ibid.*
30. *Ibid.*

Contexto sociofísico o dimensión espacial

Al igual que sucede con el contexto sociocultural, también en éste es muy amplia la variedad de formas en que su influencia se hace presente en la vida social de los actores. De modo general, sucinto y provisional se puede suponer que el contexto sociofísico es el conjunto de referencias espaciales que enmarcan a las interacciones sociales. Aunque en realidad esta dimensión no se puede separar del resto en que se manifiestan los fenómenos sociales ni tampoco de los fenómenos sociales mismos, en determinadas circunstancias es preciso hacerlo para posibilitar el análisis. A continuación se mencionan cinco de las formas en que este tipo de contexto influye en el establecimiento y el mantenimiento de relaciones.

1) Hay lazos de relación personal que para existir en general o de determinada manera están atados a contextos físicos particulares, por ejemplo, los lugares de trabajo para los compañeros de trabajo; los de recreación para ciertos grupos de amigos; los de culto para los miembros de una congregación religiosa, etcétera.

2) Hay necesidades de contacto personal que requieren desplazamientos para realizarse con cierto nivel, frecuencia, etcétera. De hecho, algunos contactos personales dependen de la movilidad de los actores participantes, por ejemplo: las visitas a familiares que viven en otras localidades en fechas importantes para reforzar la unidad familiar; la asistencia a congresos para reunirse con colegas de la misma especialidad; la luna de miel; el viaje con compañeros para desarrollar determinada misión o tarea en equipo; la asistencia a eventos especiales para encontrarse con cierto tipo de gente, etcétera.

3) La posibilidad de acceso a ciertos espacios privados o de ingreso restringido para ciertos actores a veces exige que quienes intervienen en la interacción tengan determinado nivel de cercanía, confianza o identificación entre sí, o bien que se haya alcanzado cierto estatus o calidad, por ejemplo la participación con voz y voto de los miembros de diversas agrupaciones; la asistencia a clubes recreativos sólo para miembros; las comidas o cenas familiares periódicas sólo para parientes o amigos cercanos; los lugares de reunión de cofradías y hermandades religiosas o grupos políticos restringidos; la entrada a espectáculos y convivencias "sólo para adultos"; las visitas domiciliarias con o sin invitación o previo aviso sólo para los allegados de confianza; la aceptación de visitas del novio o la novia sólo cuando se ha formalizado la relación; ir con los amigos a la cantina; ser miembro de una asociación de colonos en un barrio exclusivo, etcétera.

4) Por otra parte, son muchos los ejemplos en que los sentidos de pertenencia y ubicación social están en relación directa con los lugares físicos en que se desenvuelve la mayor parte de las actividades relevantes de la vida de los actores sociales; por ejemplo, no se tiene el mismo tipo de contactos si se vive en una

barriada de asentamientos irregulares y se trabaja en la recolecta de basura que si se vive en un barrio residencial de los suburbios de clase media y se es jefe de una oficina de gobierno o una empresa privada; si se nació en una comunidad rural y se emigró a la ciudad más cercana a completar la primaria y de ahí a Los Angeles para trabajar como ayudante de albañil, que si se nació en una urbe moderna donde se aprovecharon las oportunidades de estudio y trabajo y desde donde se ha podido viajar dentro y fuera del país, etcétera.

5) Desde el nivel de la interacción en diadas específicas en el interior del hogar hasta el sentido de estar formando parte de procesos de cambio en escala mundial, las experiencias de los actores siempre tienen un referente espacial[31] que en diversas circunstancias se vuelve más o menos patente —con mayor o menor rango de cobertura— a los actores específicos.[32]

31. El autor ha señalado en otra parte que un nivel intermedio de consideración del ambiente físico y sociocultural de gran riqueza para observar con acuciosidad y realismo la integración de lo micro y lo macrosocial en que se da la interacción es el nivel de *localidad* que, entre otras cosas, hace posible aunar las manifestaciones de la distancia geográfica con las de la distancia social para observar las determinaciones del contexto en las relaciones personales. En ese caso se propone demostrar que hay diversas formas de covariación entre esos dos tipos de distancia, lo cual se hizo observando un tipo específico de actores que interactúan de manera que el conjunto de los lazos tendidos entre ellos los integra en una red. También se ilustra la manera en que esa red se encuentra inmersa en un conjunto de nueve redes locales de ese mismo tipo de actores, conjunto que claramente funciona como grupo social en escala local. Víctor Martínez Escamilla, *Relaciones personales..., op. cit.*

32. La matriz condicional de Strauss y Corbin sirve para ilustrar esta sucesiva variedad de "niveles" de amplitud en la consideración de la ubicación espacial y de la conciencia de ello en los actores. De más amplio a más limitado, esos niveles serían, según esos autores, los siguientes: a] el internacional, que incluye asuntos y fenómenos tales como los pertenecientes a la política, los problemas y las regulaciones internacionales; la identificación o diferenciación con manifestaciones de la cultura, los valores, las filosofías y los sistemas económicos; b] el nacional, que incluye todo lo anterior en este nivel de manifestaciones; c] el de la comunidad, que además de lo mencionado arriba, implica para los actores ser conscientes de la influencia del factor demográfico, lo que le da singularidad a este nivel respecto a los demás. Entre éste y el anterior nivel, se podría añadir el de las regiones geoeconómicas y culturales en que se agruparían conjuntos de comunidades con características y orígenes compartidos en esos y otros asuntos; d] los niveles organizacional e institucional, con sus problemas, estructuras, reglas, problemas e historias estructurantes de la interacción de los actores en esos niveles; f] los niveles suborganizacional y subinstitucional que, como partes de los anteriores, resultan más cercanos a los actores específicos, donde quizá se dé más de su cotidianidad y que incluyen características peculiares del ambiente específico que rodea a los actores que interesan; g] el nivel del grupo o colectividades de actores, que aquí se distinguen en "subgrupos" o redes de relaciones y "grupos" propiamente dichos o redes de redes sociales, y h] el nivel de la interacción de individuos específicos. Anselm Strauss y Juliet Corbin, *Basics of Qualitative Research. Grounded Theory Procedures and Techniques*, Sage Publications, Newbury Park-Londres-Nueva Delhi, 1990.

Dimensión o contexto temporal

La diversidad de maneras en que el transcurso del tiempo es crucial para la existencia de las relaciones sociales es muy amplia. Para mencionar sólo cuatro grandes ámbitos o bloques de condiciones en que eso se manifiesta, se pueden distinguir las que afectan de manera directa y específica: a] la existencia de los actores como entidades sociales en sí mismos; b] las relaciones que se dan entre esos actores; c] la existencia de los diversos contextos o ambientes sociofísicos sucesivamente amplios en que se dan las relaciones, y d] la interacción, combinación o puntos de contacto (interfase) de los contextos o ambientes sociofísicos con la vida social de los actores como entidades en sí mismos y con las relaciones que se dan entre actores sociales.

En esos conjuntos de posibles manifestaciones de lo temporal se pueden distinguir varios aspectos significativos, entre otros: a] la traducción de las percepciones simbólicas determinadas por la cultura (o sentido) de los actores acerca del tiempo y su transcurso (cosmovisión) en prácticas concretas; b] el ciclo de vida de las personas y sus equivalentes para grupos, relaciones, organizaciones e instituciones;[33] c] la oportunidad de los hechos y las acciones; d] la coyunturalidad o relevancia circunstancial de sucesos socialmente importantes; e] su duración; f] su periodización y los criterios para determinarla; g] el ritmo con que se suceden los acontecimientos; h] las marcas calendáricas de significado social especial; i] la conciencia práctica de las nociones de transcurso y proceso (impulso inicial, avance, desarrollo, evolución, orden y secuencia, intermitencia, saltos cualitativos y "quiebres", interrupciones y suspensiones temporales, retrocesos, recurrencias, ciclos);[34] j] la explicitud de actitudes, percepciones, intenciones y acciones referidas o encaminadas a lograr o esperar la maduración de condiciones; k] la existencia de hechos concomitantes, covariables y de los paralelismos en el tiempo, así como de la conciencia que se tenga de ello y de su traducción en actitudes y acciones específicas y deliberadas; l] la

33. Si bien esta noción de dinámica se refiere a las etapas en que se da la combinación de cambios físicos y sociales en la vida de los actores individuales, las diferentes maneras de vivirlas están determinadas fundamentalmente por las características socioculturales de los grandes conglomerados de los que aquéllos forman parte. En general, las características y las normas del sistema social (especialmente la influencia de determinadas instituciones) y las necesidades, estilos de vida y preferencias individuales (y sociales actuando sobre las individualidades), participan en la conformación de patrones generales de transcurso por etapas significativas en la vida de los actores.

34. Utilizando el ejemplo de las relaciones amistosas, Allan menciona que "si bien la mayoría de las amistades persiste por períodos [variables] de tiempo, los círculos de amigos no son particularmente estables [...] sino que tienden a incrementarse o a diluirse con las alteraciones de las circunstancias de vida de las personas debidas a que [esas vidas] toman nuevas direcciones". Graham Allan, "Social Structure and Relationships", en Steve Duck (ed.), *op. cit.*

existencia de aspectos normativos originados en el tiempo y regulados por el control de éste; m] la conciencia que de ello se tenga y de su traducción en comportamientos y acciones deliberados de los actores sociales; n] los usos y la distribución del tiempo; o] el significado social de esos usos y esa distribución y el grado de institucionalización con que existen, y p] la percepción de la relación cotidianidad-eventualidad de los hechos sociales y su traducción en actitudes, hechos y prácticas sociales.

La intencionalidad con que se interactúa: un concepto básico

No existe en el análisis de las interacciones un concepto que fácilmente se haga operable para interpretar el sentido que Weber, por ejemplo, dio a la acción social (y en concreto a la interacción social), que concuerde con lo explícita y deliberadamente que actúan los actores para entrar en contacto con sus semejantes y con ello concretar las relaciones o lazos sociales. De ahí que se parta de idear y definir una noción que parece apropiada para la forma en que se ha concebido la interacción social y que además tiene la ventaja de que se puede "aterrizar"[35] para observar las manifestaciones de lo que sucede entre actores específicos en contextos específicos. Esa noción, que aunque es compleja proyecta gran fuerza analítica, es la de intencionalidad. Se entiende que una parte de la determinación de entrar en contacto entre actores —y también la puesta en práctica de esa determinación— está mediada por la intención que muestran ellos mismos de llevarlo a cabo. La intencionalidad, si fuera vista en términos de la teoría de Parsons, pertenecería al tipo de cosas sobre las que ese autor dice que el actor social sí tiene control, esto es, pertenecería a lo que él llama los medios para la acción.[36] Vista así, la intencionalidad no estaría entre los fenómenos que Berger y Luckmann[37] dicen que son "independientes de nuestra voluntad".

Se define intencionalidad, de manera sucinta, como la explicitud de propósito y la determinación con que los actores sociales interactúan para establecer relaciones entre sí. Se comienza por tratar de volverla operativa a partir de considerar que sus tres rasgos variables o características componentes más importantes son: la densidad, la intensidad y la direccionalidad con que se emprenden las acciones que conducen a dar pie al establecimiento de relaciones entre actores sociales. Densidad e intensidad ya han sido definidas y empleadas como nociones operativas para el estudio de las relaciones sociales desde la perspectiva de las redes sociales,[38] aunque difieren ligeramente de las empleadas en este trabajo. Por otra parte, de la noción de direccionalidad no se sabe que se haya empleado y menos en el sentido que aquí se le da.

La densidad sería la cantidad y la variedad de lazos que se tienden entre los que sostienen esas relaciones. Se identifica con grado de cohesión o integración e implica que a mayores cantidad y diversidad de lazos o motivos, mayor densidad de las relaciones entre cada par o conjunto de personas.

La intensidad sería la importancia con que se ponen en juego esos lazos o motivos de interacción para establecer esas relaciones y la frecuencia de contactos para mantenerlas vivas. Es más fina que la medida de densidad y de hecho es la frecuencia con que los motivos de interacción tienen oportunidad de hacer que los términos de una relación entren en contacto. Por ejemplo, una ocasión de contacto o interacción entre dos personas que se da por un motivo o lazo que es muy importante para la relación entre ellas puede ser mucho más valiosa que las diez ocasiones de interacción que se dan por un motivo que no es tan importante para esa misma relación. La intensidad se percibe de manera diferente por cada actor que participa en ella. Así, en una relación comercial, diez ocasiones de contacto de negocios al año con una persona pueden ser demasiados si se es la parte compradora; en cambio, para la parte vendedora que hace o se beneficia del negocio, ese mismo contacto puede percibirse como insuficiente.

La direccionalidad sería el curso que siguen las iniciativas o acciones que durante los contactos dan vida a las relaciones sociales. Ya sea que una relación sea observada de conjunto o se consideren cada uno de los lazos que la componen, tanto cada lazo como la relación en general serán favorables (o más favorables) a uno u otro participante. De ahí que con esta característica se puede conocer el lugar de favorecido o de favorecedor que tiene cada uno respecto del otro (si es una diada) o los otros (si es un grupo).

El conocimiento sucesivo de cada una de esas características (que son las partes que componen la intencionalidad de las relaciones personales) aportará un nivel más detallado del conjunto de relaciones que aquí se propone estudiar. El mecanismo que se sigue para detectarlas se concreta en que, tomando esas características por separado de la más simple a la más com-

35. "Un acercamiento de teoría aterrizada es un método cualitativo que emplea un conjunto sistemático de procedimientos para desarrollar una interpretación derivada de manera inductiva acerca de un fenómeno [cumpliendo] con los criterios de significación, compatibilidad entre teoría y observación, generalización, reproductibilidad, precisión y verificación, [y en el cual la] imaginación también es vital". A. Strauss y J. Corbin, *op. cit.*

36. Según Parsons, al escoger los medios de actuación, los actores siguen una "orientación normativa". T. Parsons, *op. cit.*

37. Peter L. Berger y Thomas Luckmann, *op. cit.*

38. Emirbayer y Goodwin definen lacónicamente densidad como "la razón existente entre la cantidad de relaciones o lazos que se dan entre los actores miembros de una red y el máximo posible de relaciones o lazos". (Mustafa Emirbayer y Jeff Goodwin, "Network Analysis, Culture, and the Problem of Agency", *American Journal of Sociology*, vol. 99, núm. 6, 1994, pp. 1411-1454). Knoke dice que intensidad es "la fuerza o frecuencia de la interacción" (D. Knoke, *op. cit.*). Las definiciones de Escamilla coinciden en lo básico con estas dos. Sin embargo, Berne empleó el término intensidad de forma muy diferente a como se hace en este trabajo. Lo hizo para referirse a individuos o transacciones: "Intensidad es, en dinámica de grupos, la fuerza de las proclividades del individuo activo y, en análisis transaccional, la fuerza emocional de la transacción".

pleja, a cada paso es posible combinar los hallazgos logrados para alcanzar cada vez un mayor nivel de detalle en el conocimiento de los lazos sociales estudiados.[39]

Antes de presentar el procedimiento en que se concreta la propuesta motivo de este trabajo, conviene tocar un antecedente: la forma de detectar los lazos o motivos de relación establecidas entre los actores sociales que han sido los sujetos de estudio de este trabajo.

Lazos o motivos de interaccion entre actores

No existen dos relaciones diádicas iguales, esto es, cada par de actores que se relaciona entre sí establece su propio patrón de interacciones. Incluso cuando dos diadas coinciden en cantidad y variedad de lazos tendidos entre ellos, la intensidad y la direccionalidad con que se dan en cada caso seguramente son distintas. Por más que al momento del análisis se tienda a diluir la relevancia de esas diferencias, en realidad ello generalmente significa una variación cualitativa mayor que a fin de cuentas termina por hacerse visible tanto para los involucrados como para aquellos que no participan de dichas diadas. De ahí que dos aspectos cruciales en la investigación desde esta perspectiva sean la minuciosidad del investigador al observar los casos y el cuidado al registrar y manejar los datos.

En el estudio al que se ha hecho referencia, realizado de 1992 a 1995 y que versó sobre redes de pequeños empresarios de diversas ramas de la actividad económica en la frontera de México con Estados Unidos,[40] como resultado de las entrevistas con los informantes del estudio se pudo concluir que para esos actores sociales específicos la interacción entre los componentes de la red giraba en torno a los siguientes nueve tipos de lazos o motivos de interacción.

De parentesco, incluido el consanguíneo y el político, pero excluido el ficticio, que en sí mismo forma otro lazo o motivo de interacción, por los contenidos y significados que se le relacionan.

De compadrazgo o parentesco ficticio, considerando cada uno de los sentidos de la relación: el que lo pide u ofrece y el que lo acepta o recibe.

De amistad, que se definió como formado por una combinación de confianza, compañerismo, desinterés y cercanía personal afectiva, que es el sentido más difundido en la localidad en estudio, lo cual coincide con lo expresado por los entrevistados.

Visitas de cortesía, realizadas por los interesados en los domicilios de sus relaciones enfocadas o que los enfocados acceden en hacer en el domicilio de quien invita o es el interesado. Aunque las visitas pueden ser un componente de la amistad o un aspecto subordinado a ella, en el mundo de los negocios no siempre este tipo de manifestaciones de cercanía corresponde a un gesto amistoso. En el caso de ego, éste entendía que las visitas se pueden dar siempre que haya de por medio una invitación y no espontáneamente, salvo justificadas excepciones.

Actividades recreativas de todo tipo, incluidas las realizadas de modo esporádico o regular, que se realicen junto con alguna o algunas personas fuera de la familia inmediata.[41] En los casos estudiados, la variedad era muy grande, pero predominaban la asistencia a bailes y la organización de viajes de paseo turístico.

Comembresía en agrupaciones de diverso tipo, excepto las políticas y las de negocios. Sobre todo aquellas a partir de las cuales cierto grupo se diferencia e integra con el resto de la comunidad.

De negocios, incluido tanto la sociedad al hacerlos como la compra o venta de bienes y servicios que se puedan dar entre dos personas.

Relaciones financieras, que aquí se diferencian de las relaciones comunes de negocios para incluir sólo las que son mediadas por préstamos en dinero o créditos para la obtención de bienes o servicios y que sean pactados entre acreedor y deudor.

De coparticipación política, que se refiere a que las personas participen activamente en el mismo partido político o a que, sin que necesariamente compartan afiliación partidista, hubieran realizado actividades de este tipo con alguna regularidad o por algún tiempo.

La propia lista de tipos de lazos tendidos entre estos actores ya proporciona una idea general del tipo de red social que se estudió. Sin embargo, ése es el nivel de impresión que la investigación sociológica desde este enfoque se propone rebasar. Aun cuando para determinar los lazos por estudiar se puede partir de una lista previa para luego corroborarla, ampliarla o modificarla, es importante que la variedad y la cantidad de los lazos por estudiar salgan de una actividad de observación de las características de los actores estudiados. Ello, sin embargo, no eximiría al investigador de corroborar la adecuación de dicha lista una y otra vez durante todo el proceso.

Un modelo para estudiar la interacción de los empresarios

El enfoque hasta aquí esbozado se completa con la propuesta de un modelo interpretativo formulado *ex profeso* para estudiar la interacción de este tipo de actores sociales. Se basa en la determinación de los rasgos importantes del comportamiento y la personalidad social de los componentes de un conjunto específico de actores que reconozcan estar re-

39. Para un mayor detalle del tratamiento de la intencionalidad, de su traducción en densidad, intensidad y direccionalidad, y de su operacionalización, véase Víctor Martínez Escamilla, *Relaciones personales...*, *op. cit.*

40. *Ibid.*

41. Aunque las visitas de cortesía y las actividades recreativas compartidas se pueden ver como funciones de los lazos de amistad, se consideran motivos de interacción en sí mismos por razones imputables a la forma en que son vividas y concebidas por los actores estudiados. Pero también por la consideración que hacemos del razo-

lacionados entre sí y compartir experiencias. Dicho modelo usa y ordena los hallazgos logrados con el análisis de la intencionalidad en la forma en que se planteó. Además, al combinar las tres variables componentes de la intencionalidad para cada una de las diadas consideradas, y al combinar también esos resultados para el conjunto de todas las diadas encontradas entre los actores en estudio, su aplicación agrega en sí misma otros niveles de detalle al conocimiento de la interacción y las relaciones sociales.

También hay que considerar que a lo largo de toda su vida los actores sociales se van comportando de maneras que —si pudieran verse en conjunto y desde el exterior— probablemente revelarían ciertos patrones de actuación social. De hecho, todos los actores perciben de alguna manera cómo en general actúan ellos y cómo actúan los demás. Los actores también de alguna manera deliberan sobre la forma en que se obtienen ciertos resultados con sus acciones. Graham Allan sugiere que los actores sociales, para actuar de manera competente en cuanto a establecer y mantener relaciones, emplean el conocimiento implícito que tienen de los modelos o formas en que los demás actores actúan al establecer relaciones. En parte lo hacen como si siguieran un guión, a partir de "monitorear" y adoptar los comportamientos de los demás. Sin embargo, también hay que recordar que siempre hay lugar para algún grado de espontaneidad.[42]

En esa espontaneidad relativa es donde a juicio del autor hay cabida para la intencionalidad, sin olvidar que en paralelo se presentan —de manera quizás más importante que la espontaneidad— determinaciones e influencias de diverso tipo de la estructura y de los contextos que los actores no controlan. El autor considera que la intencionalidad en el actuar, por un lado, y la influencia de la estructura y en ella, por otro, no son cosas que se puedan tratar como mutuamente excluyentes. Con esa deliberación o percepción de sus propias acciones y de las ajenas los actores norman su criterio y establecen o cambian los rumbos y las características de su actuación social, sea que ésta se oriente a situaciones, actores o momentos específicos o lo haga en general. También se supone que en la forma en que un actor percibe sus actuaciones y las de los demás está la razón principal de que el actor se ubique socialmente, esto es, contextualice su actuación en el espacio, en el tiempo y en las actuaciones de aquellos otros con quienes teje lazos de diverso tipo, especialmente relaciones personales.

La razón tras el modelo que se propone es que éste pone sentido al conteo de características que se necesita para rebasar el nivel de la descripción. Se concibió para hacer que los agrupamientos de los datos se volvieran significativos. Para lograr dicho modelo interpretativo es preciso lo siguiente.

1) Agrupar los datos de la observación conforme a los grandes conjuntos de consideraciones que los diversos egos involucran cuando deciden establecer relaciones. *Grosso modo*, esos grandes conjuntos de consideraciones son los que aquí se denominan de tipo esencialmente afectivo,[43] esencialmente social[44] y esencialmente económico.[45]

2) Es preciso pensar en la forma flexible en que se acomodan los lazos o motivos específicos de interacción en aquellos grandes conjuntos o arreglos correspondientes a la posible variedad de enfoques con que los actores en estudio pudieran concebir el establecimiento de relaciones. Se requiere hacer explícitas esas posibilidades múltiples de reacomodo, pues se supone que en cada tipo de asunto a que se enfrenta cada ego o en cada uno de sus movimientos significativos en los diferentes círculos en que se desenvuelve su vida social —y también en cada decisión que afecta su interacción con el entorno social— éste involucra esos grandes conjuntos de consideraciones, aunque lo haga asignándoles diferentes grados de importancia según el tipo de asunto, de decisión o de círculo de que se trate.[46]

3) Si en cada caso los diferentes grupos de lazos o motivos de interacción adquieren una disposición y un significado diferentes, esas posiciones y significados cambiantes aluden a que aquellos lazos pueden tener mayor o menor poder de cohesión. Esto

namiento de Graham Allan cuando dice: "Los contextos en que los amigos atienden a las amistades son muy variables. Existen amistades que parecen no requerir demasiada atención activa. Siguen siendo significativas aunque haya poco contacto directo o indirecto. Sin embargo, la mayor parte de las amistades no son así [...] Otras amistades se localizan con más firmeza en contextos particulares, por ejemplo, lugares de trabajo, clubes deportivos o lugares de recreo, aunque a veces más que entre amigos, la relación se da entre compañeros, 'cuates', etcétera. Cuando las circunstancias se alteran y con ello la participación en los lugares prestablecidos, las amistades se vuelven más tenues, de ahí que luego las amistades terminen disminuidas". Al respecto de las *visitas de cortesía*, Allan mismo menciona: "Hay estudios que, por ejemplo, relacionan clase social y la organización y el acuerdo que un matrimonio logre, por ejemplo, para recibir amigos en el ámbito doméstico". Graham Allan, *op. cit.*

42. *Ibid.*

43. Aunque de hecho los nueve lazos o motivos de interacción considerados hasta aquí pueden tener un ingrediente afectivo, en este reagrupamiento en lazos esencialmente afectivos entrarían el parentesco, el compadrazgo y la amistad.

44. Como en el caso anterior, en realidad todos los lazos o motivos de interacción considerados son sociales, además de que tienen componentes afectivos y económicos teóricamente de menor importancia. Para hacer útil esta clasificación en el análisis, los esencialmente sociales son aquellos en que propiamente toma cuerpo el departir socialmente. Éstos son: a] lazos que se presentan al compartir membresías en las asociaciones que entran en el círculo de la vida social del ego (Club de Leones, Logia Masónica) y su participación en patronatos de beneficencia; b] que se originan en (o dan origen a) las visitas de cortesía en los domicilios de los interesados, y c] que se originan en (o dan origen a) las actividades recreativas compartidas.

45. Que también tiene características sociales y afectivas, pero sobre todo está formado por: a] los lazos que se establecen cuando se hacen negocios; b] cuando interviene el financiamiento de una parte y el endeudamiento de la otra, y c] los que se ocasionan en la coparticipación en actividades políticas que en los casos estudiados siempre se refiere a política empresarial.

46. Por ejemplo, si hay un asunto o problema que ego tenga que atender y que involucre lo afectivo en algún grado importante (el bienestar de los miembros de su familia) o tenga que contactar a una persona para algún asunto de tipo básicamente afectivo, el involucramiento

quiere decir que pueden ser más o menos decisivos para realizar los objetivos de la interacción. En ese sentido, al menos se podrían clasificar, para cada caso: a] los que presenten el mayor poder de cohesión; b] los que posean menos de esa cualidad o sean menos importantes, esto es, que tengan el menor poder cohesivo, y c] los que se presenten teniendo poder cohesivo moderado o intermedio. Para determinar cuánto de esa cualidad tiene un lazo o motivo de interacción o un conjunto de ellos se debe considerar que no existen criterios generales aplicables a todos los individuos, a todos los grupos sociales ni a todas las circunstancias. Tampoco hay prioridades generales permanentes o inamovibles sino que, con cada tipo de relación, circunstancia o esfera de interacción de que se trate, los lazos se reacomodan y jerarquizan de manera conveniente, con lo cual adquieren (o los actores les asignan) su mayor o menor poder cohesivo. Incluso, cada una de las personas que son parte de una relación evalúa ésta de manera distinta.

Cuando la nómina de lazos o motivos de interacción entre los términos de una relación varía de esa manera, dicha jerarquización se vuelve compleja, pero también resulta más veraz cuando se trata de entender la porción de realidad a la que se refiere. A partir de la lista de lazos o motivos de interacción existentes en los casos estudiados y a partir, también, de la definición de las tres clasificaciones antes mencionadas, es posible pensar en las combinaciones plausibles de esos elementos. Por una parte, tales combinaciones se pueden identificar con diversos prototipos[47] hipotéticos de comportamiento y personalidad social de los actores, pero por la otra, esos prototipos también pueden aludir a las formas de existir de las relaciones sociales personales entre dos o más individuos. Esos enfoques, acercamientos o formas prototípicas de existir se resumen en lo que sigue.

El primero de esos enfoques es el prototipo que podría corresponder a un acercamiento o punto de vista frío hacia las relaciones sociales personales al que —como se vio que predomina en la mayor parte de las corrientes y escuelas que estudian el empresariado— se denomina comportamiento típicamente empresarial. En este acercamiento o modo de interacción los lazos que unirían con mayor fuerza a las personas serían los clasificados como esencialmente económicos. En el otro extremo, los que menos contribuyen a la caracterización de este comportamiento hipotético (esto es, que tienen el menor poder cohesivo) serían los lazos esencialmente afectivos. A su vez, los lazos que tendrían un papel moderadamente cohesivo serían los clasificados como lazos esencialmente sociales (véase el cuadro 1).

C U A D R O 1

Prototipo de enfoque "frío" o empresarial acerca de la interacción social de los actores

Ordenados de mayor a menor poder cohesivo, los lazos o motivos de interacción son	Los motivos de interacción se agrupan en un conjunto amplio que da prioridad a:	Y que desde esa perspectiva resultan ser los lazos o motivos:
De finanzas De negocios De coparticipación política	Las relaciones esencialmente económicas	Con mayor poder cohesivo o integrador
Comembresías Visitas de cortesía De recreación compartida	Las relaciones esencialmente sociales	Con poder cohesivo o integrador moderado
De parentesco De compadrazgo De amistad en general	Las relaciones esencialmente afectivas	Con menor poder de cohesión o integrador

de las consideraciones esencialmente sociales y de las esencialmente económicas será menor que el de las esencialmente afectivas, pero no quiere decir que aquéllas no entren en juego. En suma, en la interacción social son cruciales tanto el orden de prioridad de los motivos involucrados como las importancias conferidas en cada caso por los actores.

47. "La sociología construye conceptos-tipo [...] y se afana por encontrar reglas generales del acaecer [...] Como en toda ciencia generalizadora, es condición de la peculiaridad de sus abstracciones el que sus conceptos tengan que ser relativamente vacíos frente a la realidad concreta de lo histórico. Lo que puede ofrecer como contrapartida es la univocidad acrecentada de sus conceptos [...] Sin embargo, la sociología busca también aprehender mediante conceptos teóricos y adecuados por su sentido fenómenos irracionales, se distancia de la realidad, sirviendo para el conocimiento de ésta en la medida en que, mediante la indicación del grado de aproximación de un fenómeno histórico a uno o varios de esos conceptos, quedan tales fenómenos ordenados conceptualmente". Max Weber, *Economía y sociedad. Esbozo de sociología comprensiva*, Fondo de Cultura Económica, México, 1922 [1984].

Si la realidad estudiada resulta tener mayor cantidad de lazos esencialmente económicos y una cantidad visiblemente menor de lazos esencialmente afectivos, entonces el caso se estaría acercando al comportamiento típicamente frío o típicamente empresarial. Por el contrario, mientras más se aleje de esa distribución ideal, menos se identificará con este tipo de comportamiento, esto es, estará más lejano de calificarse de esa manera (véase el cuadro 1).

El punto de vista al otro extremo del acercamiento frío sería el llamado cálido o afectivo, en el cual las prioridades del anterior prototipo teóricamente estarían invertidas y, por tanto, también cambia el criterio con que se asignan las calificaciones, peso o importancias de los lazos según su mayor o menor poder cohesivo (véase el cuadro 2). No sólo la categoría de las relaciones esencialmente sociales ocuparía un lugar intermedio entre las relaciones económicas y las afectivas, sino que, por definición, el acercamiento o enfoque que aquí se denomina tibio o moderado estará precisamente en el medio de los dos

arreglos anteriores. Sin embargo, a diferencia de los anteriores prototipos, el moderado o tibio da pie al menos a dos nuevas posibilidades de arreglo de las prioridades.

C U A D R O 2

PROTOTIPO DE ENFOQUE "CÁLIDO" O AFECTIVO ACERCA DE LA INTERACCIÓN SOCIAL DE LOS ACTORES

Ordenados de mayor a menor poder cohesivo, los lazos o motivos de interacción son:	Los motivos de interacción se agrupan en un conjunto amplio que da prioridad a:	Y que desde esa perspectiva resultan ser los lazos o motivos:
De parentesco De compadrazgo De amistad en general	Las relaciones esencialmente afectivas	Con mayor poder cohesivo o integrador
Comembresías Visitas de cortesía De recreación compartida	Las relaciones esencialmente sociales	Con poder cohesivo o integrador moderado
De finanzas De negocios De coparticipación política	Las relaciones esencialmente económicas	Con menor poder de cohesión o integrador

El primero de estos arreglos intermedios sería un enfoque moderado o tibio con tendencias hacia las cuestiones prácticas (véase el cuadro 3), mientras que el segundo sería moderado con tendencia al predominio de lo afectivo o tibio impráctico (véase el cuadro 4). En el primero de éstos, el ordenamiento general de las prioridades concedidas a los motivos de interacción jerarquiza, de mayor a menor importancia, primero el tipo de relaciones y lazos esencialmente sociales; enseguida las relaciones y lazos esencialmente económicos, y al final los esencialmente afectivos. En el segundo de esos arreglos intermedios, el ordenamiento correspondiente a un enfoque "moderado con tendencia hacia lo afectivo", daría prioridad a los lazos esencialmente sociales, enseguida estarían los esencialmente afectivos y al final los esencialmente económicos.

La idea de que el comportamiento social de ego se puede localizar en algún punto intermedio entre los polos que representan los extremos en dicho ego se expresa en el cuadro 5.

RECAPITULACIÓN

El enfoque sociológico esbozado en sus rasgos más generales para el estudio de los empresarios como actores sociales se diferencia de diversas maneras de los acercamientos más frecuentemente usados para ese propósito. De entre las posibilidades al alcance han estado adoptar la postura de la ciencia positiva o considerar el punto de vista del actor. Se eligió el segundo porque de esas dos formas básicas de tener acceso al mundo de las personas, el enfoque de la sociología cualitativa daba "importancia a descubrir las actividades, los motivos y significados, así como las acciones y reacciones del actor individual en el contexto de su vida diaria".[48]

El enfoque se diferencia de otros en tanto que el estudio de estas relaciones implica que se adopten las perspectivas tanto micro como macrosociológica para describir y analizar el contenido de la interacción social, lo que en primer término implica que aunque se requiere conocer los lazos que se tienden entre individuos, éstos no se conciben en sí mismos como unidades sociales ni como unidades de estudio, sino como actores que entran en contacto con otros actores, pudiendo todos participar en varios grupos sociales a la vez; en segundo lugar, también implica que tanto los individuos, sus agrupamientos y las comunidades amplias a que pertenecen no se consideran aislados ni temporal ni espacialmente, pues es justo a partir de ello que adquieren buena parte de su especificidad.

Tras el breve repaso en torno a las escuelas, corrientes y posiciones que se han interesado en el estudio de los empresarios y con base en una breve revisión de algunos aspectos y propuestas de la teoría de la acción para justificar la adopción de un punto de vista interaccionista, se ha argumentado el porqué de la necesidad de considerar el estudio de estos actores sociales con base en los motivos que tienen para establecer lazos de relación, mismos que sólo se entienden plenamente si se consideran los contextos y circunstancias en que se establecen. Se explicó que ello era

48. *Ibid.*

C U A D R O 3

PROTOTIPO DE ENFOQUE "MODERADO", CON TENDENCIA A LO PRÁCTICO ACERCA DE LA INTERACCIÓN SOCIAL DE LOS ACTORES

Ordenados de mayor a menor poder cohesivo, los lazos o motivos de interacción son:	Los motivos de interacción se agrupan en un conjunto amplio que da prioridad a:	Y que desde esa perspectiva resultan ser los lazos o motivos:
Comembresías Visitas de cortesía De recreación compartida	Las relaciones esencialmente sociales	Con mayor poder cohesivo o integrador
De finanzas De negocios De coparticipación política	Las relaciones esencialmente económicas	Con poder cohesivo o integrador moderado
De parentesco De compadrazgo De amistad en general	Las relaciones esencialmente afectivas	Con menor poder de cohesión o integrador

C U A D R O 4

Prototipo de enfoque "moderado" con tendencia hacia lo afectivo acerca de la interacción social de los actores

Ordenados de mayor a menor poder cohesivo, los lazos o motivos de interacción son:	Los motivos de interacción se agrupan en un conjunto amplio que da prioridad a:	Y que desde esa perspectiva resultan ser los lazos o motivos:
Comembresías Visitas de cortesía De recreación compartida	Las relaciones esencialmente sociales	Con mayor poder cohesivo o integrador
De parentesco De compadrazgo De amistad en general	Las relaciones esencialmente afectivas	Con poder cohesivo o integrador moderado
De finanzas De negocios De coparticipación política	Las relaciones esencialmente económicas	Con menor poder de cohesión o integrador

C U A D R O 5

Gama de enfoques de los actores sobre sus interacciones

Enfoque frío o empresarial o práctico	Enfoque moderado con tendencia a lo práctico	Enfoque moderado con tendencia a lo afectivo	Enfoque cálido o afectivo o impráctico
←			→
Predominio de los criterios evaluativos de tipo económico	Predominio de los criterios evaluativos de tipo social		Predominio de los criterios evaluativos de tipo afectivo

debido a la relación dialéctica de mutuas influencias y determinaciones entre los actores y sus entornos sociocultural, físico-geográfico y temporal. Aquí se ha aportado un desglose de lo que debe entenderse por cada uno de esos contextos o dimensiones.

En congruencia con el marco general de las ideas de Weber, Simmel y Mauss en torno a la interacción social, se propone que hay una categoría central que, además de su fuerza analítica, tiene como ventaja que se presta a operacionalizaciones para su empleo en la investigación empírica, en especial para el estudio de casos. Esta categoría es la intencionalidad con que los actores actúan.

A partir de un ejercicio de investigación en que ya se probó su pertinencia, se propone que la intencionalidad como categoría se considere a partir de tres de sus componentes más importantes: la densidad de los lazos entre actores, la intensidad de la interacción y la direccionalidad de las acciones. Se argumenta que el uso combinado de la observación de cada uno de esos componentes en los casos estudiados permite alcanzar un nivel y detalle de entendimiento cualitativamente más completo del que se obtiene con otros modos de investigar.

Para avanzar hacia una propuesta metodológica a partir del enfoque esbozado, este trabajo aportó elementos de un modelo interpretativo útil tanto para el momento de diseñar proyectos de investigación como para el análisis de casos. Dicho modelo se basa en la determinación de la variedad y la cantidad de lazos o motivos de interacción entre actores específicos, mismos que, en un paso siguiente, se agrupan en conjuntos o "familias" acerca de las cuales —a pesar de que se sabe que sus componentes pueden tener orígenes diversos— se discierne un orden interno a partir del predominio de alguno de tres motivantes esenciales (conjuntos de lazos esencialmente afectivos, esencialmente sociales y esencialmente económicos).

Dilucidar esos conjuntos o familias de lazos o motivos de interacción resulta ser un referente idóneo para caracterizar o discernir de manera analítica los rasgos principales del comportamiento y la personalidad sociales de los actores individuales y colectivos en cuestión. Ello es posible a partir de que una característica del modelo resultante es la flexibilidad que permite múltiples combinaciones de lazos o motivos y conjuntos de lazos o motivos de interacción.

Apartir de proponer el empleo de cuatro modos de comportamiento general —acercamientos o percepciones de cómo los actores establecen cotidianamente sus relaciones— que podrían considerarse prototípicos entre los actores sociales que aquí interesan, en los extremos de un continuo abierto de posibilidades estarían un comportamiento frío, práctico o típicamente empresarial, y otro cálido, afectivo o impráctico. En algún lugar entre esos dos polos se ubicarían los otros dos prototipos: el moderado con tendencia a lo práctico y el moderado con tendencia a lo afectivo.

Algunas de las ventajas de esta manera de proceder se refieren a que: a] los empresarios se pueden tomar como actores sociales completos, esto es, con una existencia social tan diversa como la de cualquier otro actor, sin aislar inconvenientemente su actividad económica del resto de su vida presuponiendo que eso es lo que los define o como si fuera lo único que interesara conocer de ellos, dado que eso se aleja de la realidad de su propia existencia; b] que el investigador no tiene por qué constreñirse a preconceptos asfixiantes y distorsionadores al respecto de qué es ser empresario o qué es el empresariado para plantear sus intenciones de conocimiento; c] que considera los rasgos y manifestaciones microsociales o internos tan importantes como los macrosociales o externos en la caracterización de esos actores sociales, con lo cual se evitan distorsiones de la realidad por la reducción arbitraria del rango de visión del que investiga, y, por tanto, d] que con esta manera de proceder se logra penetrar en niveles de conocimiento de otra forma inalcanzables. En resumen, al centrar la atención en esos sujetos en tanto que actores sociales, se conjuran las limitaciones y los peligros de considerarlos sólo como entidades actuadas por la estructura social.