

# **N**ueva **A**ntropología **43**

REVISTA DE CIENCIAS SOCIALES

**ENFOQUES TEORICOS EN LA ANTROPOLOGIA MEXICANA RECIENTE: ESTEBAN KROTZ, Aspectos de la discusión antropológica \*EDUARDO MENENDEZ, Investigación antropológica, biografía y controles artesanales, \*ROBERTO VARELA, Reflexiones sobre la expansión de sistemas y las relaciones de poder \*VICTORIA NOVELO, Las tentaciones de doña Victoria \*ANDRES FABREGAS PUIG, Acerca de las relaciones entre sociedad y política \*ECKART BOEGE, Contradicciones en la identidad étnica mazateca \*ANTROPOLOGIA JURIDICA: RODOLFO STAVENHAGEN, Los derechos de los indígenas: algunos problemas conceptuales \*VICTORIA CHENAUT y MA. TERESA SIERRA, El campo de investigación de la antropología jurídica \*TERESA VALDIVIA ¿Por qué hay una antropología jurídica en México? OTROS TEMAS: LUIS ALFONSO RAMIREZ, Estratificación, clase y parentesco: empresarios libaneses en el sureste de México \*DOCUMENTOS: CARLOS GARMA, Enfoques teóricos en la antropología mexicana reciente**

---

# Estratificación, clase y parentesco: empresarios libaneses en el sureste de México

Luis Alfonso Ramírez Carrillo\*

En este trabajo se exploran las relaciones entre los procesos de ascenso social mediante la actividad empresarial y la organización del parentesco en la península de Yucatán. Su intención es demostrar que se pueden efectuar cambios adaptativos a nuevas situaciones sociales, manteniendo instituciones y valores culturales tradicionales. Aún más, que bajo ciertas circunstancias históricas, es precisamente la capacidad de los individuos de mantener con vida y utilizar todos los recursos que se encuentran en organizaciones primarias tradicionales, como la familia extensa, lo que les permite mejores condiciones para incrementar su movilidad social.

El grupo de empresarios que nos ocupa es parte de una población minoritaria de origen libanés, asentada en la península de Yucatán y en especial en

la ciudad de Mérida.<sup>1</sup> El periodo de inmigración más intenso se extendió de 1880 a 1930.<sup>2</sup> Durante esos cincuenta

<sup>1</sup> El estudio del grupo libanés en Yucatán, se ha emprendido ya. Un buen trabajo pionero es la tesis de licenciatura en Antropología Social de Cáceres Menéndez y Fortuny Loret de Mola (1977), donde se documenta e interpreta la migración recurriendo principalmente a la historia oral y a la entrevista. Otro trabajo básico es el de Montejo Baqueiro (1981a), en el que se rescatan numerosos nombres, fechas y anécdotas sobre el origen de la colonia, resaltando en sus fuentes el trabajo hemerográfico. Del mismo autor, y en un tenor similar, hay que consultar otra obra (1981b) donde se da cuenta, de manera indirecta, del florecimiento urbano de los libaneses en Mérida en los años veinte. Un análisis más reciente, que pone énfasis en los cambios culturales y los procesos de adaptación, es la Tesis en Antropología Social de Cuevas y Mañana (1988), que incorpora nuevos datos en cuanto a tradiciones y cultura, y un tratamiento distinto, considerándolos más como un grupo étnico que como una minoría étnica, categoría esta última que, sostienen Cáceres y Fortuny, se les puede aplicar.

<sup>2</sup> Según información que obtuvieron de Nehmen Francis, un anciano migrante de la primera generación, Cuevas y Mañanán (1988:17) ubican la llegada del primer inmigrante en 1879. Montejo Baqueiro (1981a: 464-465) menciona relaciones de pasajeros

\* Investigador de la Universidad Autónoma de Yucatán.

años, las condiciones de entrada y el tipo de individuo no variaron mucho,<sup>3</sup> aunque hubo algunas diferencias internas en cuanto a puntos de procedencia. Pese a ellas, la comunidad libanesa se identifica con relativa unidad en cuanto a sus orígenes. Eran en su mayoría cristianos maronitas, y algunos ortodoxos, procedentes del "Mutassarifat" o Pequeño Líbano y de algunos puertos del mediterráneo como Trípoli y El' Batroum.

Para 1905 se consigna que había en México alrededor de 5 mil libaneses.<sup>4</sup> A partir de las nuevas leyes migratorias de 1931, el flujo de libaneses se volvió poco representativo y la colonia continuó creciendo de manera natural. Un directorio libanés de 1948<sup>5</sup> menciona a 16 mil 403 personas de ese origen en la República Mexicana; 5 mil 431 de ellas (33%) habitaban en la ciudad de México, seguidas en orden de importancia por mil 550 (9.5%) radicadas en Yucatán; mil 447 (7.2%) vivían en Vera-

procedentes de Turquía, existentes desde 1888, según *La Revista de Mérida*; aunque es muy probable que por falta de control, no se registrara la llegada de otros antes de esa fecha. Cáceres y Fortuny, según la misma fuente, consignan la llegada marítima de pasajeros "turcos" desde 1886.

<sup>3</sup> A partir de 1931, y como consecuencia de la gran depresión, disminuyó el empleo en México y se arrojó de vuelta al país a medio millón de mexicanos desde los Estados Unidos. (Informe de la comisión del Presidente sobre trabajadores migratorios, documento, 1959. *cit.* Páez Oropeza, 1984:120 núm. 26). Las leyes mexicanas de inmigración se endurecieron, prohibiendo que se internaran en territorio nacional trabajadores extranjeros o individuos sin capital, dificultando la entrada de los migrantes libaneses.

<sup>4</sup> Según Enrique Castro Fariás, *Aporte libanés al progreso de América*, eds. de los estados, México, 1965, p. 96, *cit.* por Angelina Alonso, 1983:78.

<sup>5</sup> "Directorio libanés", *op. cit.* Páez Oropeza, c. XXIV, p. 132.

cruz y mil 188 en Puebla, distribuyéndose las demás entre las distintas entidades del país.

A mediados de los años sesenta, se consideraba a Mérida como la segunda ciudad en importancia del país según el número de ciudadanos de ese origen, con 2 mil 500 personas, sólo superada por el D.F. con 12 mil y seguida por Puebla con 2 mil.<sup>6</sup> Para todo México los habitantes con esas raíces se calculaban hacia 1960 en poco más de 20 mil.<sup>7</sup>

En Yucatán, de 379 familias consignadas en 1948 se pasó a 585 en 1981, denotando el crecimiento demográfico de la población de ese origen, que en 1990 se situaba en alrededor de 3 mil 500 personas,<sup>8</sup> una cantidad pe-

<sup>6</sup> Según Castro Fariás, *op. cit.*

<sup>7</sup> Según el Ministère du plan de Líbano. "Besoins et Possibilités de Développement du liban", 2 vol., liban, mission infed, 1960-1961. vol I, p. 50-51, *cit.* por Angelina Alonso, 1983:73.

<sup>8</sup> Puesto que los censos oficiales de población no captan esta información ha sido necesario recurrir a fuentes de diversa índole que no concuerdan en sus datos y apreciaciones. Para 1948 se detectaron mil 550 personas distribuidas en 379 familias, lo que nos da un promedio de 4.8 individuos por núcleo familiar. En 1990, el número de familias era ya de 585, lo que nos daría 2 mil 392 personas, si el tamaño promedio de la familia no se hubiera incrementado. Sin embargo, una fuente de la propia colonia libanesa ubica 2 mil 500 individuos de ese origen en Yucatán desde 1966. Considerando que ninguna de las fuentes citadas se basa en datos exhaustivos, y atendiendo a otro tipo de indicios como que, por ejemplo, entre 1950 y 1980 Yucatán duplicó su población (aunque no fue sólo por crecimiento natural *cf.* censos de población y vivienda del estado de Yucatán, de 1950 y 1980) es razonable pensar que para 1980 la población de origen libanés podía calcularse en al menos 3 mil personas como una aproximación muy moderada, y que para 1990 pudo haber llegado a 3 mil 500, si es que su conducta reproductiva se asemejó a la de la tasa de crecimiento medio anual de Yucatán para el periodo de 1940 a 1980, que fue de 2.29%.

queña en número, pero importante en términos de la economía regional. Estos inmigrantes y sus hijos demostraron una gran capacidad para desarrollar negocios comerciales y generar un acelerado proceso de acumulación de capital a todo lo largo del presente siglo, creando empresas familiares de gran dinamismo. Su movilidad social ha sido muy acentuada, tanto en términos económicos como de estatus, ocupando en la actualidad, un puñado de estas familias, privilegiadas posiciones de élite en la estructura de clases regional.

Los primeros libaneses llegaron por un proceso de inmigración escalonada que comenzó con varones adultos, casados y solteros, que trajeron tras de sí a sus cónyuges, hijos y otros miembros de su parentela. Esto privilegió, con el paso de los años, la concentración de familias extensas y de personas nacidas en los mismos pueblos. Para 1980, de las 585 familias de ese origen detectadas en Yucatán, 52.7% provenía de tan sólo siete poblados: Hassbaiya, Gunie, A'aba, Batruim, Bdibba, Trípoli y A'afssdiq.<sup>9</sup> Las familias restantes tuvieron su origen en 49 poblados distintos.

Estas raíces comunes acentuaron la solidaridad y fomentaron, en pocos años, la creación de un endogrupo entre los migrantes de la primera y segunda generación. Por endogrupo entien-

do, en este contexto, a una cierta cantidad de individuos que se identifican entre sí con base en orígenes étnicos similares y que construyen un código de interacción propio, que fomenta la mutua dependencia en el desarrollo de sus relaciones sociales.

En un periodo acentuado de cambio y movilidad social, en el último medio siglo, las familias libanesas fueron adaptándose culturalmente a Yucatán. Después de los años cincuenta, un grupo de ellas puede ser identificado ya como parte de la clase alta,<sup>10</sup> a la que no "llegaron", pues se formó también con sus empresarios como un sector integrado orgánicamente. No son, pues, nuevos ricos en un contexto de viejas fortunas, sino parte integral de la burguesía yucateca surgida en la segunda mitad del siglo. Una decena de estas familias integran, junto con un número similar de familias yucatecas, la élite económica actual, propietarias de las mayores empresas de capital privado, que tienen como mercado no sólo a la península sino a todo el sureste del país y el extranjero.

<sup>10</sup> Usamos el concepto de "clase social" de una manera descriptiva y taxonómica, más que analítica o histórica. Entendemos por él, posiciones de poder y acceso a recursos diferenciados de propiedad y cultura, que configuran límites entre grupos sociales, etnográficamente situados de menor a mayor. A las clases sociales las denominamos de la manera más común como baja, media y alta. Las diferencias internas se reflejan en el uso ocasional del plural para cada una de ellas. No somos ajenos a la polémica sobre el concepto y su categoría teórica, que puede rastrear desde el gran énfasis histórico-político de Marx hasta el restringido de agrupación económica en Weber. De allí en adelante hay toda una copiosa discusión documentada, por ejemplo, en Laurin-Frenette (1976), Carchedi (1977), Therborn (1979) o Giddens (1983). No es este el espacio adecuado para revisarla.

<sup>9</sup> Con base en la información proporcionada por Cuevas y Mañanán, 1988: c.I., pp. 49-50. Ellos elaboraron su cuadro del censo directo de Najm Sacre Jacques. "Descendientes Libaneses de México y Centroamérica", Centro de Difusión Cultural de la Misión Libanesa de México, México, 1981.

Lo que sobresale en estos empresarios es la fortaleza de su organización familiar extensa, más vigorosa y activa que la de otros sectores del empresariado yucateco. Se es "libanés" por el apellido, es decir, por la adscripción a un grupo parental. En Yucatán no se es "libanés" por el idioma, el vestido, la religión o la pertenencia a alguna asociación. Ser "libanés" se ha vuelto un problema de consanguinidad, identidad simbólica y relaciones preferenciales, es decir: de parentesco. El problema étnico<sup>11</sup> en este contexto, y con el paso de los años, ha adoptado la forma de un problema de organización familiar, y como tal procedimos a analizarlo, estudiando las relaciones entre el parentesco y la movilidad social en familias extensas de empresarios de origen libanés.

## CASOS Y GRUPO FAMILIARES

Tomamos como muestra tres casos de familias extensas, seleccionando a una parentela de veintisiete familias nucleares y obteniendo información de ciento ochenta y seis individuos. Preferimos aquellas familias en las que hubieran representantes de tres generaciones.<sup>12</sup> Se privilegió a la generación

<sup>11</sup> Aceptamos que etnicidad significa "modos o formas de relaciones adscriptivas genéticamente auto-perpetuantes, utilizadas como alternativas o complementos de otras formas de organización social en el contexto de sociedades complejas" (Casiño, 1981:1).

<sup>12</sup> Se procuró tener al menos dos representantes de cada generación bajo entrevista. Estas se hicieron de acuerdo a un guión inicial bastante extenso, que fue ampliamente rebasado por la dinámica del encuentro y sirvió como un indicador de la información mínima requerida.

más antigua para reconstruir a su alrededor la estructura y la historia familiar,<sup>13</sup> avanzando generacionalmente. Se cubrió un periodo distinto en cada caso. En el primero, desde 1918, en el segundo desde 1902 y en el tercer caso desde 1893. En todos ellos se llegó hasta 1990.

Vimos la historia familiar como el resultado de la interacción de un grupo de individuos a lo largo del tiempo y no como la mera suma de sus historias de vida.<sup>14</sup> Al reconstruirla se adoptó la dirección genealógica de los informantes claves, aquéllos que consideramos más cercanos al éxito y al poder empresarial de la familia. Así, manejamos las historias de vida como un intento deliberado de conocer el desarrollo de individuos en ambientes culturales particulares, dándoles un sentido y un contenido.

En las familias que estudiamos se analizaron las relaciones entre el parentesco y la organización empresarial y sus resultados sobre la movilidad social de las distintas generaciones. Si bien los tres grupos familiares elegidos se pueden ubicar, en sus ramas centra-

<sup>13</sup> Se entrevistó un total de 31 individuos, con un mínimo de dos y un máximo de cuatro encuentros por persona.

<sup>14</sup> Para las limitaciones en el uso de historias de vida en encuestas ver: Jelin (s/f) "El tiempo biográfico y el cambio histórico", en relación con la experiencia de su investigación sobre movilidad social en Monterrey; sobre sus posibilidades de consultar también el artículo de uno de los representantes importantes del interaccionismo simbólico, Howard S. Becker: "Historias de vida en sociología"; y sobre experiencias latinoamericanas y una metodología para aplicar a las élites políticas "Elitelore", de James W. Wilkie; en Balán (comp.) "Historias de vida en ciencias sociales" (1977). Una interesante evaluación del uso reciente de este método en ciencias sociales se puede encontrar en B. Sarabia, "Historias de vida" (1985).

les, dentro de la clase alta no sólo yucateca sino peninsular, no guardan una posición económica ni un poder social similar. El primero de ellos se encuentra en las posiciones más privilegiadas y poderosas de la élite económica regional. Constituye en su conjunto, uno de los grupos de capital más fuerte y dinámico, habiendo crecido vertiginosamente desde la década de los cincuenta, combinando el comercio en gran escala con la maquila y la industria de la construcción. El segundo ha acumulado una gran riqueza mediante el juego clandestino. En los últimos diez años se ha dedicado a impulsar actividades comerciales. El tercero es un caso contrastante con los otros dos, pues representa una situación en que la dificultad de organizar los recursos del parentesco obstaculizó la acumulación de capital y detuvo la movilidad social, aunque una rama de sus integrantes se haya mantenido como de comerciantes acaudalados.

### ASCENSO SOCIAL Y FORTALEZA DE LA FAMILIA EXTENSA

En los casos que nos ocupan, la organización familiar de la burguesía libanesa se vio marcada no tanto por las tradiciones culturales cristiano-maronitas, sino por su situación inicial de minoría étnica en la península<sup>15</sup> y

<sup>15</sup> Por grupos étnicos entendemos aquellos conglomerados de individuos que "tienden a organizarse para alcanzar metas comunes, comprometerse en acciones políticas, defender sus posiciones y su propiedad e interactúan políticamente con gobiernos y otras

su ubicación en los estratos más bajos de la población. Esto originó un grupo con fuertes tendencias endogámicas que dependió, con mayor fuerza que otros sectores de la población, de sus lazos familiares y de parentesco ante la debilidad de sus redes en la sociedad exterior, que funcionaba a principios de siglo con el predominio de grupos no corporados, que privilegiaban las relaciones de patronazgo y clientelismo.

El patrón migratorio generó una recreación de la familia extensa en la nueva tierra y acentuó sus funciones corporativas. La pertenencia inicial a la clase baja y el mantenimiento, al menos por dos generaciones, de una identidad étnica<sup>16</sup> "libanesa", propició un patrón matrimonial que mantuvo la existencia de un endogrupo y la creación de familias extensas con una alta intensidad de interacción social en todo tipo de situaciones, y no sólo en las de carácter netamente doméstico. El patrón de solidaridad y cooperación, unido a la ideología de ahorro, acumulación constante y bajo consumo con la que arribaron los migrantes, favoreció

instituciones públicas" (Casiño, *Idem*). Ideológicamente la interacción conduce al establecimiento de una consistencia lógica, donde los límites se establecen entre la identidad individual y colectiva y la de otros individuos considerados como no miembros (para una discusión sobre lo étnico consultar Barth, *op. cit.* y en relación a su dimensión política Stavenhagen, 1976).

<sup>16</sup> Grupos étnicos políticamente motivados pueden usar argumentos culturales, económicos, territoriales o emocionales para lograr sus fines socio-políticos y mantener su visibilidad y viabilidad frente a otros grupos étnicos con los que compiten. Durante esta competencia, las comunidades se consolidan a sí mismas por medio de rituales y símbolos culturales que expresan su identidad distintiva. Esta es precisamente la identidad étnica.

el éxito y el engrandecimiento de las empresas familiares, cuyo manejo reforzó, a su vez, un patrón familiar extenso patriarcal. Se generó así no un nuevo tipo de familia, sino el desarrollo de una sólida organización familiar que acentuaba los rasgos de parentesco ya existentes.

De esta manera, la relación entre las modificaciones de la organización familiar y el cambio económico se configuraron a través de un sistema simbólico cultural. Hay una tradición, es decir, elementos culturales bajo la forma de normas y prescripciones de conducta que son de larga duración y que rigen, ya sea en forma directa, ambigua o hasta contradictoria, las relaciones de parentesco. Es mediante ellas que los rasgos familiares se acomodaron y adaptaron a las condiciones económicas e influyeron en las mismas, logrando una mejor supervivencia dentro de las alternativas existentes, de manera diferencial para sus distintos miembros.

### FAMILIA EXTENSA Y EMPRESA FAMILIAR

¿Puede hablarse de canales de conversión de la organización familiar extensa a la organización empresarial?, ¿puede existir conversión entre un tipo de valor y otro? Para los migrantes libaneses sí, pues los "haberes" (Barth, 1963) que sólo valen para la familia se vuelven también valiosos para la empresa, efectuándose un tránsito entre dos esferas distintas. Para otra región de México, el sur de Jalisco, se ha planteado que "quizás la piedra de toque

de la actividad empresarial sea la capacidad de crear nuevos canales de conversión" (De la Peña, 1978:6), siguiendo el modelo analítico de Barth (*op. cit.*); donde el empresario se define por los recursos a los que tiene acceso (el nicho), sus habilidades, conocimientos y capital (los haberes), las restricciones que enfrenta y los canales de conversión. La burguesía libanesa se pudo tornar en un empresariado exitoso en virtud de convertir en recursos sociales valiosos, en la esfera de la acumulación, su organización como endogrupo provocada por su situación minoritaria en la Península y su dependencia hacia el parentesco ampliado, volviendo en fortaleza económica su debilidad social inicial.

Esta implicación entre la organización familiar y la empresa ha sido señalada, en términos generales, como una de las características del empresario mexicano (Derossi, 1977). El funcionamiento de la familia extensa se ha documentado también mediante un dilatado estudio de una importante familia de empresarios de la ciudad de México (Lomnitz y Pérez, 1978a; 1978b; 1982; 1987), en el que mediante un amplio seguimiento diacrónico de las genealogías familiares se ejemplifica cómo el proceso de ascenso social se relaciona con la permanencia de una ideología familiar, mostrándose con claridad la vinculación entre estructura y proceso a través de las prácticas del parentesco.

En los casos estudiados de la burguesía libanesa, pudimos observar que la organización empresarial se mueve alrededor de familias extensas trigeneracionales, concebidas como un "gru-

po descendente de tres generaciones... que comprende a los padres de una persona, sus hermanos, esposa e hijos'' y que funciona como un ideal cultural (Lomnitz y Pérez-Lizaur, 1987: 125), pues hay distintas variaciones que pueden darse alrededor de este patrón organizativo. Quisiéramos recalcar el papel de ideal cultural que está oculto tras la ideología que rige el parentesco de los casos estudiados. La gran familia trigeneracional ha sido, en gran medida, un objetivo a alcanzar por los sujetos. Construir una familia trigeneracional no implica por sí mismo el éxito económico, sin embargo, para las condiciones en que se opera en la región yucateca —y en México—, aquél es más difícil de alcanzar sin su existencia.

El grado en que el ideal cultural se cumple es muy variable, pero en términos de la lógica que ha regido la adaptación de nuestros casos a su entorno americano, su logro se correlaciona con un ascenso social más pronunciado. Los vasos comunicantes entre el parentesco y la estratificación son numerosos, pues la mayor disponibilidad de recursos y de poder permite a su vez un mayor acercamiento al ideal familiar y que éste corresponda con la práctica. Es indudable que, en los casos estudiados, todas las conductas orientadas hacia el logro económico parten, retornan y se sustentan en esta ideología y en los valores familiares.

Aunque la familia extensa y la gran familia de tres generaciones existen como formas organizativas, tanto entre los empresarios yucatecos de origen libanés como en los de origen mestizo, en los primeros es más activa y funcio-

na de manera más efectiva. Los lazos son intensos y la realidad se aproxima más al ideal. La cercanía entre familia y empresa es mayor. No quiere esto decir que no exista en el caso de los empresarios de origen mestizo; simplemente que el éxito de estos últimos se vincula, más que con la familia extensa, con su participación y membresía en grupos no corporados, que funcionan de manera no institucionalizada mediante mecanismos de reciprocidad y confianza, o sobre la base de relaciones patrón-cliente. Estos grupos suelen ser más fuertes que las relaciones de parentesco y se superponen a ellas permitiéndoles a sus miembros disfrutar de un mayor número de relaciones sociales, disminuyendo con ello la "presión" alrededor de la familia y sustituyéndola en parte de sus funciones con las relaciones más amplias del contexto social.

Esta situación fue más visible, en las primeras generaciones estudiadas, al inicio del proceso de acumulación. Aunque siempre manejados a través de la parentela, los recursos, los "haberes" de los empresarios yucatecos eran más extensos, en términos de redes sociales, que los de los libaneses; lo que llevó a estos últimos a suplirlos mediante una mayor intensidad y profundización de los lazos familiares y del ideal cultural mediterráneo de la familia extensa, con toda su ideología patriarcal y sexista y su complicada red de solidaridad y reciprocidad. De tal manera que, después de unos veinte o treinta años, el patrón cultural de gran familia extensa de tres generaciones se encontraba en la base misma de la orga-



nización social de la colonia libanesa.

El principio lógico que guía la organización familiar de los empresarios de origen libanés no es muy distinto del de los otros grupos de empresarios yucatecos. Sin embargo, la medida en que se ha llevado a cabo y puesto en práctica es diferente. El empresario libanés, al substituir las relaciones sociales de las que carecía, debido a su baja participación en grupos no corporados, por sus propias relaciones de parentesco, acentuó la organización familiar extensa, en especial en la primera y segunda generación, que son las partes más altas y maduras de los ciclos de desarrollo doméstico estudiados. Esto implicó la mayor relevancia de tres aspectos de la organización familiar que influyeron favorablemente sobre el éxito empresarial y propiciaron mejores condiciones para la acumulación. El primero fue la concentración del poder en los varones y en especial en el fundador de la estirpe, el "cabeza de familia" y en su primogénito, subrayando la importancia del patriarcado. Se logró así un control central sobre los recursos sociales y materiales de todos los miembros de la familia y su rápida movilización hacia uno u otro punto de la red, aprovechando al máximo las oportunidades económicas que se fueron presentando.

El segundo aspecto consistió en subrayar la división sexual del trabajo y de los derechos y obligaciones de los sexos, tanto hacia adentro como hacia afuera de la familia. Responsabilizó a las mujeres de ayudar con algún tipo de actividad generadora de ingresos para la manutención del hogar en la primera generación, pero conforme se

ascendía socialmente y se reforzaba el patriarcado, las mujeres empezaron a operar con mayor fuerza hacia el mantenimiento de la organización parental extensa que en la vida económica directa, ámbito de acción que se tornó preferentemente masculino.

A lo anterior se unió el tercer aspecto: el patrón hereditario del capital de las familias. Se ha procurado mantener el capital sin partición por la mayor cantidad de tiempo posible, generando, además, el número de empresas suficientes para permitir que, con el tiempo, cada hijo o nieto pueda mantener su propia actividad. Con el patrón de heredar empresas en marcha, más que capital, las mujeres tienden a quedar excluidas de las líneas de acumulación más intensas de la familia, beneficiándose por lo común sólo con bienes patrimoniales.

Entre los grandes empresarios yucatecos de origen libanés, la reproducción de la familia y el funcionamiento de los negocios se logran mediante el establecimiento de linajes empresariales en los que la sucesión y la herencia son patrilineales. En algunas ocasiones, suele existir también patrilocalidad en la primera etapa del matrimonio de los hijos, como se ha podido ver en nuestros casos.

La transmisión de los medios de producción es patrilateral, pese a que la ley y la costumbre establecen la existencia de un parentesco bilateral que se supone igualitario. Las mujeres son excluidas de los medios de producción, tanto de su manejo como de su eventual propiedad, aunque no de los bienes. Participan de la herencia familiar

muchas veces a través de la madre, que suele sobrevivir al marido. El padre reparte los negocios entre los hijos varones al retirarse o al morir. La madre reparte los bienes y el patrimonio que heredó generalmente entre las hijas o equitativamente.

### PARENTESCO Y RELACIONES PREFERENCIALES

El tipo de actividad económica impone, además, formas específicas de relación entre familia y empresa. En el caso de las familias especializadas en el comercio, el que los establecimientos numerosos operan con relativa independencia y una administración menos centralizada y sofisticada que la que requiere, por ejemplo, una gran industria, favorece que los hijos se desarrollen con una mayor autonomía como empresarios que, aunque es relativa, ayuda a disminuir los conflictos por el control y el poder empresarial susceptibles de generarse en empresas familiares únicas y de gran tamaño. Las relaciones al interior de la familia tienden a ser más armónicas, pues los hermanos no dependen tanto unos de los otros, sino del padre. Para éste una organización comercial, aunque vuelve más complicado su control patriarcal, facilita el patrón de sucesión hereditaria.

Al identificar con mayor fuerza a la familia extensa de tres generaciones con la empresa, se obtiene una organización con características piramidales. Así, la familia-empresa yucateca de origen libanés se configura como una auténtica pirámide de tres generacio-

nes con bases muy anchas. Al compararla con la familia empresarial yucateca de origen mestizo, se obtiene una forma organizativa también piramidal, pero mucho más delgada, y en algunas ocasiones, la base es apenas un poco más grande que la cúpula. Las diferentes relaciones entre familia y empresa vuelven a estar presentes en el proceso de concentración de capital que se aceleró en la región a partir de los años setenta.

En esa década, la formación de grupos de capital se dio con mayor facilidad en el caso de los libaneses, y entre miembros de familias extensas, que entre capitalistas no parientes. Incluso se dieron casos en que, aun cuando las opciones de coinversión parecían más atractivas con no parientes, se dejaron de lado ante la disyuntiva de hacer cartel con la parentela. Las obligaciones familiares contraídas y la mayor confianza para hacer la inversión compensaban las —potencialmente— menores ganancias. Claro que también se pueden encontrar casos de asociaciones de capital con afines o con amigos, pero no son tan comunes como las que se dan entre parientes.

Entre los empresarios yucatecos de origen no libanés, por otra parte, las asociaciones de capital también se dan entre miembros de la parentela, pero es más frecuente entre ellos observar el establecimiento de relaciones preferenciales con no parientes, en especial con otros miembros de grupos de acción, que pueden cristalizar en grupos formalmente constituidos o mantenerse como redes informales, a las que se da vida en función de las oportunidades

de negocios en conjunto que se van dando a lo largo de los años.

### NIVELES DE INTEGRACION DEL EMPRESARIADO

De esta manera, podemos observar que existen distintos niveles de integración del empresariado. El que nosotros hemos privilegiado y que consideramos primario es la familia. Sin ella, la lógica social de funcionamiento empresarial es incomprensible. Es mediante la familia que se logran y se mantienen procesos de acumulación de capital exitosos en situaciones sociales, políticas y de mercado, inciertas y cambiantes. La familia funciona como un grupo corporado de naturaleza no burocrática y abarca espacios de interacción que van mucho más allá de la reproducción doméstica. La ideología familiar se reacomoda y redefine para permitir la expansión de los lazos familiares hacia el ámbito empresarial. Pero es la lógica de sus miembros la que se traslada a la empresa, no la familia misma.

La empresa familiar es el segundo nivel de integración de la burguesía estudiada. Se trata también de un grupo corporado que funciona de manera relativamente formal e institucionalizada, de acuerdo a la legalidad y a la normatividad vigentes. Tiene su propia racionalidad técnica y capitalista sin la cual no podría sobrevivir y mucho menos expandirse en un mundo de relaciones mercantiles. Sin embargo, sus posibilidades de crecimiento, sus límites y sus procesos de fusión y de fisión, que potencian o deprimen posibilida-

des de acumulación, están marcados por la lógica más amplia, y en apariencia invisible, de la ideología y los simbolismos familiares, que han sido las bases sobre las que se han creado empresarios concretos y que permitieron el ascenso social de las familias a lo largo de varias generaciones.

Existe un tercer nivel de integración que apenas se ha mencionado y que resulta de importancia para comprender la dinámica de las élites empresariales. Se trata de los grupos no corporados en que también participan los miembros de estas familias. Por grupos no corporados entendemos aquellos que se establecen con base en redes sociales a las que el individuo se adscribe por propio interés y sin ningún tipo de obligatoriedad ni normatividad formalmente establecida. Existen, por supuesto, reglas de conducta a las que los individuos deben sujetarse para seguir siendo considerados miembros del grupo. Pero éstas se establecen de facto y no a priori. La adscripción de un empresario a grupos no corporados de esta naturaleza existe en la medida y por el tiempo en que lo desee o considere conveniente, pudiendo retirarse de ellos con relativa facilidad. Amistad o confianza, reciprocidad y compadrazgo serían tres de los rasgos más característicos de estas redes no corporadas de empresarios.

El objetivo de estos grupos es, en lo fundamental, "hacer negocios", es decir, aprovechar todas las posibilidades de inversión conjunta entre algunos o la mayoría de sus miembros bajo situaciones y con fines específicos que pueden tener una duración variable, pero

que no suele ser exclusivamente larga. Cumplen también otras funciones; entre las más importantes están la de intercambiar información y la de hacer pequeños favores, generalmente de intermediación ante las instancias del poder político o financiero. En este sentido, todos los empresarios miembros de un grupo no corporado funcionan, en algún momento, como “cliques” o contactos con otras redes sociales.

La duración de un grupo de esta naturaleza es variable. Puede permanecer latente incluso durante años y revivirse ante nuevas expectativas de inversión, al cambiar las condiciones del contexto social más amplio. También pueden desaparecer fácilmente, por lo general dando origen a otros, si las contradicciones entre sus miembros generan conflictos insolubles. En ocasiones, de estos grupos también se han formado sociedades empresariales más formales y duraderas. Esto último no lleva a la desaparición del grupo, sino que más bien tiende a reforzarlo.

#### COMENTARIOS FINALES: GRUPOS CORPORADOS Y NO CORPORADOS

Los grupos no corporados se diferencian de la familia extensa y de la empresa familiar —que son los otros campos en los que se desarrolla la mayor parte de la interacción de las élites empresariales estudiadas— en que su adscripción y su normatividad depende de los miembros individuales, mientras que en los otros dos son preexistentes e impuestas a los miembros por la orga-

nización. Por otra parte, el grupo no corporado se sustenta en la voluntad de sus miembros, en tanto que ni la empresa familiar ni la familia son acto voluntario de un individuo. Le anteceden y con seguridad, al menos en nuestros casos, le sucederán.

Estos grupos funcionan como campos de interacción social que median entre el conjunto de organismos corporados en que se desarrolla la actividad empresarial: principalmente la familia, la empresa y, a otro nivel, los organismos de representatividad gremial, como las distintas cámaras comerciales e industriales. Las diferencias entre los empresarios yucatecos de origen libanés y los de origen mestizo han residido, al parecer, en un distinto manejo de las entidades corporadas y no corporadas en su proceso de ascenso social, aunque en la última generación las diferencias tienden a ser menores.

Creemos que tanto los valores culturales previos, que han regido tradicionalmente las formas familiares, como la antigüedad de las familias en su contexto social favorecen el recurrir de manera diferencial a grupos corporados o no corporados. Es decir, nos enfrentamos a la presencia de “habitus” distintos, a la manera en que lo define Bourdieu, como “una vinculación objetiva entre dos objetividades, que permite que se establezca una relación inteligible y necesaria entre prácticas y una situación, el significado de la cual es producido por el habitus a través de categorías de percepción y apreciación” (1984: 101).

Si observamos a los empresarios “libaneses” en comparación con los

“yucatecos”, podemos notar cómo la familia extensa, regida por valores simbólicos, es recreada y adaptada en un nuevo entorno social, desarrollando una serie amplia de funciones que sustituyen a las redes sociales externas de las que carecía el migrante libanés recién llegado, y que en cambio, eran el complemento de la organización familiar del empresario yucateco ya existente.

El empresario yucateco “tradicional” contaba pues, tanto con la ventaja de su parentela extensa como con el manejo de redes sociales y su pertenencia a grupos no corporados. El empresario libanés en ascenso, en cambio, sólo podía recurrir a su familia extensa y en menor medida a otros “paisanos” para ampliar su red de relaciones sociales. Pero la efectividad de estos paisanos, aunque llegaran a funcionar como grupos no corporados, era limitada, en especial para lograr un ascenso social pronunciado y rápido. La colonia libanesa inicial fue una fuente de recursos para sus miembros, pero dada su misma precariedad y situación minoritaria ofrecía relaciones limitadas. El empresario libanés, en consecuencia, acentuó las funciones de su familia ampliándolas hasta ocupar cada vez más espacios extradomésticos.

Algunos autores han planteado, a manera de hipótesis, que la presencia de grupos no corporados es más común en aquellas sociedades en que el poder se encuentra diluido, difuso y es menos centralizado. Es decir, donde su uso no se ha rutinizado mediante la creación de instituciones corporadas (Schneider, Schneider y Hansen, 1972: 334-339). Esta sería, en especial, la situación de

países del mediterráneo occidental, como España e Italia, cuyas raíces culturales, además, son comunes a América Latina. Junto con esto, se da también, de manera simultánea, la presencia de la familia extensa como un organismo corporado, lo que fue un fenómeno común entre las élites de algunas regiones del mediterráneo no sólo en el pasado (Schneider y Schneider, 1983a: 141-168), sino que continúa siéndolo en el presente (Schneider y Schneider, 1983b:169-192).

Estas peculiares relaciones entre cultura y organización socio-política, a las que se ha denominado como “corporativismo mediterráneo”, parecerían estar presentes también en América Latina. La familia extensa como grupo corporado no burocrático y su complemento con redes sociales no corporadas son los mecanismos privilegiados mediante los cuales los individuos potencian sus recursos particulares de frente a los organismos institucionalizados de poder. La común herencia cultural mediterránea de los empresarios estudiados en la Península de Yucatán refuerza esta percepción.

La recurrencia tanto a los grupos corporados familiares como a los no corporados, en situaciones de modernización y profundización del capitalismo, hace necesario matizar los planteamientos acerca de la acentuación del individualismo y de la universalización de una ideología individualista en las sociedades en vías de desarrollo, conforme siguen patrones occidentales de cambio social. La preeminencia del individuo aislado sobre otro tipo de entidades sociales no parece existir en las

situaciones que hemos reseñado. Esto constituye una diferencia con lo que se ha señalado, por ejemplo, respecto a la correspondencia entre la ubicación del individuo en el centro del orden social y la emergencia del capitalismo en los países centrales, como por ejemplo, Inglaterra (Mac Farlane, 1979).

Los empresarios que hemos estudiado aquí, no son los acérrimos egoístas, ni los autosuficientes, empeñosos y solitarios hombres de empresa que se supone constituyen la punta de lanza de un orden burgués, productos de la jerarquización social que los empeña en la búsqueda de la máxima ganancia. Son individuos gregarios que maximizan sus recursos organizativos familiares en el momento de la producción y procuran mantenerlos reforzando su estatus, en el momento del consumo.

Son innovadores sociales en el sentido más amplio en que Schumpeter (1976) esperaba que esta característica estuviera presente en el empresario capitalista: en el de que no sólo se adapta sino que influye, para su conveniencia, en el cambio microsocioal. En los casos que hemos analizado lo hace generando nuevos usos y abriendo vasos comunicantes entre los valores tradicionales y las cambiantes relaciones sociales. Esta situación es común a otras regiones de México, como ya De la Peña (1978) y Lomnitz y Pérez (1987) han señalado. No se trata, por supuesto, de que la concepción sobre la importancia del individuo, característica del pensamiento moderno postrenacentista (S. Lukes, 1975), esté ausente de los valores que rigen su conducta, sino de que en su vida cotidiana, doméstica o em-

presarial, junto a los de la propia persona se consideran los intereses y los compromisos con diversos grupos, como la familia y las redes sociales, en cuya atención, en muchas ocasiones, han residido las mejores posibilidades de éxito en los negocios y se encuentran los recursos idóneos para reproducirse a largo plazo como miembros de una clase privilegiada.

#### BIBLIOGRAFIA

- ALONSO, Angelina, *Los libaneses y la industria textil en Puebla*, Cuadernos de la Casa Chata, núm. 89, CIESAS, México, 1983.
- BALAM, J., *Las historias de vida en ciencias sociales: teoría y práctica*, Nueva Visión, Argentina, 1974.
- BARTH, Frederick, *The role of the entrepreneurs in social change in Northern Norway*, Scandinavian University Books, Oslo, 1963.
- BARTH, Frederick (ed.), *Los grupos étnicos y sus fronteras*, FCE, México, 1976.
- BOURDIEU, Pierre, *Distinction: a social critique of the judgement of taste*, Routledge and Kegan, Paul, Melbourne y Henley, Londres, 1984.
- CACERES, M. y P. Fortuny, *La migración libanesa a Yucatán*, tesis de licenciatura en Antropología Social, Escuela de ciencias Antropológicas de la Universidad Autónoma de Yucatán, 1977.
- CARCHEDI, Guglielmo, *On the economic identification of social classes*, Routledge and Kegan, Paul, Londres, 1977.
- CASIÑO, Eric S., *The parameters of ethnicity research. Intentionality: content and classification*, Academy of ASEAN, Law and Jurisprudence, University of the Philippines, 1981.

- Censos Generales de Población y Vivienda de 1950, 1970, 1980 y 1990, Dirección General de Estadística, Secretaría de Programación y Presupuesto, INEGI, México, 1990.
- CUEVAS, Ma. Teresa y Miguel Mañaná, *Procesos de asimilación del grupo étnico libaneses a la sociedad yucateca*, tesis de Licenciatura en Antropología Social, Escuela de Ciencias Antropológicas de la Universidad Autónoma de Yucatán, 1988.
- DE LA PEÑA, Guillermo. "Empresarios en el sur de Jalisco; un estudio de caso en Zapotlán el Grande", ponencia presentada en el simposio sobre empresarios en México, CISINAH, México, D.F., diciembre de 1978.
- DEROSI, Flavia, *El empresario mexicano*, Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM, México, 1977.
- GIDDENS, Anthony, *La estructura de clases en las sociedades avanzadas*, Alianza Editorial, España, 1983.
- JELIN, Elizabeth. "El tiempo biográfico y el cambio histórico; reflexiones sobre el uso de historias de vida a partir de la experiencia de Monterrey", en: *Estudios Sociales*, núm. 1, CEDES, Argentina, S/F.
- LAURIN-FRENETTE, Nicole, *Las teorías funcionalistas de las clases sociales*, Siglo XXI, España, 1976.
- LIMNITZ, Larissa y Marisol Pérez-Lizaur, "Los Gómez, una familia de empresarios en la ciudad de México", ponencia presentada en el Simposio sobre empresarios en México, CISINAH, México, D.F., 1978(a).
- "The history of a mexican urban family", en: *Journal of Family History*, vol. 3, núm. 4, invierno de 1978, pp. 392-409, 1978(b).
- "Mujer y familia en la ciudad de México: el caso de una familia de empresarios", en: *La mujer y el desarrollo II. La mujer y la unidad doméstica: antología*, Sep-Setentas Diana, núm. 322, pp. 154-172, México, 1982.
- *A mexican elite family, 1820-1980: kinship, class and culture*, Princeton University Press, Princeton, Nueva Jersey, 1987.
- LUKES, Steven, *El individualismo*, Península, colec. Homo Sociologicus, núm. 8, Barcelona, España, 1975.
- MACFARLANE, Alan, *The origins of english individualism*, Cambridge University Press, Cambridge, Inglaterra, 1979.
- MONTEJO BAQUEIRO, Fco. "La colonia sirio-libanesa en Mérida", en: *Enciclopedia Yucatanense*, t. XII, eds. del Gobierno del estado de Yucatán, 1981(a), pp. 463-516.
- *Mérida en los años veinte*, Ayuntamiento de Mérida, 1981(b).
- NAJMSACRE, Jacques, *Descendientes libaneses de México Centroamérica*, Centro de difusión Cultural de la Misión Libanesa en México, México, 1981.
- PEREZ OROPEZA, Carmen, "Los libaneses en México; asimilación de una grupo étnico", en: *Científica*, núm. 140, INAH, México, 1984.
- RAMIREZ CARRILLO, Luis A., *Elites empresariales. Parentesco, coaliciones y empresarios en México: El caso de Yucatán*, tesis doctoral, CES/COLMEX, 1991(a).
- "Stratification, social mobility and kinship: entrepreneurs of lebanese origin in Yucatan", ponencia ILAS/Universidad de Texas en Austin, 1991(b).
- "Población y desarrollo en Yucatán y Mérida", informe de investigación, COLMEX/UADY.
- "Género, parentesco y movilidad social", informe de investigación, PIEM/COLMEX, 1989.
- SARABIA, Bernabé, "Historia de Vida", en: *Revista Española de Investigaciones So-*

- ciológicas* (REIS), núm. 29, ene-mar. 1985, pp. 165-186.
- SCHNEIDER, Peter, Jane Schneider y Edward Hansen, "Modernization and development: the role of regional elites and non-corporate groups in the european mediterranean", en: *Comparative Studies in Society and History*, núm. 14, 1972, pp. 328-350.
- SCHNEIDER, Peter y Jane Schneider, "The reproduction of the ruling class in twentieth-century sicily", en: *Elites: Ethnographic Issues*, George E. Marcus (ed.), pp. 141-168, University of New Mexico Press, Albuquerque, 1983(a).
- "The disolution of the ruling class in twentieth-century sicily", en: *Elites: Ethnographic Issues*, George E. Marcus (ed.), pp. 169-192, University of New Mexico Press, Albuquerque, 1983(b).
- SCHUMPETER, J., *Teoría del desenvolvimiento económico*, FCE, México, 1976.
- STAVENHAGEN, Rodolfo, *Las clases sociales en las sociedades agrarias*, Siglo XXI, México, 1976.
- TIERBORN, Gúran, *¿Cómo domina la clase dominante?*, Siglo XXI, México, 1979.