



BARATARIA. Revista Castellano-Manchega de Ciencias Sociales

ISSN: 1575-0825

ISSN: 2172-3184

info@revistabarataria.es

Asociación Castellano Manchega de Sociología  
España

García Justicia, Javier José  
Perfil de la nueva generación de élites empresariales de Monterrey: actores de la filantropía de tercer nivel  
BARATARIA. Revista Castellano-Manchega de Ciencias  
Sociales, núm. 26, 2019, Septiembre-Octubre, pp. 191-205  
Asociación Castellano Manchega de Sociología  
España

Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=322161687011>

- Cómo citar el artículo
- Número completo
- Más información del artículo
- Página de la revista en redalyc.org

UAEH  
redalyc.org

Sistema de Información Científica Redalyc  
Red de Revistas Científicas de América Latina y el Caribe, España y Portugal  
Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso  
abierto

## **PERFIL DE LA NUEVA GENERACIÓN DE ÉLITES EMPRESARIALES DE MONTERREY: ACTORES DE LA FILANTROPÍA DE TERCER NIVEL**

### **PROFILE OF THE NEW GENERATION BUSINESS ELITES OF MONTERREY: KEY ACTORS OF THE THIRD LEVEL PHILANTHROPY**

---

**Javier José García Justicia**

Universidad de Monterrey, Monterrey / México

[javier.justicia@udem.edu](mailto:javier.justicia@udem.edu)

<https://orcid.org/0000-0003-1826-3143>

Recibido/Received: 11/06/2019

Modificado/Modified: 30/09/2019

Aceptado/Accepted: 04/10/2019

#### **RESUMEN**

Las grandes problemáticas del México del siglo XXI han despertado entre las principales élites empresariales una conciencia de la necesidad de cambiar la forma de entender su rol social. Estos retos han provocado un interesante proceso de metamorfosis entre los perfiles empresariales clásicos centrados en el capital económico y la generación de riqueza, y los perfiles de las nuevas élites donde se antepone una cultura responsable y comprometida socialmente, potenciando el surgimiento de una filantropía de tercer nivel o piso, caracterizada por el desarrollo de competencias ciudadanas, mucho más allá de los modelos clásicos de Responsabilidad Social Corporativa, de las Fundaciones Empresariales, o de ser simplemente bancas de segundo nivel o piso, cuyo foco es principalmente donar recursos económicos o materiales. Uno de los principales impulsores de esta nueva cultura empresarial es el Grupo empresarial Nuevo León, la élite entre las élites empresariales de México, quién ha generado otra forma de entender el rol de estas élites. Una élite que ha sabido capitalizar su capacidad de liderazgo como agentes de cambio social y su potencial de influencia, siendo generadora e impulsora de cambios sociales de raíz y de largo alcance, en alianza con el gobierno y la sociedad civil.

#### **PALABRAS CLAVE**

Metamorfosis de las élites empresariales; liderazgo social; filantropía de tercer nivel; alianzas.

#### **SUMARIO**

1. Introducción. 2. Planteamiento metodológico. 3. Revisión de la literatura y marco teórico. 4. Un empresario comprometido con el desarrollo social. 5. Conclusiones y retos. Bibliografía.

#### **ABSTRACT**

The great problems of the XXI century Mexico have awakened among the main business elites an awareness of the need to change the way of understanding their social role. These challenges have led to an interesting process of metamorphosis between the classic business profiles focused on economic capital and the generation of wealth, and the profiles of the new elites, in which a responsible and socially committed culture is put forward. This culture promote the emergence of third level philanthropy, characterized by the development of citizen competencies, far beyond the models of

Corporate Social Responsibility, of the Business Foundations, or of being simply second level banking which focus is mainly to donate economic or material resources. One of the main drivers of this new business culture is the Nuevo Leon Business Group, the elite among the business elites of Mexico, which has generated another way of understanding the role of these elites. An elite that has been able to capitalize on its leadership capacity as agents of social change and its potential for influence, being a generator and promoter of root and far-reaching social changes, in alliance with the government and civil society.

## **KEYWORDS**

Metamorphosis of business elites; Social leadership; Third level philanthropy; Alliances.

## **CONTENTS**

1. Introduction. 2. Methodology. 3. Literature review. 4. Entrepreneurs committed with the social development. 5. Conclusions and challenges. References.

## **1. INTRODUCCIÓN**

Durante la última década, en el área metropolitana de Monterrey, el espacio urbano más rico y desigual de México, se ha dado la conjunción de una serie de hechos sociales de gran impacto social entre los que destacan los altos niveles de violencia del narcotráfico, un tejido social roto, violencia de género, crecientes desigualdades económicas, discriminación por orientación sexual, grandes flujos migratorios hacia Estados Unidos y un desarrollo social pobre que no ha atendido las necesidades básicas. Estos hechos han despertado una nueva conciencia colectiva de que es necesario desarrollar acciones colectivas transformativas de la sociedad yendo a la raíz de las problemáticas y no quedándose únicamente en las tradicionales soluciones remediales y superficiales.

Ante la debilidad institucional político-gubernamental, el creciente descrédito y desconfianza hacia la élite política y su incapacidad para solucionar los grandes problemas del Estado, aunado a una ciudadanía pasiva y conformista que siempre ha estado esperando soluciones ‘desde arriba’, ha resurgido con nueva fuerza una élite empresarial preocupada por dar una respuesta a la altura de esta realidad social acuciante, una élite que ha sabido capitalizar su capacidad de liderazgo como agentes de cambio social, poniendo en marcha proyectos de alto impacto social, en alianza con la sociedad civil y el gobierno.

Su participación y liderazgo en la solución de los principales desafíos de la región está siendo fundamental para entender las dinámicas e iniciativas de desarrollo y transformación social en los procesos de reducción de la pobreza, desigualdad, inclusión social, desarrollo sostenible y democratización. Además de haberse convertido en fuertes elementos de presión sobre los dirigentes políticos y un detonador de la ciudadanía activa y participativa. Al centro de la historia de excepcionalidad de este empresariado está el grupo de empresarios conocido como el Grupo empresarial Nuevo León (GNL), la élite entre las élites empresariales de México, quién ha generado otra forma de entender el rol de estas élites. La también llamada burguesía regiomontana (de Monterrey), como se la reconoció durante gran parte del siglo XX.

Esto es consecuencia del evidente cambio de paradigma entre las élites empresariales, donde ha surgido una nueva generación que ha vivido un interesante proceso de metamorfosis entre los perfiles empresariales clásicos centrados en el capital económico y la generación de riqueza, y los perfiles de las nuevas élites donde se antepone una cultura

responsable y comprometida socialmente, mucho más allá de los modelos tradicionales de Responsabilidad Social Corporativa, de las Fundaciones Empresariales o de ser como bancas de segundo nivel o piso cuyo foco principal es donar recursos tanto económicos como en especie.

Una élite que ha sabido darle un giro a su potencial de influencia en la sociedad, siendo generadora e impulsora de cambios sociales de raíz y de largo alcance, liderando así el surgimiento e implementación de una nueva forma de hacer filantropía, llamada de tercer nivel o piso, caracterizada por el impulso de acciones que potencian el desarrollo de competencias ciudadanas, como se verá a lo largo de este escrito.

Es importante puntualizar que esta nueva élite no surge por generación espontánea sino que es fruto de la herencia y el legado de sus antecesores. La fortaleza de este grupo de élite fue, y son, los lazos familiares extensos que producen una homogeneidad de intereses y un liderazgo oportuno, acorde a cada época histórica. Además de la firme creencia de sus propias habilidades de emprendimiento y la exactitud de su visión del desarrollo de México (Saragoza, 2008).

Sirvan las palabras de Hofmeister como un claro marco de referencia sobre las principales características de esta élite empresarial, mismas que serán detalladas en el escrito: “En una democracia las características más importantes de la élite tienen que ser la competencia técnica, la competencia social y la competencia política. A la par que la capacidad de analizar problemas complejos interrelacionados y de desarrollar soluciones innovadoras de los problemas. Al igual que la valentía de asumir responsabilidad, a la par que la capacidad de liderazgo bajo las condiciones de un sistema libre, democrático y pluralista. “En una democracia no se admite que estas capacidades especiales sean utilizadas para conseguir una ventaja personal, sino se requiere que éstas sean colocadas al servicio de los demás. La élite en la democracia se distingue por trabajar por el bien de todos. Por eso la élite se legitima en la democracia sobre todo a través de su responsabilidad social y de su arraigo en la sociedad” (Hofmeister, 2007: 4)

Es interesante retomar la propuesta de Julián Cárdenas (2016) de estudiar a profundidad el impacto potencial de las redes de las élites empresariales en los asuntos políticos y sociales. Según el autor pareciera que las élites empresariales de América Latina están desacopladas del desarrollo social de sus naciones. Señala acertadamente que las consecuencias de la cohesión de las élites y el entrelazamiento de las grandes empresas y el estado no ha resuelto los grandes problemas de los países de América Latina tales como el desempleo, el acceso limitado a la educación superior, la seguridad pública, los altos niveles de desigualdad, e incluso podría haber minado la democracia. Sin embargo, en el caso de Monterrey hay una especificidad y excepcionalidad que dota a esta élite de un perfil claramente diferenciado. Como bien señala Cárdenas las élites empresariales de México forman la red más cohesionada de América Latina, y con mucho mayor énfasis se verá el potencial de capitalización de la cohesión de las redes empresariales de esta élite particular en pro del desarrollo social de la región.

## **2. PLANTEAMIENTO METODOLÓGICO**

En torno a esta excepcionalidad es donde se enfoca el objetivo que ha guiado el presente estudio tratando de entender esta especificidad del empresariado regiomontano, adentrándose en el estudio del perfil social diferenciador de esta élite. Se trata de repensar cuál debería ser el rol de las élites empresariales de cara al desarrollo social de México y comprender porqué

están comprometidas con esta labor cuando no es parte de su esencia.

Las preguntas de investigación fundamentales que guiaron el estudio fueron:

1. ¿Cómo entiende el empresariado su rol en el desarrollo social?
2. ¿Cuál es la diferencia entre el empresariado de antes y el de ahora?
3. ¿Por qué la élite empresarial está preocupada por el desarrollo social?
4. ¿Qué hace diferente al empresariado regiomontano del resto del país en temas de desarrollo social?
5. ¿Cuáles son los logros y los retos de este empresariado en el desarrollo social?

Para adentrarnos en este estudio se desarrolló un estudio cualitativo mediante la realización de entrevistas semiestructuradas, escuchando la voz y el testimonio directo de los casos críticos de once de los actores más representativos de esta élite empresarial con un marcado perfil de compromiso social y un alto nivel de prestigio e influencia. Tres de ellos son miembros directos del actual GNL, cinco más son miembros de la cúpula empresarial de esas mismas empresas y tres de ellos son empresarios de un círculo muy cercano a dicho grupo.

Las principales categorías que guiaron es estudio estuvieron en torno al papel del legado empresarial, el liderazgo social, los factores que determinan las alianzas, las élites empresariales y el desarrollo social, el capital social y cultural de las élites, y la dimensión socio-política de las élites empresariales.

A través de la selección de estos casos de estudio se logró una clara representación tipológica socioestructural (Valles, 2002) de este fenómeno, además de que se evidenció la relevancia teórica de los casos que integran la muestra, siguiendo los lineamientos del paradigma del muestreo teórico (Glaser y Strauss, 1967).

Adicionalmente a la interpretación conceptual de dichas categorías se hizo un estudio detallado de la literatura académica existente sobre la élite empresarial regiomontana, además del análisis de la documentación de carácter social generada por las iniciativas desarrolladas por esta élite, mismas que se señalaran a detalle al final de este escrito.

Para adentrarse en el estudio de este fenómeno se dividió el escrito en cuatro apartados: Un primer espacio donde se fundamenta someramente el planteamiento metodológico. Un segundo momento donde se revisa la literatura y el marco teórico haciendo especial énfasis en la historia de esta élite, en el proceso de metamorfosis vivido por las élites empresariales tradicionales y el surgimiento de una nueva élite, además del papel del capital social y cultural en la legitimación del poder. Un tercer epígrafe donde se analiza el compromiso del empresariado con el desarrollo social, la dimensión socio-política de estas élites y el liderazgo social del grupo Nuevo León hoy. Se concluye el escrito con los principales retos de esta élite en el tema del desarrollo social.

### **3. REVISIÓN DE LA LITERATURA Y MARCO TEÓRICO**

#### **3.1. Una historia en común. El legado de una historia de familia**

Para comprender el motivo del compromiso social actual de uno de los grupos elitistas más poderosos de México, es fundamental adentrarse en el estudio histórico de la formación, consolidación y mantenimiento de esta élite por más de 200 años. Como señala De la Torre (2017), el estudio de las élites requiere siempre ser contextualizado para contribuir a entender el modo en que se ejerce el poder y el impacto que ésta tiene en el resto de la sociedad.

La clave para entender el enorme poder de esta burguesía con cimientos regionales está en

las redes construidas a partir de unos cuantos núcleos parentales surgidos en la segunda mitad del siglo XIX que parecen haberse tornado un elemento decisivo para la sobrevivencia y desenvolvimiento durante varias generaciones de familias prósperas regiomontanas (Cerutti 1982; 2000).

Comienza su auge a mediados del siglo XIX debido a la acumulación de capital que se dio entre 1850 y 1890, lo que le permitió consolidarse como clase antes que el resto de los empresarios mexicanos. Hubo una clara unión de capital económico y de familias que, por medio de matrimonios, comenzó la consolidación de una red socioeconómica fuerte en torno a comerciantes, prestamistas y terratenientes.

Monterrey se convirtió en un punto estratégico clave como pivote político, administrativo, militar y comercial al consumarse la guerra de Estados Unidos-México en 1848 y definirse el nuevo límite internacional entre ambos países. De igual manera durante la Guerra de Secesión estadounidense (1861-1865) el norte de México se convirtió en una macrorregión abastecedora y productora, facilitando la formación de grandes fortunas (Cerutti, 2000). Estos vínculos con Estados Unidos, con su Revolución Industrial y su proceso de transformación, convierten la economía de Monterrey en potencia atlántica. Desde entonces y a lo largo de la historia, esta región disfrutó la oportunidad de operar con dos mercados: el nacional, de lenta conformación y ritmos pausados, y el de Estados Unidos, con ritmos más acelerados.

Esta élite no tenía ningún poder político explícito durante la época prerrevolucionaria, pues operaban a través de los gobernadores, especialmente con los dos que fueron clave para fortalecer su posición como grupo empresarial fuerte: Santiago Vidaurri y Bernardo Reyes (Sagarozza, 2008) lo que evidenció otro de los grandes matices de este empresariado: la necesidad de apoyarse en el Estado (Cerutti, 1982).

A partir de esta época se consolidó esta élite adoptando el nombre de Grupo Monterrey. Este grupo sobrevivió la revolución mexicana (1910-1920) porque estaba asentada en un espacio predominantemente urbano e industrial, a la vez que carecía de responsabilidad en el ejercicio político (Cerutti, 2000). La élite política que tomó el poder después de la revolución mexicana fue resultado del desmantelamiento del poder de la oligarquía rural durante la revolución, eliminando toda oposición, exceptuando la de los empresarios regiomontanos que por su poder económico habían iniciado su propio proceso de industrialización antes del levantamiento armado.

En la etapa inmediata posterior (1930-1940) subsistió por varias razones principales: La salud económica del grupo no estaba basada en la tierra por lo que no sufrió los ciclos de reforma y redistribución de la misma que devastó a otras élites nacionales, por la capacidad de negociar con el poder público, el aprovechamiento de la condición de semifrontera, la afirmación de las redes familiares y la diversificación vertical y horizontal de la inversión (Sagarozza, 2008; Cerutti, 2000).

Entre 1940 y 1965 se dio el segundo auge industrial de Monterrey con una gran concentración de capital en un número pequeño de empresas. Muchas empresas-madre participaron en la fundación de bancos y casas financieras (Cerutti, 2000). En esta etapa el grupo acabó estableciendo la base para el desarrollo capitalista del país e impuso su visión del mismo, a la vez que era un adversario muy costoso para el gobierno, era un grupo empresarial sólido y contaba con líderes cohesionados. Para 1938 la nación había sufrido un gran desgaste con la reforma agraria introducida y este grupo supo atesorar el descontento de la nación oponiéndose radicalmente a las políticas sociales del presidente Lázaro Cárdenas (Sagarozza, 2008). Siempre hubo un distanciamiento del Estado cuando las políticas socioeconómicas no resultaban favorables a las expectativas de esta burguesía (Cerutti,

1982).

El capital acumulado por medio de las alianzas estratégicas desarrolladas a partir de los años sesenta con los mercados extranjeros le ayudaron a sobrevivir las dos grandes crisis sufridas en el país en 1982 y en 1994, tomando distancia del frágil mercado interno. La capacidad de operar simultáneamente con dos mercados a lo largo de su historia le confirió a Monterrey poderse considerar el conjunto geográfico-humano con mayores posibilidades de adaptación a los actuales desafíos de la economía internacional (Cerutti, 2000).

En este devenir histórico se puede ver una élite empresarial con gran capacidad de adaptación a las diferentes circunstancias históricas que ha vivido desde mediados del siglo XIX, además de que supo atesorar su posición central dentro de la economía de frontera que se abrió con celeridad al capitalismo.

No fueron empresarios ajenos a la realidad del resto de la población, sino que ellos fueron los que pusieron las bases del desarrollo de la ciudad. Se creó desde un principio, como fruto de la adversidad del espacio semidesértico y alejado del centro del poder de la nación -la capital-, una conciencia de la necesidad de ser comunidad, de estar unidos y de crecer todos juntos. Mientras en el resto del país había un empresariado totalmente desconectado de la realidad del pueblo, en Monterrey el sentido de comunidad está en el origen de la misma. Desde sus orígenes se ha reconocido al empresariado como los padres de la ciudad y éstos han heredado el legado de protegerla y hacerla crecer. Estamos ante una élite empresarial con un profundo sentido de familia y unión, de protección y cuidado hacia los suyos.

### **3.2. El proceso de metamorfosis de las élites empresariales tradicionales y el surgimiento de una nueva élite**

Con este somero repaso al marco histórico del origen y consolidación de esta élite empresarial hasta las puertas del año 2000 podemos adentrarnos en la comprensión de los cambios que han ocurrido en la misma desde entonces hasta nuestros días. Durante la primera década del siglo XXI esta élite hizo una lectura profunda de la nueva realidad del país pues éste había cambiado pero ellos no habían transformado la forma de hacer las cosas.

Es interesante remarcar el proceso que se ha vivido al interior de esta élite empresarial desde la entrada de la democracia real en México en el año 2000, dándose más bien un proceso de “metamorfosis” porque el cambio ha venido desde adentro y no simplemente un cambio o circulación de las élites. Ha sido una evolución nacida al interior de las élites tradicionales como proceso de adaptación a la realidad surgida de este hecho histórico.

La emergencia de nuevas élites dirigentes se enfrenta a la conversión y reconversión con las élites empresariales clásicas, dando lugar a diferentes composiciones en las élites, perfectamente ilustrado desde el caso regiomontano donde hay una coexistencia entre los perfiles clásicos y los nuevos. Las élites empresariales clásicas, bajo el rumbo de la herencia y el legado, fueron los primeros en generar un cambio y en cobijar el nacimiento de la nueva élite empresarial regiomontana. Como señala Serna (2013:93-94) “Se está asistiendo a cambios en las élites empresariales con una creciente importancia del capital transnacional y de nuevos elencos ejecutivos que se apoyan más en una forma de control y gestión profesionalizada de las empresas, en redes globales y nuevas formas de capital social. Estas élites contrastan con los perfiles tradicionales de empresarios basados en el capital familiar y prestigio heredado y en la pertenencia a gremios tradicionales y círculos empresariales exclusivos”.

En Monterrey todavía no se ha dado la pérdida de control por parte de las viejas élites, como ha ocurrido con la presión del populismo creciente en muchos lugares de América Latina, incluso de otros lugares de México. Se sigue dando todavía una transformación de

“cambio a través de élites”, y no tanto un “cambio de élites” como señalan Bernecker y Zoller (2007).

Sin embargo en América Latina la circulación de las élites es bastante restringida. Es problemático que el papel de las élites de procedencia no sea aún equilibrado por élites modernas funcionales y eficaces (Hofmeister, 2007). Las diferentes crisis del país facilitaron la aparición o incorporación de grupos familiares distintos (Cerutti, 2000) pero en el caso regiomontano prácticamente todos ellos se han ido desarrollando en torno a un puñado de apellidos, concentrando todavía el poder en unos pocos.

### 3.3. El capital social y cultural en la legitimación del poder

Para comprender con mayor profundidad los pilares de esta nueva élite es fundamental adentrarse en la comprensión del capital social y cultural, y como éstos legitiman el poder de la misma en la actualidad. “El capital social y cultural aparecen como factores clave en la legitimación del poder de las nuevas élites económicas. Se trata de comprender no solo la naturaleza estructural del poder, sino también relacional” (Serna, 2013: 93).

Como señala el mismo Serna, es clave poder adentrarse en la comprensión de los círculos sociales exclusivos de encuentros, los lugares de formación y socialización, así como las nuevas formas de relacionamiento con las élites de los poderes públicos. La autoreproducción de las élites sucede sobre todo a través de los sistemas de educación, garantizándoles el acceso más fácil y rápido a los cargos de las élites funcionales (Hofmeister, 2007).

Según el mismo Serna (2013) para Bourdieu la dominación en las sociedades de capitalismo organizado no se ejerce simplemente por una clase o élite dirigente, sino que supone el efecto de grupos o instituciones que acumulan diversas especies de capital y reproducen posiciones de privilegio en el espacio social, las llamadas escuelas de poder, definidas como espacios de formación, de socialización de cuadros dirigentes y de producción de mecanismos de legitimación que combinan estatus provenientes del campo económico, con títulos del campo escolar. La meritocracia escolar produjo una nueva nobleza de toga reconocida por los títulos educativos y competencia racional.

La pertenencia a los grupos elitistas regiomontanos está todavía muy determinada por el poder económico y la herencia del apellido, pero cada vez más hay una mayor exigencia de tener formación universitaria de alto nivel, por lo que realizan estudios superiores en las universidades de prestigio locales e igualmente en Estados Unidos y Europa, lo que confirma el alto grado de formación educativa entre estas élites. En este sentido todos los entrevistados señalan al Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM) y a la Universidad de Monterrey (UEM) como el ejemplo claro de ello.

El ITESM en su inicio fue el icono a nivel del país de la introducción de la cultura empresarial en la enseñanza superior. Esta institución educativa arroja luz sobre las nuevas formas de legitimación de la formación de las élites en México. A través de sus prácticas educativas y estudiantiles, participa en la transformación de las representaciones y creencias sociales contribuyendo así a producir un *habitus* empresarial (*habitus* económico, en palabras de Bourdieu, 2003). “Se legitimó desde sus inicios reclamándose fines universales (como la educación) encarnando los mitos y valores regionales (el culto al trabajo, el esfuerzo individual y la lucha contra la adversidad) lo que estructura el actual sistema de creencias locales. Esta institución se legitimó más recientemente a través de su devoción por el desarrollo, la cultura y la sociedad. El nuevo compromiso sociocultural y dicha devoción serían una forma de legitimación más sutil de las nuevas élites mexicanas” (García Garza, 2013: 213).

La otra gran universidad de prestigio, la UDEM, no nació con fines elitistas ni



empresariales sino con un sello diferenciador de talante humanista y de alto nivel académico. Con el paso del tiempo fue adoptando un gran prestigio académico lo que atrajo paulatinamente a los hijos de la élite empresarial a la vez que se fueron posicionando en el consejo los grandes empresarios de la región. Su fuerte componente humanista, ético y de servicio han determinado una forma diferente de hacer las cosas.

Ambas instituciones, son un fiel reflejo de la influencia del mundo empresarial sobre las instituciones de educación superior privadas manifestando las relaciones de convergencia de las élites y sus capacidades de dirigir en forma coordinada (Ruiz Sánchez, 2009). El poder simbólico de los títulos de estas dos universidades otorga un valor social de prestigio para los estudiantes de las mismas, aunque no todas sus carreras sean las de mayor calidad educativa de la región.

Estos espacios educativos también se han convertido en claros espacios de encuentro, como señala la teoría de las élites, pues son fundamentales para entender los flujos de influencia y poder, de transmisión de conocimiento y de ideologías sociales. No solo son un espacio de educación elitista, sino de encuentro tanto para los hijos de los empresarios en proceso de formación como para éstos mismos a través de la pertenencia a los consejos de estas instituciones superiores privadas de alto nivel y prestigio.

En las dos últimas décadas se ha dado un fenómeno que sería interesante analizar a profundidad, aunque requeriría de otro espacio de investigación exclusivo, en el que las élites empresariales han ido cooptando paulatinamente los consejos de diferentes universidades y colegios privados, incluso han comprado universidades y/o construido sus propios colegios.

De igual manera se han ido posicionando en los consejos de instituciones del tercer sector como son las Organizaciones de la Sociedad Civil (OSC) y las fundaciones. Varios de los entrevistados señalaron que se puso de moda entre la élite empresarial el pertenecer al patronato de una OSC, fundación, colegio o universidad de prestigio. Esto viene a confirmar la definición de élite de Mills (1989) como esa minoría de individuos que ocupan posiciones de poder decisorio en instituciones claves de la estructura social.

Como se puede constatar se han ido diversificando los espacios de encuentro de estas élites y de la clase alta regiomontana, ampliando su espectro de los clásicos clubes deportivos o casinos (principalmente el Club Campestre, el Casino del Valle y el Casino Monterrey) a estos espacios educativos y del tercer sector. Queda evidente el hecho de que “El poder y dominación en las sociedades contemporáneas se estructura en función de un entramado de capital económico y capital simbólico en sus diversas modalidades: escolar (educativo), cultural (arte y consumo cultural), social (reglas interpersonales de reconocimiento mutuo, con sus mecanismos de inclusión-exclusión y cooptación, estilos de vida propios), mecanismos jurídicos, de inversión de capital, etc. a través de multiplicidad de lógicas propias e interconexión conflictiva entre los campos” (Serna, 2013: 96)

Este mismo capital social y cultural también tiene un factor de creciente exigencia sobre la integridad moral de las élites, más allá de la formación educativa señalada, como señalan más de la mitad de los entrevistados. Preocupa que las élites responsables no estén preparadas para corresponder a los desafíos complejos de las sociedades modernas. “El futuro de cada país depende de las habilidades, del espíritu emprendedor y de la integridad moral de las élites” (Hofmeister, 2007: 133). Como señalan tres de los entrevistados, un empresariado con una mala idea puede ser peligrosísimo por la esfera de influencia y poder que tienen, de ahí que tanto el capital social como el cultural señalado actúan como una especie de mecanismo informal de control y reconocimiento entre la élite empresarial de la región que expulsa a quién realiza malas prácticas que puedan poner en entredicho la veracidad de este sector e incluye en sus círculos a quien se alinea a sus creencias y valores. “Se está ante una

propuesta de ética empresarial que debe generar un nuevo tipo de empresariado. Implica que el empresariado debe tener una proyección social y política” (Pérez Sáinz, 2017: 30).

El control social, la eficacia colectiva y la cohesión social, son conceptos íntimamente unidos al capital social. Sin cohesión no hay confianza mutua ni ayuda y, por lo tanto, no hay control social. La eficacia colectiva tiene un indicador básico en la organización social. “Ésta depende de dos factores, a decir, la pertenencia y participación en actividades organizadas, y la fuerza de unión que permite que se dé la acción colectiva” (Temkin y Rohe, 1998: 70). La cohesión social tiene como dominios los valores comunes y la cultura cívica; el orden social y el control social; la solidaridad social y la reducción en las disparidades de riqueza; las redes sociales y el capital social; la unión al lugar e identidad (Forrest y Kearns, 2001).

Sin embargo los vínculos fuertes tienen su lado oscuro o negativo ya que pueden llevar a excluir a quién no pertenece al grupo e imponer sus propias normas (Portes y Landolt, 1996). La élite regiomontana todavía es una élite concentrada en un puñado de apellidos con una serie de valores conservadores centrados en muchos casos en la familia tradicional y en la religión. Es todavía una estructura no permeable fácilmente lo que no ha facilitado la circulación de la misma.

## **4. UN EMPRESARIO COMPROMETIDO CON EL DESARROLLO SOCIAL**

### **4.1. La dimensión socio-política de las élites empresariales regiomontanas**

Como se puntualizó en el apartado del desarrollo histórico, el empresariado regiomontano ha sido, y sigue siendo, una pieza clave en la consolidación de la democracia en México. Tienen una conciencia clara de su papel de ser garantes de la estabilidad y continuidad de la democracia, además de tener una conciencia evidente de su proyección social y política (Pérez Sáinz, 2017) y de la necesidad de una formación política sólida entre sus miembros. “La formación política tiene la tarea de consolidar la cultura política democrática mediante la educación y contribuir para el desarrollo democrático continuo. El objetivo de la formación política es la capacitación de personas para que hagan valer su papel de ciudadanos en la democracia. La formación política es un elemento central para el fomento de las élites democráticas” (Hofmeister, 2007: 135).

Una de las grandes críticas hacia las élites de América Latina es estar en la región más desigual del planeta, pues fomentaron la modernización pero no originaron desarrollo, o bien lo hicieron de manera limitada (Hofmeister, 2007). Sin embargo, en el caso de Monterrey vemos una característica especial ya que es la región más desarrollada del país y gran parte de este desarrollo es debido a la visión que la élite empresarial tuvo desde sus inicios. Se cae fácilmente en la estigmatización y culpabilización a las élites de los niveles tan altos de desigualdad, incluso de la concentración de riqueza, sin embargo, en el caso de este espacio podemos ver como el alto nivel de desarrollo es debido en gran parte a la visión de la élite de crear empresas de alto nivel e instaurar condiciones laborales en sus trabajadores por encima del resto del país.

Las empresas regiomontanas, desde mediados del siglo XX, se preocuparon por el bienestar y calidad de vida de sus trabajadores para lo cual se crearon mecanismos para dotarlos de vivienda a bajo coste así como Seguro Social principalmente, siguiendo las líneas de la sociedad del bienestar que se desarrollaban en otros países, principalmente europeos. Estas iniciativas de protección de los trabajadores introducidas por primera vez en México por este empresariado los convirtieron en uno de los actores principales en las reformas laborales del país. Estos mecanismos no existían en el resto del país en esa época y fueron

instituidos a nivel gubernamental federal creando el Infonavit (en materia de vivienda) y el Instituto Mexicano del Seguro Social.

Recientemente el empresariado regiomontano fue el principal impulsor de la subida del salario mínimo en México en el año 2017 al que se oponía tanto el empresariado mexicano como el propio gobierno federal. “Las recientes evoluciones de América Latina evidencian que con respecto a la promoción de las élites nos encontramos en un proceso de búsqueda continua de los agentes del cambio en los ámbitos político, económico y de la sociedad civil, agentes que son decisivos para el diseño y la puesta en práctica de políticas orientadas al desarrollo y la lucha contra la pobreza” (Hoven, 2007: 141).

Esto reafirma la indudable posición de liderazgo y de poder del empresariado regiomontano en el contexto nacional. Son un referente en muchos aspectos e, indudablemente, son punta de lanza en el tema del desarrollo social como veremos en el siguiente epígrafe. “La emergencia de nuevas élites económicas abre nuevas interrogantes sobre su influencia y relación con el campo político” (Serna, 2013: 94) Ejercen una gran influencia sobre la estructura y el cambio de la sociedad y sobre sus diferentes esferas funcionales (Hofmeister, 2007).

Todos los entrevistados señalaron que los empresarios lo hacen porque así lo vieron de sus ancestros desde los orígenes de la ciudad. Hay conciencia de legado que se volvió cultura. Sienten que si no le entran a estos temas están dejando de hacer algo. Las empresas fundadoras de esta ciudad lo tienen a nivel de los grandes ejecutivos como parte del ADN, esperan que sus grandes ejecutivos sean diferentes. Hay una autoconciencia de excepcionalidad. En la vida de un empresario el tema social es una preocupación junto al resto del devenir del ser empresario, pero tiene que tener un componente orgánico.

Destaca la importancia de la cultura como un elemento para explicar cómo la élite empresarial de Monterrey logró convertirse en élite hegemónica (Saragoza, 2008). Además, está claro que todo estudio sociológico, incluyendo lógicamente el de las élites, necesita ser analizado bajo sus propios contextos histórico-culturales. Ya Mills (1989) apuntaba que las características institucionales de los países son clave para el estudio de las élites y de su ejercicio de poder.

Esta hipótesis ha sido confirmada de manera fehaciente por Acemoglu y Robinson (2012) en su trabajo *Por qué fracasan los países*. Afirman la importancia del papel de las élites y la calidad de las instituciones como elementos fundamentales del desarrollo y la modernización. Sustentan que la clave del éxito y de la prosperidad está en implementar instituciones inclusivas, como lo está haciendo la élite empresarial regiomontana con las prácticas que más adelante se señalarán, es decir, instituciones que incluyen a un número cada vez más creciente de individuos en los procesos de gobernanza y participación. Al contrario de las instituciones extractivas que se apartan de la búsqueda del bien común centrándose únicamente en su propio bienestar.

En el caso regiomontano es una realidad que ha permeado en el imaginario colectivo hasta convertirse en parte de la cultura. Hay un sentimiento profundo en el regiomontano de cohesión social y orgullo, de ser más trabajadores, más honestos, más dedicados y más emprendedores que el resto del país. La cultura del trabajo parece estar omnipresente en la sociedad, lo que lleva a una cierta sobrevaloración especial del empresario como los dadores de las posibilidades de crecer y desarrollarse en este sentido. “Al retomar los procesos históricos hay que identificar aquellos códigos culturales puestos en juego por los sujetos (empresarios) bajo determinadas condiciones (económicas, políticas, sociales) y que son rejerarquizados por las nuevas generaciones para aprehender cómo se configura una cultura e identidad” (Hernández, 2006: 223).

## **4.2. El liderazgo social del Grupo Nuevo León hoy**

Con las premisas asentadas en los puntos anteriores se pueden entender las iniciativas de alto impacto social de largo plazo nacidas del impulso de esta élite empresarial. En el centro de la historia de excepcionalidad señalada del empresariado regiomontano está el GNL, la élite entre las élites empresariales. Esta élite empresarial, a raíz de la transición democrática en México y el nuevo rumbo del país, tuvo una profunda reflexión sobre la necesidad de hacer un cambio en la forma de hacer las cosas para tener más incidencia en el bien común.

Así pues decidieron actualizarse y comenzar a hacer una filantropía de tercer piso. Se enfocaron en migrar del clásico modelo de filantropía tradicional y de cabildeo, de banca de segundo piso y de involucramiento responsivo, a un modelo cuyo objetivo principal es el fortalecimiento y construcción de capacidades en las instituciones, tanto sociales como del sector público, acordes a las exigencias del México del siglo XXI.

El GNL tiene clara la premisa de que es un grupo de poder que quiere tener impacto social. Es un grupo con sentido de legado cuya intención está orientada a la provisión de bienes públicos para la sociedad, no a cuestiones sectoriales o de negocios. Su misión refleja la esencia de esta élite empresarial pues el foco principal es el contribuir al bien común del Estado, de la sociedad y del país en temas sociales, empresariales y políticos, no partidistas.

La visión de este grupo también contiene los elementos clave que hemos estado señalando a lo largo del escrito, pues apunta a que el grupo usa sus capacidades colectivas, unidad, esfuerzo y creatividad para influir, participar y colaborar en las decisiones de las diferentes esferas de la sociedad que permitan avanzar hacia un Nuevo León y un México con mayor desarrollo social, económico y político en un marco de justicia y equidad en donde la empresa privada sea considerada como uno de los pilares.

Tienen claro que hay dos claves para el éxito y la eficacia de los planes sociales que desarrollan: el compromiso personal y las alianzas. El grupo entiende que para potencializar la influencia de las iniciativas sociales a largo plazo se requiere de cabeza, tiempo y dinero. La única forma de ser realmente efectivos es desarrollando un modelo colaborativo, siendo ellos los primeros en implicarse de lleno. Nos encontramos ante una élite claramente caracterizada por la eficacia (Hofmeister, 2007).

Además cabe recalcar que esta élite se ha ganado la lealtad y el respaldo del mundo universitario, de la iniciativa privada en general y de las organizaciones sociales. Como señala el clásico texto de Adler Lomnitz (1994) a las relaciones horizontales corresponde la ética de la solidaridad, mientras que a las verticales la de la lealtad. Se trata de sumar a la mesa de trabajo a los actores sociales más capaces de cada uno de los sectores, evitando así duplicidades y asegurándose que todos los cuadrantes del desarrollo social estén cubiertos.

Fieles al legado de compromiso social heredado de sus antepasados, y fruto de las principales problemáticas de la región durante estos primeros años del siglo XXI, el GNL se enfocó en impulsar, entre otros muchos proyectos de menor volumen pero de alto impacto, dos grandes planes sociales propios de una filantropía de tercer nivel:

- 1) La creación de la “Alianza por la Seguridad” y
- 2) La creación del “Consejo Nuevo León para la Planeación Estratégica 2030”.

1) Debido a la coyuntura de la cúspide de violencia de 2010 se creó la “Alianza por la Seguridad” como una llamada a atender el tema de la seguridad y la paz en Nuevo León. El fin principal fue la implementación de un modelo de policía acreditable, debido a los altos niveles de corrupción de los cuerpos policiacos, y la necesidad de profesionalizar a la policía estatal.

Para ello se convocó a empresas, universidades, medios de comunicación, cámaras,

organizaciones y ciudadanos a trabajar junto al gobierno del Estado. El GNL fue uno de los impulsores clave de esta causa cuyas acciones principales fueron la creación de la nueva policía estatal llamada Fuerza Civil, la creación de la unidad antisequestros y de la unidad de inteligencia, además de aportar de la bolsa de las principales empresas de este grupo 400 millones de pesos mexicanos para la construcción de un cuartel para la policía militar.

A día de hoy esto ha generado uno de los cuerpos policiacos más preparados del país y con los mayores niveles de confianza por parte de la ciudadanía, a la vez que ha venido a estabilizar los niveles de violencia de la ciudad.

2) La otra gran apuesta impulsada por esta élite, más alineada al desarrollo social de largo plazo, fue la creación del Consejo Nuevo León para la Planeación Estratégica 2030 (CONL). Éste es un órgano transexenal, apartidista, consultivo y propositivo en materia de planeación estratégica, cuyo objetivo fue establecer el proceso de planeación estratégica con la visión de hacer de Nuevo León un estado líder con niveles sostenibles de desarrollo económico, social, humano y ambiental garantizando así el bienestar de todos sus habitantes. Los pilares de este plan son el desarrollo humano y social, el desarrollo sustentable, del desarrollo económico, la seguridad y justicia, y el gobierno eficaz y transparente.

Para darle sustento y seguridad de acción de largo plazo, y quitándole la volatilidad al ciclo sexenal de los gobiernos, se impulsó la aprobación a finales de 2013 de la *Ley de Planeación Estratégica del Estado de Nuevo León* (Gobierno, 2013) por parte del Congreso del Estado de Nuevo León. En esta misma tónica de perspectiva de largo plazo se alinearon al cumplimiento de los *Objetivos de Desarrollo Sostenible de la ONU* (2015), firmando un convenio con este organismo para el cumplimiento de los mismos.

El CONL está fundamentado en un mecanismo que concilie intereses, alinee esfuerzos para no perder el objetivo, articule mejor el trabajo de las cámaras y organismos intermedios, asegure el progreso económico y social de los ciudadanos de Nuevo León, y dote al Estado de instrumentos que puedan crear un mejor futuro para la región. Se trata de sumar a todos los actores sociales en un único esfuerzo.

Está liderado por algunos de los miembros del GNL, representantes del gobierno estatal y del federal, empresarios con alto reconocimiento en sus respectivos campos, además de estar integrado por más de 1.000 miembros entre consejeros ciudadanos, académicos de alto nivel y prestigio social, y representantes del Tribunal Superior de Justicia.

Reforzando la influencia y el liderazgo histórico de este grupo empresarial más allá de las fronteras del Estado y como fruto del gran impacto que ha tenido el CONL desde su creación, el Consejo Mexicano de Negocios (el antiguo Consejo Mexicano de Hombres de Negocios) quiso crear una iniciativa similar para todo el país llamada “Visión México 2030”. De igual manera otros grupos empresariales del país han querido implementarlo. Sin embargo, hasta ahora, no han obtenido la misma eficacia puesto que han pretendido impulsar el plan pero para que lo desarrollen o bien los gobiernos o las instituciones de la sociedad civil, sin comprometerse ellos directamente en la acción, ni siendo los líderes directos, faltándoles las dos claves del éxito de las acciones sociales que reportan todos los miembros entrevistados de este élite: el compromiso personal y el impulso de alianzas de alto nivel.

## 5. CONCLUSIONES Y RETOS

La historia de Monterrey creó empresarios que se convirtieron en personas icónicas y de gran prestigio social; empresarios con una alta conciencia de legado que se volvió cultura;

empresarios con un gran sentido de compromiso social y con mucha valentía para asumir la responsabilidad de enfrentar los problemas en cada momento histórico. Un empresariado que siempre creyó en sus habilidades de liderazgo, emprendimiento y la exactitud sobre la visión de desarrollo de la región.

A pesar de que las empresas regiomontanas se fueron transformado en conglomerados globales todavía se mantiene un profundo sentido de comunidad y de familia, de estar unidos y de crecer juntos. Ese sentido construyó una élite empresarial que forma una red sólida y cohesionada.

Hay un reconocimiento tácito al empresario entre la población, lo que les ha llevado a una autoconciencia de excepcionalidad, legitimada a través de su responsabilidad social y de su arraigo histórico en la sociedad lo que generó lealtad hacia sus iniciativas.

El empresariado regiomontano tiene un propósito implícito en su quehacer y es el de dejar una huella e ir más allá de la creación de riqueza. Unas élites que no buscan sólo su ventaja, sino que se enfocan en trabajar por el bien común poniendo lo mejor de sus capacidades al servicio del desarrollo social. Estamos ante una élite empresarial que ha comprendido que su rol social es diferente. Es un empresariado que genera los cambios sociales, no la que los copia, siendo líderes a nivel de Latinoamérica en la implementación de iniciativas de filantropía de tercer nivel. Tienen la firme creencia de que para generar cambios sociales es básico aliarse con todos los actores sociales, siempre con la convicción de su capacidad de liderar los procesos.

Esta élite ha sufrido una interesante metamorfosis interna que ha dado como resultado una nueva generación con un perfil diferenciador y clara conciencia de su proyección social y política y para ello, la necesidad de desarrollar altas competencias sociales y políticas para analizar los problemas sociales más acuciantes de la actualidad y dar soluciones innovadoras, entre las que destaca la creación del CONL como un hito importante del desarrollo sostenible del Estado de Nuevo León a largo plazo.

Sin embargo es importante destacar los grandes retos que los mismos entrevistados han señalado de manera prácticamente unívoca:

Permanece en el imaginario colectivo regiomontano la idea de que las élites empresariales tienen la solución a las problemáticas. Esta expectativa social respecto al papel de las élites empresariales en la solución de los problemas se pudiera llegar a tornar un arma de doble filo: por un lado un empresariado que busca cubrir esas expectativas como siempre lo hicieron a lo largo de la historia, y por otro, una población exigente ante el imperativo de que los empresarios lo deben hacer porque siempre lo han hecho y, por lo tanto, se refuerza el paternalismo y la pasividad ciudadana. En ocasiones esta misma realidad se ha tornado una dinámica perversa puesto que la sociedad frecuentemente corresponsabiliza al sector empresarial inclusive de la provisión de bienes y servicios que en estricto sentido deberían ser responsabilidad del sector público.

La cohesión social que existe al interior de esta élite no siempre es algo bueno debido ya que pudiera ser un elemento de discriminación y exclusión, además de una forma de imposición de su sistema de valores y una centralización del poder. Todavía es una élite concentrada en un puñado de apellidos. La circulación de las élites es todavía un hecho que no se da fácilmente. El acceso a estos espacios sociales es una estructura no tan permeable como en otros contextos. Además de que es importante la autocrítica surgida de ellos mismos señalando la necesidad de introducir más puntos de vista.

En ocasiones es una élite muy marcada por el pragmatismo y la urgencia, pero no todos los procesos sociales cambian a la misma velocidad que se mueven las empresas, los procesos sociales en ocasiones necesitan de una reflexión más profunda.

Será interesante complementar este trabajo siguiendo de cerca la evolución de la nueva élite empresarial en la próxima década cuando ya no esté cobijada por la actual élite, pues se va a dar un cambio generacional importante. Ante las nuevas problemáticas fruto de la globalización, los grandes flujos migratorios, la inestabilidad política, los crecientes contextos de violencia y el aumento de las desigualdades, habrá que explorar en profundidad la capacidad de estas nuevas élites de responder con el mismo sentido de compromiso social que depositaron en ellos sus antecesores. Los nuevos tiempos necesitarán de un nuevo perfil de empresariado con nuevas formas de proyección social y política.

## BIBLIOGRAFÍA

- Acemoglu, D. y Robinson, J. (2012) *Por qué fracasan los países. Los orígenes del poder, la prosperidad y la pobreza*. Buenos Aires: Ariel.
- Adler Lomnitz, L. (1994) *Redes sociales, cultura y poder. Ensayos en antropología latinoamericana*. México: Miguel Ángel Porrúa, FLACSO.
- Bernecker, W. y Zoller, R. (2007) “¿Transformaciones políticas y sociales a través de elites?” Algunas reflexiones sobre casos latinoamericanos. En P. Birle, W. Hofmeister, G. Maihold, B. Potthast (Eds.) *Las elites en América Latina*. Madrid: Iberoamericana Editorial, pp. 31-51.
- Bourdieu, P. (2003) “La fabrique de l’habitus économique”. *Actes de la recherche en sciences sociales*, 150: 79-90. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=804477>
- Cárdenas, J. (2016) “Why do corporate elites form cohesive network in some countries, and do not in others? Cross-national analysis of corporate elite networks in Latin America”. *International Sociology*, 31(3): 341-363. <https://doi.org/10.1177/0268580916629965>
- Cerutti, M. (1982) “Arqueología del Grupo Monterrey”. *Cuadernos políticos*, 33: 94-101. <https://fddocuments.ec/document/mario-cerutti-arqueologia-del-grupo-monterrey-94.html>
- Cerutti, M. (2000) *Propietarios, empresarios y empresas en el norte de México. Monterrey de 1948 a la globalización*. México: Siglo XXI.
- De la Torre, V. (2017) “Las élites del poder en México. Una exploración crítica de la literatura entre las décadas de 1970 y 1990”. *Espiral*, XXIV, 69. <https://www.redalyc.org/jatsRepo/138/13849986002/index.html>
- Forrest, R. y Kearns, A. (2001) “Social Cohesion, social capital and the neighborhood”. *Urban Studies*, 38 (12): 2125-2143 <https://doi.org/10.1080/00420980120087081>
- García Garza, D. (2013) “Aportaciones para el análisis de la cultura empresarial en la universidad mexicana. El caso del Tec de Monterrey”. *Revista Mexicana de Investigación Educativa*, 18 (56): 191-221. <http://www.comie.org.mx/revista/v2018/rmie/index.php/nrmie/article/view/241/241>
- Glaser, G. y Strauss, L. (1967) *The Discovery of grounded theory strategies for qualitative research*. Aldine Transaction, a division of transaction publishers: Rutgers.
- Gobierno (2013) *Planeación Estratégica del Estado de Nuevo León*, Gobierno de México, en [http://www.hcnl.gob.mx/trabajo\\_legislativo/leyes/leyes/ley\\_de\\_planeacion\\_estrategica\\_del\\_estado\\_de\\_nuevo\\_leon/](http://www.hcnl.gob.mx/trabajo_legislativo/leyes/leyes/ley_de_planeacion_estrategica_del_estado_de_nuevo_leon/)
- Hernández Romo, M. (2006) “Perspectivas sociológicas de los actores empresariales”. En E. De la Garza Toledo (Coord.) *Tratado latinoamericano de sociología*. México: Anthropos, Universidad Autónoma Metropolitana, pp. 209-227.
- Hofmeister, W. (2007) “Las élites en América Latina: un comentario desde la perspectiva de la cooperación para el desarrollo”. En P. Birle, W. Hofmeister, G. Maihold, B. Potthast (Eds.) *Las elites en América Latina*. Madrid: Iberoamericana Editorial, pp. 125-136.
- Hoven, I. (2007) “La promoción de elites como parte de la cooperación para el desarrollo”. En P. Birle,

- W. Hofmeister, G. Maihold, B. Potthast (Eds.) *Las elites en América Latina*. Madrid: Iberoamericana Editorial, pp. 131-141.
- Mills, C. W. (1989) *La elite del poder*. Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica.
- ONU (2015) *Objetivos de desarrollo sostenible*, ONU, en <https://www.un.org/sustainabledevelopment/es/objetivos-de-desarrollo-sostenible/>
- Pérez Sáinz, J.P. (2017) “Imaginario sociales del empresariado en Centroamérica. Una aproximación a partir de la competitividad y la responsabilidad social”. *Anuario de estudios centroamericanos. Universidad de Costa Rica*, 43: 15-36. <https://revistas.ucr.ac.cr/index.php/anuario/article/view/31548>
- Portes, A. y Landolt, P. (1996) “The downside of social capital”. *The American Prospect*, 26: 18-21. <http://hdl.handle.net/10919/67453>
- Ruiz Sánchez, J. (2009) “Teoría política norteamericana sobre las élites. Su vigencia en el contexto político y económico actual”. *Espacios Públicos. Ciudad de México*, 12 (26): 169-189. <https://www.redalyc.org/pdf/676/67612145009.pdf>
- Sagarozza, A. (2008) *La élite de Monterrey y el Estado mexicano, 1880-1940*. Monterrey: Fondo Editorial de Nuevo León.
- Serna, M. (2013) “Globalización, cambios en la estructura de poder y nuevas élites empresariales: una mirada comparada de Uruguay”. *Revista de Sociología e Política*, 21 (46): 93-103. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=23827839006>
- Temkin, K. y Rohe, W. (1998) “Social capital and neighborhood stability: an empirical investigation”. *Housing Policy Debate*, 9: 61-88. <https://doi.org/10.1080/10511482.1998.9521286>
- Valles, M. (2002) “Entrevistas cualitativas”. *Cuadernos metodológicos 3*. Madrid: CIS. <http://investigacionsocial.sociales.uba.ar/wp-content/uploads/sites/103/2010/09/4-VALLES-ENTREVISTAS-CUALITATIVAS.pdf>

## Breve currículo:

### Javier José García Justicia

Doctor en Sociología, y Máster en Sociología de la Población, la Sociedad, por la Universidad Complutense de Madrid. Actualmente trabaja en la Universidad de Monterrey (UEM) como director de la Escuela de Educación y Humanidades, presidente de la academia de Sociología y miembro del claustro universitario. Miembro del Sistema Nacional de Investigadores (SNI) del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología de México. Sus áreas de investigación son la Exclusión Social y El Tercer Sector. Consultor nacional e internacional en elaboración y evaluación de proyectos de desarrollo social para ONGD, Fundaciones Empresariales y áreas de Responsabilidad Social Empresarial.