

## **Introducción**

Las razones de ser de este libro- derivado a su vez de un seminario interinstitucional que convocó a varios expertos en los temas empresariales desde los campos de la historia, la sociología, la economía, la política y la cultura, y desde los espacios, europeo, latinoamericano, norteamericano y mexicano- son, por un lado, analizar el estado en que se encuentra, y hacia donde podría ir los estudios empresariales y, por otro, debatir sobre los grandes problemas que subyacen a la investigación empresarial y cuales son las teorías y metodologías desde las cuales se investiga, además de discutir sobre la agenda pendiente.

Un nuevo contexto viven las empresas y los empresarios definido en parte por lo macroeconómico, la política neoliberal y la globalización. Esta situación nos habla de un constante movimiento que implica decisiones y cambios en la empresa y que, a su vez tienen que ver con la implementación de nuevas tecnologías, cambios en las formas de organizar el trabajo, asociaciones entre firmas, reestructuraciones gerenciales y administrativas, nuevos procesos productivos, nuevas practicas de trabajo que incluyen a los diferentes sujetos que se interactúan al interno de la empresa (gerencias, mandos medios, trabajadores) y sus relaciones hacia el exterior (proveedores, clientes, Estado, etc). Es decir, nos situamos en una nueva realidad donde empresas y empresarios se vuelven instancias que implican decisiones, cambios, nuevas relaciones de poder y actores dotados de cultura. Este proceso nos dio una primera directriz sobre la cual se buscó reflexionar en este libro, se exploró lo realizado hasta ahora en el estudio empresarial, desde la historia empresarial (comprende a la historia económica, la regional de empresas y empresarios), la economía, la sociología del trabajo y las teorías de la organización. Se trataba de identificar más que nada tendencias generales y no la búsqueda exhaustiva de las investigaciones realizadas, además, interesaba dar cuenta de nuevas temáticas y problemáticas que no estaban presentes hace 20 años y que estaban fuera de las preferencias de los investigadores. En otras palabras, se veía como necesario entrado el siglo XXI conocer dónde estamos y hacia donde vamos o hacia donde deberíamos ir en los estudios empresariales desde las diferentes disciplinas y espacios geográficos. Una segunda directriz que está presente en la reflexión de este texto se centra en la convicción de los autores de que los grandes paradigmas han entrado en crisis, lo que nos llevó a debatir los diferentes enfoques teóricos-metodológicos desde los cuales parten las diferentes disciplinas e

investigaciones que estudian a la empresa y los empresarios, nos preguntamos sobre la pertinencia o capacidad explicativa de las teorías, así como de los hallazgos empíricos. La retrospectiva presentada por los expertos en sus ensayos muestra que nuevas temáticas y enfoques están luchando por legitimarse dentro del ámbito de lo empresarial. La polémica iniciada por algunos académicos desde la historia económica y social en Estados Unidos en los años sesenta cobra relevancia y esta presenta en la discusión actual ¿ Desde cuál enfoque es más “conveniente hacer investigación?, desde la llamada nueva historia económica o desde la historia cultural. La discusión es más amplia e involucra una posición epistemológica que tiene que ver con los supuestos de que es lo “científico”. Para unos es la comprobación de las hipótesis, el uso de los datos cuantitativos y modelos matemáticos (cliometría), para otros, es el proceso de interpretar, comprender una situación histórica dada. Para los investigadores que parten de la lógica positivista el interpretar sería caer en un subjetivismo epistemológico. Este problema que tiene que ver con lógicas y concepciones de cómo hacer ciencia (neutralidad, objetividad, interpretación) se mantiene abierto y en debate, la discusión en el seminario fue testimonio de su importancia, reconociendo las limitaciones y contribuciones desde las diferentes tradiciones epistemológicas y metodológicas.

Dentro de estas concepciones amplias, otro punto de debate dentro de las diferentes disciplinas (la sociología del trabajo, la historia, la ciencia política y la economía) y que se encuentra de manera implícita en los trabajos que aquí se presentan es sobre la disyuntiva de cuál concepto de actor sería el más apropiado para explicar la acción empresarial de una manera dinámica: el de hombre racional que supone que las decisiones se hacen en razón de la utilidad, búsqueda de la máxima ganancia con respecto a sus costos y que implica la calculabilidad de las soluciones óptimas, el de sujeto determinado por estructuras o instituciones, o bien, el de sujeto social entendido como el que participa en la construcción de su realidad en relación con las estructuras, subjetividades y acciones. Este aspecto nos llevó a plantearnos otro problema, cómo superar la división entre empresa y empresarios para su estudio desde una posición que implica un sujeto activo, es decir, que participa en la construcción de su realidad, en este caso en relación con la empresa.

Las empresas son el corazón del sistema de producción de la sociedad en que vivimos. En ellas se relacionan el trabajo y el capital. Para este último factor, el espacio por excelencia para su acumulación y su concentración es la empresa. En suma: el grueso de la reproducción

del capital, que supone la producción y la circulación del mismo, se da a través de las empresas (muy por encima del papel que el Estado y los individuos aislados tienen en este proceso). Por eso son un objeto de estudio prioritario para comprender las diversas economías y sociedades en que vivimos. Pero a su vez, los empresarios, crean, cierran, promueven, transforman, gestionan empresas y deciden estrategias. Por eso son un objeto de estudio prioritario para comprender las decisiones estratégicas y las relaciones de poder que se entretienen en los diferentes ámbitos de su actuar. Pero además, las empresas se transforman a través del tiempo y son permeadas por diversas culturas y diferentes subjetividades en términos de la acción de los sujetos; en otras palabras el reto que se presenta es cómo incorporar a los sujetos y no hablar ya sólo de empresas u organizaciones desprovistas de actores, dónde la cultura, las relaciones de poder adquieren importancia. En síntesis, en el proceso de análisis y entendimiento tenemos que incluir a esas instituciones sociales que son las empresas y además a los actores que deciden sobre ellas. Quizás el ver al empresario como sujeto social y analizarlo en el proceso por el cual toma decisiones y elabora estrategias enmarcado por las presiones estructurales y mediado por la cultura y su subjetividad, permita ver a la empresa y al empresario como parte de un mismo problema, dónde la distinción o acentuación entre empresa y empresario corresponda al orden analítico y no como problemas diferentes.

En esta introducción quisimos remarcar los puntos de acuerdo y discusión que se siguieron en el seminario y que también están presentes en el ámbito académico en general. Tal vez un punto que muestre consenso es la idea de que el conocimiento se mantiene abierto, que cada uno de los expertos que participaron representan diferentes tradiciones en las ciencias sociales y en este sentido la búsqueda de interdisciplinariedad se vuelve un mecanismo que nos puede mantener abiertos y sensibles a nuevas y diferentes maneras de aprehender la realidad, en este caso empresarial.

El libro presenta el estado del arte de los estudios de empresa y empresarios en el debate internacional (trabajos presentados por David Scicilia y Pablo Díaz), en América Latina (Carlos Dávila). En el caso de México el balance de los estudios responde a objetos y enfoques específicos; se presenta el balance desde la historia de empresas (Carlos Marichal), acerca de las empresas y la conformación de los grupos económicos ( Jorge Basave), la relación entre empresarios y el Estado (Matilde Luna y Cristina Puga) la historia regional, en

este caso del norte de México ligado al desarrollo económico y político (Mario Cerutti), y finalmente una discusión acerca de las principales corrientes que investigan en México al empresario desde la cultura, ligada a la organización y a la innovación tecnológica, ofreciendo alternativas de análisis e incorporando la noción de sujeto social para el estudio de los empresarios (Marcela Hernández). Las directrices señaladas nos dan la oportunidad para dar un vistazo hacia atrás y una mirada tentativa del futuro en lo que se refiere al estudio de la empresa y de los hombres de negocios.

Jorge Basave y Marcela Hernández

Ciudad Universitaria, septiembre de 2005

## Apéndice Bibliográfico

### I. Bibliografía selectiva de obras de carácter internacional sobre historia de empresas.

Aceña, Pablo Martín y Francisco Comín (1991), *Historia de la empresa pública en España*, Madrid: Espasa Calpe.

Chandler, Alfred (1962), *Strategy and Structure: Chapters in the History of the Industrial Enterprise*, Cambridge, Mass.

Chandler, Alfred (1977), *The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business*, Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Coriat, Benjamin y Olivier Wesintein (1995), *Les nouvelles théories de l' entreprise*, Paris: Le livre de poche.

Dávila, Carlos y Rory Miller (1999), *Business History in Latin America: The Experience of Seven Countries*, Liverpool University Press.

Erro, Carmen, ed., (2003), *Historia empresarial: pasado, presente y retos de futuro*, Barcelona: Ariel.

García Ruiz, José Luis (1994), *Historia económica de la empresa moderna*, Madrid: Ediciones Istmo.

Garrido, Celso (1999), *Empresarios y Estado en América Latina*, México: Fundación Friedrich Ebert.

Giacalone, Rita (2004), *La regionalización del acero en América Latina*, Buenos Aires: Biblos.

Jones, Geoffrey (1994), "The Making of Global Enterprise", *Business History*, vol. 36, 1, "Special issue on "The Making of Global Enterprise" edited by Geoffrey Jones, 1-17.

Jones, Geoffrey (1996), *The Evolution of International Business. An Introduction*, Londres: Routledge.

Peres, Wilson, coord. (1998), *Grandes empresas y grupos industriales latinoamericanos*, México: Siglo XXI.

Toninelli, Pier Angelo, ed., (2000), *The Rise and Fall of State-Owned Enterprise in the Western World*, Cambridge: Cambridge University Press.

Valdaliso, Jesús María y Santiago López (2000), *Historia económica de la empresa*, Barcelona: Crítica, Colección “Nuevos instrumentos universitarios.”

## **II. Libros de carácter general sobre historia de empresas en México publicados entre 1990 y 1999.**

Basave Kunhardt, Jorge, (1996), *Los grupos de capital financiero en México, 1974-1995*, México: IIEC/El Caballito.

Castañeda Ramos, Gonzalo (1998), *La empresa mexicana y su gobierno corporativo: antecedentes y desafíos para el siglo XXI*, Cholula, Puebla: Universidad de las América Puebla.

Cerutti, Mario (1992), *Burguesía, capitales e industria en el norte de México: Monterrey y su ámbito regional, 1850-1910*, México: Alianza

Cerutti, Mario y Óscar Flores, (1997), *Españoles en el norte de México. Propietarios, empresarios y diplomacia, 1850-1920*, México: Universidad Autónoma de Nuevo León.

Connolly, Priscilla, (1998), *El Contratista de Don Porfirio. Obras Públicas, Deuda y Desarrollo Desigual*, México: Fondo de Cultura Económica,

Crespo, Horacio, coord., (1989), *Historia del azúcar en México*, Fondo de Cultura Económica/Azucar SA, 2 vols.

Haber, Stephen H. (1993), *Industria y subdesarrollo: la industrialización de México, 1890-1940*, México: Alianza.

Kuntz, Sandra y Paolo Riguzzi, coords et al, (1996) *Ferrocarriles y vida económica en México, 1850-1950*, México: El Colegio Mexiquense/Ferrocarriles Nacionales de México/UAM-X.

Kuntz, S. y Connolly, P. (coordinadoras), (1999) *Ferrocarriles Y Obras Públicas (1867-1910)*, México: Instituto Mora / El Colegio de Michoacán / El Colegio de México.

Ludlow, Leonor y Carlos Marichal, eds. (1998) *Un siglo de banca en México, 1820-1920*, Instituto Mora/El Colegio de México, IIH-UNAM, El Colegio Mexiquense.

Luna, Matilde y Ricardo Pozas, eds. (1991), *Las empresas y los empresarios en el México contemporáneo*, México: Grijalbo.

Marichal, Carlos ed.(1996) *Las inversiones extranjeras en América Latina 1850-1930: nuevas perspectivas y debates*, México: Fondo de Cultura Económica.

- Marichal, Carlos y Mario Cerutti, eds. (1997), *Historia de las grandes empresas en México, 1850-1930*, Fondo de Cultura Económica.
- Meyer, Lorenzo y Morales, Isidro (1990), *Petróleo y nación, 1900-1987: la política petrolera en México*, México: Fondo de Cultura Económica/SEMIP.
- Morera Camacho, Carlos (1998) *El capital financiero en México y la globalización*, México: Era.
- Teresa Jarquín et al, María Teresa (1990) *Origen y evolución de la hacienda en México, siglos XVI al XX*, México: El Colegio Mexiquense/INAH.
- Toledo Beltrán, Daniel y Francisco Zapata (1999) *Acero y Estado: una historia de la industria siderúrgica integrada de México*, Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa, 2 vols.
- Tortolero, Alejandro (1995), *De la coca a la máquina de vapor: actividad agrícola e innovación tecnológica en las haciendas de la región central de México, 1880-1914*, México: Siglo XXI.

### **III. Bibliografía reciente sobre historia de empresas publicada en México, 2000-2005.**

- (2005) *América Latina en la Historia Económica, Revista de Fuentes e Investigación*, Número especial dedicado a “Archivos de Empresas en México”, (10 artículos) México: Instituto Mora, no. 23, enero-junio.
- Basave Kunhardt, Jorge ed. (2000), *Empresas mexicanas ante la globalización*, México: UNAM/ M.A. Porrúa.
- Batiz-Lazo, Bernardo y Gustavo del Angel (2003) “Competitive Collaboration and Market Contestability: Cases in Mexican and UK Banking (1945-75)”, *Accounting, Business and Financial History Journal*, vol. 13 (3), pp. 1-30, octubre.
- Cerutti, Mario (2000), *Propietarios, empresarios y empresa en el norte de México*, México: Siglo XXI.
- Cerutti, Mario, ed., (2003) *Del mercado protegido al mercado global: el caso de Monterrey* México: Trillas.
- Cerutti, Mario y Carlos Marichal, eds. (2003) *La banca regional en México, 1870-1930*, Fondo de Cultura Económica y El Colegio de México.
- Cerutti, Mario y Jesús María Valdaliso (2003), “Monterrey y Bilbao (1870-1914). Empresariado, industria y desarrollo regional en la periferia”, en *Historia Mexicana*, abril-junio, núm. 208.

- Collado Herrera, María del Carmen (2003) “Los empresarios mexicanos en la transición a la revolución: una discusión historiográfica” en *La Cultura Industrial Mexicana. Primer Encuentro Nacional de Arqueología Industrial. Memoria* Monterrey, junio de 1999, Puebla: Universidad Autónoma de Puebla y Comité Mexicano para la Conservación del Patrimonio Industrial, A.C.
- Contreras Valdez, José Mario (2003), “Textiles y actividad empresarial en el Territorio de Tepic (siglo XIX)”, en *Boletín Oficial del Instituto Nacional de Antropología e Historia*, núm. 72, octubre-diciembre.
- De León Meza, Carlos René (2003), “La Amparo Mining Company, una empresa minera en tierras jaliscienses”, en *La Cultura Industrial Mexicana. Primer Encuentro Nacional de Arqueología Industrial. Memoria*, Monterrey, junio de 1999, Puebla: Universidad Autónoma de Puebla y Comité Mexicano para la Conservación del Patrimonio Industrial, A.C.
- Delangel, Gustavo y Carlos Marichal (2003) “Historiografía del crédito y la banca en México (siglos XIX y XX)”, *Historia Mexicana*, pp.677-724.
- Flores Torres, Óscar, (2001) *Empresas, empresarios y estrategia de negocios en el norte de México: cinco estudios históricos, 1890-2000*, Ciudad Victoria, Tamaulipas: Universidad de Monterrey.
- Gamboa, Leticia (2001) *La urdimbre y la trama. Historia social de los obreros textiles de Atlixco, 1899-1924*. México: Fondo de Cultura Económica, Benemérita Universidad Autónoma de Puebla.
- Gámez, Moisés (2001) "Empresarios en la minería catorceña en el siglo XIX", en *Vetas, Revista de El Colegio de San Luis*, enero-abril.
- Gámez, Moisés (2003) “De negro brillante a blanco plateado: la empresa minera mexicana a finales del siglo XIX”, en *América Latina en la Historia Económica. Boletín de Fuente*, enero-junio.
- García Gómez, María José (2001) “Reflexiones para hacer la historia de la empresa en México de los siglos XIX y XX”, en *América Latina en la Historia Económica. Boletín de Fuentes*, enero-junio, núm. 15.
- Gómez Galvarriato, Aurora (2001), “Impact of the Revolution: Business and Labor in the Mexican Textile Industry. Orizaba, Veracruz, 1900-1930”, Tesis doctoral, Harvard University.
- Gómez Galvarriato, Aurora con Bernardo García (2000), "La Manchester de México" en Leticia Gamboa Ojeda, et al, *Historia e imágenes de la industria textil mexicana. Puebla, Tlaxcala y Veracruz*, Cámara de la Industria Textil de Puebla y Tlaxcala.

- Guadarrama Olivera, Rocío (2001) *Los empresarios norteños en la sociedad y la política del México moderno. Sonora (1929-1988)*, México: Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Iztapalapa – El Colegio de México – El Colegio de Sonora.
- Gutiérrez Garza, Estela, coord. (2002) *La globalización en Nuevo León*, Universidad Autónoma de Nuevo León/Ediciones El Caballito
- Hernández Galindo, Sergio (2003), “Empresarios y política industrial: un estudio histórico comparado entre México y Japón”, en *Boletín Oficial del Instituto Nacional de Antropología e Historia*, núm. 72, octubre-diciembre.
- Hernández Romo, Marcela (2003), *Subjetividad y cultura en la toma de decisiones empresariales. Tres estudios de caso en Aguascalientes*, México: Universidad Autónoma de Aguascalientes, Plaza y Valdés.
- Herrero, Carlos (2001), *Braulio Yriarte: de la tahona al holding internacional cervecero*, México: UAM/Iztapalapa, Cuadernos de historia empresarial.
- Huerta, María Teresa (2003), “El perfil del empresario azucarero morelense del siglo XIX”, en *Boletín Oficial del Instituto Nacional de Antropología e Historia*, núm. 72, octubre-diciembre.
- López Mora, Rebeca (2002), *El molino de Santa Mónica: historia de una empresa colonial*, Estado de México: El Colegio Mexiquense/ Fundación Cultural Antonio Hagenbecker y de la Lama.
- Marichal, Carlos (2003) “Auge y decadencia de las empresas estatales en México, 1930-1980: algunas notas sobre la relación histórica entre empresas estatales y endeudamiento externo” en *Boletín Oficial del Instituto Nacional de Antropología e Historia*, núm. 72, octubre-diciembre.
- Maurer, Noel (2003), *The Power and the Money: Credible Commitments and the Financial System in Mexico, 1876-1932*, Stanford: Stanford University Press.
- Olalde Quintanar, María Isabel (2001) “Las empresas de base tecnológica en México y fuentes para su estudio sobre competitividad”, en *América Latina en la Historia Económica. Boletín de Fuentes*, núm. 15, enero-junio.
- Oviedo Gámez, Belem y Marco Antonio Hernández Badillo (2003) “Un archivo de empresa, base para el rescate y conservación del patrimonio industrial: El archivo histórico de la Compañía de Minas de Real del Monte y Pachuca (1556-1967)”, en *La Cultura Industrial Mexicana. Primer Encuentro Nacional de Arqueología Industrial. Memoria Monterrey*, junio de 1999, Puebla: Universidad Autónoma de Puebla y Comité Mexicano para la Conservación del Patrimonio Industrial, A.C.

- Parra, Alma (2003) “Empresas y familia en la minería del Guanajuato decimonónico”, en *Boletín Oficial del Instituto Nacional de Antropología e Historia*, núm. 72, octubre-diciembre.
- Pozas, María de los Ángeles (2002) *Estrategia internacional de la gran empresa mexicana en la década de los noventa*, México: El Colegio de México.
- Romero Gil, Juan Manuel (2001) *La minería en el Noroeste de México: utopía y realidad, 1850-1910*, México: Plaza y Valdés-Unison.
- Romero Ibarra, María Eugenia (2003) “La historia empresarial”, en *Historia Mexicana*, vol. LII, enero-marzo, núm. 3 (207), pp.805-830.
- Romero Ibarra, María Eugenia (2003) “Panorama general del desarrollo de la Historia empresarial en México”, en *Boletín Oficial del Instituto Nacional de Antropología e Historia*, núm. 72, octubre-diciembre.
- Trujillo Bolio, Mario A. (2000) *Empresariado y manufactura textil en la Ciudad de México y su periferia. Siglo XIX*, México: Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social.
- Trujillo Bolio, Mario y José Mario Contreras Valdéz (eds). (2003) *Formación Empresarial, Fomento Industrial y compañías agrícolas en México del siglo XIX*, México: CIESAS.
- Uribe Salas, José Alfredo (2003) *Empresarios del metal amarillo en México, 1890-1938*, México: Centro de Estudios Internacionales-UAM-I, (Cuadernos de Historia Empresarial).
- Valerio Ulloa, Sergio M. (2002) *Empresarios extranjeros en Guadalajara durante el porfiriato*, Guadalajara, Jalisco: Universidad de Guadalajara.

## Capítulo I. Teoría e historia empresarial: un estado de la cuestión

*“Los historiadores económicos y teóricos económicos pueden llevar a cabo juntos un interesante y socialmente valioso viaje”.*

(Schumpeter, 1968: 221)

Pablo Díaz Morlán \*

### Introducción

La defensa del uso de herramientas procedentes de la teoría económica para una mejor comprensión de la historia ha dejado de ser un empeño conflictivo, se ha superado la mayoría de las reticencias que los investigadores sentían al acercarse al mundo de la economía. Tales reticencias venían en parte justificadas por lo que la economía ofrecía a los historiadores, pero también estaban causadas en buena medida por unos hábitos artesanales poco acostumbrados al análisis teórico y por unas barreras de entrada elevadas a la hora de acceder a la comprensión de los rudimentos de la ciencia económica. La Nueva Historia Económica, tan criticable en otros aspectos, contribuyó eficazmente a la transformación de esos hábitos, y la economía, por su parte, comenzó a ofrecer herramientas mucho más interesantes para los historiadores. Hoy en día existe un gran consenso en torno a la asunción de que la teoría, la famosa caja de herramientas robinsoniana, resulta imprescindible para el ahorro de esfuerzo intelectual y el posterior avance sobre lo ya recorrido, tal y como han defendido desde posiciones diversas N. Georgescu-Roegen (1996 [1971]) o E. Penrose (1989), autores nada sospechosos de acomodarse a la ortodoxia dominante. Desde hace ya tiempo, la discusión se ha centrado más bien en cuáles de dichas herramientas son las más útiles para el análisis del pasado.

Mucho más necesaria y urgente parece la tarea de demostrar la eficacia que la historia económica y, en concreto, la historia empresarial poseen como herramientas explicativas de la economía y como fuentes de donde pueden originarse provechosamente nuevas ideas. La mayor parte de los economistas consideran la historia, en el mejor de los casos, como un campo de pruebas de la teoría (en el peor, ni siquiera la consideran). En vastas extensiones de las áreas de la teoría económica y la organización de empresas la historia simplemente no

---

\* Investigador de la Universidad de Alicante, Madrid

interviene en absoluto como ingrediente de los conocimientos que se elaboran. Sin embargo, su enorme potencia explicativa ha comenzado a abrirse paso gracias fundamentalmente al trabajo de los economistas evolutivos y neoinstitucionalistas. Se habla ya de “modelos amistosos con la historia” (Orsenigo, 2004), que en realidad no representan otra cosa que la asunción de que la economía debe ser una ciencia histórica, y se ha comenzado a percibir un interés creciente por la historia empresarial en algunas parcelas del área de organización de empresas, tales como la dirección estratégica (Valdalisio y López, 2003: 47).

El objetivo de este trabajo es defender que entre la teoría económica y la organización de empresas, por un lado, y la historia empresarial, por otro, debe recorrerse un camino de ida y vuelta. El pasado no sirve sólo ni principalmente como campo de pruebas (aunque no es desechable esta utilidad, como veremos), sino como origen de ideas que mejoran nuestro conocimiento. La economía forma parte del dignísimo campo de las ciencias históricas y, como defendió siempre el paleontólogo Stephen Jay Gould, éstas deben dejar de sentirse como si pertenecieran a un rango inferior del conocimiento científico (Gould, 2004). Schumpeter, siempre preocupado por evitar la excesiva dispersión de la ciencia económica, dejó escritas las palabras que encabezan este artículo. No puedo resistirme a citar también las siguientes, que resumen lo que trato de exponer aquí: “Personalmente creo que hay un incesante toma y daca entre el análisis histórico y teórico y que, aunque para la investigación de temas concretos puede ser necesario mantenerse por un tiempo en una línea, en principio las dos no deberían perderse de vista entre sí” (1968: 265).

La estructura que he empleado puede parecer convencional, pero ello no implica que sea inconveniente. El primer apartado revisa las herramientas teóricas que más han influido en nuestra forma de hacer historia empresarial. El segundo da cuenta del camino de retorno, esto es, de la aplicación de la historia empresarial para hacer teoría económica, empleando aquélla como campo de pruebas y como origen de ideas. El tercero describe lo que he denominado zonas de desencuentro, que afectan fundamentalmente a las relaciones entre la historia empresarial y el campo de la organización de empresas, pero que se extienden por otros dominios pertenecientes a la teoría económica. El cuarto, finalmente, más que unas conclusiones al uso ofrece una propuesta de plan de trabajo y una optimista (pero no descabellada) promesa de éxito.

## 1.- Aplicación de la teoría a la historia empresarial

En España es ya un lugar común, cuando se habla de estos temas, referirse al intercambio de artículos (llamarlo debate sería excesivo) que hubo a principios de la década de 1990 en la *Revista de Historia Económica* entre los profesores Jesús M. Valdaliso, por una parte, y Sebastián Coll y Gabriel Tortella, por otra, a cuenta de las herramientas teóricas más útiles para la historia empresarial y la misma concepción de ésta. En resumen, Coll y Tortella propusieron una historia empresarial que sirviera de campo de pruebas de la teoría y que estuviera basada en el paradigma chandleriano y aplicara las herramientas teóricas procedentes de la economía de los costes de transacción. Valdaliso hizo ver su insatisfacción con esta propuesta y abogó por una mayor pluralidad de enfoques que posibilitara la inclusión de la economía evolutiva y de otros desarrollos teóricos recientes, al tiempo que reivindicaba para la historia un rango superior al de mero campo de pruebas de la teoría. La contundencia de las respuestas de Coll y Tortella pudo sorprender en un principio a muchos (entre los que me encuentro), pero tras una segunda lectura me han resultado clarificadoras (en lo que respecta a las posiciones metodológicas de estos dos autores, se entiende). Simplificando mucho sus argumentos, puede decirse que ambos tacharon a su oponente de “antiteórico” e “historicista”. En el contexto en el que fueron vertidos, estos epítetos tenían todo el carácter de acusaciones, y en lo que sigue veremos cuál era su auténtica significación. Pienso que Coll y Tortella cometieron una equivocación fundamental con el primer calificativo, pero que acertaron con el segundo, aunque ignorando los verdaderos motivos de tal acierto<sup>1</sup>. Luego explicaré esto último, porque ahora conviene indicar que la calificación de antiteórico estaba provocada por la estrecha concepción que de la teoría tenían quienes lanzaron tal acusación, ya que no apreciaban otras herramientas que las provenientes del análisis neoclásico enriquecido con la teoría de los costes de transacción. Sin embargo, quienes abogaban por nuevos enfoques no negaban la utilidad de los anteriores sino su carácter de modelo con validez explicativa universal. Y hacían bien en aceptar el concepto de costes de transacción, porque ha demostrado ser una valiosa herramienta de análisis en numerosos problemas de historia empresarial.

---

<sup>1</sup> Las referencias son: Coll (1991 y 1993), Coll y Tortella (1992), Tortella (1993), y Valdaliso (1993). Un resumen en Valdaliso (1999).

La llamada nueva economía institucional nació en 1937 a raíz de la publicación de un artículo de R. Coase, titulado “La naturaleza de la empresa”<sup>2</sup>. Como es sabido, su autor presentaba innovadoramente a la empresa y el mercado como dos maneras opuestas de hacer lo mismo, esto es, como dos formas alternativas de organización económica. La elección entre una u otra dependía de los costes de transacción, definidos más tarde por Arrow como “el coste de funcionamiento del sistema económico”, el “rozamiento” que se da en la economía. Coase defendía que, ante la existencia de costes en el empleo del mecanismo de los precios, podría ser provechoso establecer una empresa. Y sobre esto, sobre la elección entre mercado y empresa, la teoría económica neoclásica no tenía nada que decir. No podía explicar formas de organización diferentes de los mercados, o necesarias para que los mercados funcionaran<sup>3</sup>.

Por la brecha abierta por Coase fueron entrando, sobre todo desde la década de los sesenta, numerosos economistas<sup>4</sup>. Lo primero en aceptarse fue la insuficiencia del reconocimiento de que las cuestiones de organización interna de las empresas eran importantes. Había que analizar de forma sistemática las estructuras del mercado y de la empresa, y relacionarlas con sus consecuencias económicas (Williamson, 1985: 15). De esta forma, el estudio de las organizaciones pasó a un primer plano. Coase planteaba en su artículo la pregunta clave para abordar los problemas de la organización de la economía: si el mercado es eficiente, ¿por qué existen las empresas? ¿Por qué no es el mercado el mecanismo coordinador de toda la economía? Y si la empresa es el mecanismo coordinador más eficiente, ¿por qué había de llevarse a cabo alguna transacción en el mercado? Para la economía neoclásica, la respuesta está en la función de producción, esto es, en la tecnología. Para Coase, la respuesta está en los costes de transacción. No pone en duda que la función de producción pueda determinar un tamaño mínimo de la empresa, pero que la gran extensión de muchas compañías tenga exclusivamente ese origen es algo mucho más discutible, a pesar de la idea, muy extendida, de que un tamaño mayor de la empresa siempre es más eficiente que uno menor. Como dijo Williamson en su crítica a la obra de Chandler, “la decisión de integrarse

---

<sup>2</sup> Reproducido en Putterman (1994). En realidad, Commons publicó tres años antes su *Institutional Economics*, que señalaba la transacción como unidad básica de análisis. Nuevos institucionalistas como Williamson y Simon consideran a Commons su “padre” intelectual. Santos Redondo (1997: 284).

<sup>3</sup> Arrow (1983: 134); Coase (1994: 36-37); Santos Redondo (1997: 279 y 283).

<sup>4</sup> Putterman (1994: 36) establece una separación entre los más alejados de la ortodoxia –Coase, Simon y Williamson- y los más cercanos –Alchian, Demsetz, Fama, Jensen, Meckling y Klein-.

raramente se debe al determinismo tecnológico, sino que se explica, más frecuentemente, por el hecho de que ahorra costes de transacción” (1985: 87).

Se piense lo que se piense acerca de la utilidad de *otras* teorías, la economía de los costes de transacción o, de forma más amplia, la nueva economía institucional, posee ya una tradición venerable y, como he indicado antes, ha demostrado con creces su utilidad para la historia empresarial. Se ha visto enriquecida por las aportaciones de la teoría de la agencia y aupada a la primera línea del debate económico cuando uno de sus máximos exponentes, el historiador económico D. C. North, recibió el Premio Nobel de Economía en 1993, dos años después que el propio Coase. De esta forma, los costes de transacción para explicar los límites entre empresa y mercado, la teoría de la agencia para los problemas entre principal y agente, y todo lo relacionado con las reglas del juego en que se desenvuelven los agentes económicos brindan juntos un conjunto de herramientas que resultan útiles para entender el comportamiento y el devenir de las empresas y empresarios.

Sin embargo, esta es sólo una parte de la historia porque de donde ha venido la verdadera renovación de la teoría económica en lo concerniente a su utilidad para la historia empresarial ha sido del surgimiento de la economía evolutiva a partir de la década de 1980, unido al de la teoría de la empresa basada en sus recursos y capacidades. Hablaré de esta escuela en el siguiente apartado, por lo que aquí me limitaré a mencionar algunas de las características que la hacen tan interesante para la historia empresarial. En buena medida, sus intereses no se contraponen a los de la nueva economía institucional sino que se compaginan. Siguiendo a los profesores Jesús M. Valdaliso y Santiago López, el estudio de la forma en que se produce el cambio técnico es básico en este nuevo enfoque<sup>5</sup>. Diciéndolo con palabras de Rosenberg, el investigador debe “ensuciarse las manos”, introducirse en los aspectos tecnológicos internos de las empresas, ocultos hasta hace poco dentro de una “caja negra” cuyo contenido, al parecer de la mayoría de los economistas, no merecía la pena analizar. Lo específico cobra importancia, porque “no es posible analizar los efectos del cambio tecnológico con independencia del contexto particular dentro del cual aparece, ya que la eficacia de la misma tecnología ejercerá consecuencias de tipo muy diferente en sociedades que difieren respecto a instituciones, valores, recursos e historia”<sup>6</sup>. La ascendencia de

---

<sup>5</sup> López y Valdaliso (1997: 22-29; 1999: 30-41); Valdaliso y López (2000: 49-58).

<sup>6</sup> Rosenberg (1979: 10). Véase también Rosenberg (1993).

Schumpeter es grande en esta escuela debido a la importancia que concedió al estudio de la historia económica, a las empresas y los empresarios como protagonistas del cambio económico y a las innovaciones tecnológicas como motor de ese cambio; en suma, al convencimiento compartido del carácter dinámico de la economía. Además, las conexiones con los viejos institucionalistas, sobre todo con T. Veblen, aluden a otras cualidades del programa de los evolutivos: el protagonismo de las instituciones en determinar los cambios y el rechazo a todo determinismo histórico<sup>7</sup>.

Por otro lado, dentro del área de organización de empresas, el campo de estudio de la empresa familiar ha experimentado un gran crecimiento tanto empírico como teórico, hasta el punto de que se ha convertido en uno de los vectores fundamentales que dirigen el desarrollo de esta área de conocimiento. Ello ha sido así especialmente en Europa, donde resulta previsible debido a la importancia que la empresa de carácter familiar ha tenido siempre en la mayoría de países, pero también, aunque en menor medida, en Estados Unidos, el reino chandleriano de la empresa gerencial, en donde, por poner un ejemplo significativo, las conferencias anuales sobre *entrepreneurship* del Babson College dedican habitualmente un apartado a *Family Business*<sup>8</sup>. En lo que respecta a la aplicación de este conocimiento creciente a la comprensión de la historia empresarial, puede afirmarse que éste ha sido uno de los campos teóricos más satisfactorios a la hora de encarar los problemas a los que debían enfrentarse los investigadores para entender la evolución de las empresas familiares y el auge y caída de las dinastías empresariales. Cuestiones fundamentales como el traspaso generacional, la selección de directivos por aptitud o por lazos de sangre, el recurso a extraños a la familia, la modernización de la gestión y de la cultura empresarial, la tensión entre el reparto o la reinversión de beneficios, y otras, son asuntos que han preocupado por igual a los estudiosos de las empresas familiares de hoy y de ayer, y esta comunión de intereses es la que

---

<sup>7</sup> Para el estudio de la persona y la obra de Veblen pueden consultarse, entre otros, Ekelund y Hébert (1992: 480-498) y Galbraith (1995). Hayek (2003: 327-328) sitúa a Veblen como claro continuador de la Joven Escuela Histórica de Alemania, pero no parece tener en cuenta que el rechazo del americano al determinismo histórico le alejó irremisiblemente de la propuesta historicista alemana. Lo mismo podría pensarse de la percepción que el austríaco tuvo de la teoría darwiniana y su influencia sobre las ciencias sociales. Darwin huyó expresamente de todo determinismo evolutivo, lo cual no fue tenido en cuenta de manera suficiente por algunos que se consideraron sus seguidores en el estudio de la sociedad. Véase Gould (2004) para una historia de las teorías evolutivas y sus relaciones con otros campos científicos.

<sup>8</sup> Las conferencias son publicadas anualmente desde 1981 con el título de *Frontiers of Entrepreneurship Research*. Constituyen una guía de gran utilidad para apreciar por dónde va la investigación estadounidense en el campo de *entrepreneurship*.

posiblemente ha facilitado de manera decisiva el acercamiento entre especialistas provenientes de la historia y de la organización de empresas, además de la influencia del paradigma chandleriano, que ha culpado al carácter familiar de las empresas, recordémoslo, del declive británico, lo que ha provocado la reacción, no sólo en ese país, sino en toda Europa, de investigadores que se afanan por buscar explicaciones históricas alternativas a la de Chandler.

Unidos a los conceptos provenientes de la empresa familiar, y emparentados con ellos, se encuentran los de redes y grupos empresariales, cuyo origen hay que buscarlo en el área de la sociología, en concreto en los trabajos de M. Granovetter y R. Swedberg<sup>9</sup>. Estos instrumentos teóricos gozan en este momento de un desarrollo importante y han comenzado a ser utilizados por algunos destacados especialistas en historia empresarial, tales como Mary B. Rose (1999, 2000). Resultan perfectamente compatibles con los enfoques anteriores y ya se han hecho un hueco en la profesión, como demuestra el hecho de que una de las sesiones del Congreso de la Asociación Internacional de Historia Económica del año 2006 esté dedicado a estudios realizados bajo este punto de vista. Sus preocupaciones fundamentales están relacionadas con la inserción de la empresa familiar en su entorno social y con la influencia determinante de factores como la cultura, la religión o la etnia en la conformación de su marco de actuación (Fernández, 2003: 55).

En suma, la pluralidad de enfoques teóricos se ha abierto camino y hoy en día puede decirse con satisfacción que buena parte (no toda, por supuesto) de la historia empresarial que se practica emplea, implícita o explícitamente, una u otra herramienta según el problema a que trate de hacer frente<sup>10</sup>. Las nuevas corrientes tienen importantes puntos en común, y voy a mencionar uno que considero de especial relevancia. Todos estos enfoques, como no podía ser de otra forma, recomiendan basar las investigaciones en fuentes primarias, enlazando así con las llamadas a la “vuelta al archivo” efectuadas por otros profesores no conscientemente neoinstitucionalistas ni evolutivos<sup>11</sup>. En el caso concreto del análisis de los grandes empresarios se debe eludir al riesgo, advertido hace tiempo por Fontana (1982: 188-190), de desviar la historia económica hacia el estudio de las elites: éste únicamente será válido si tiene poder explicativo para entender la dinámica económica en su conjunto. Si así ocurre,

---

<sup>9</sup> Granovetter (1992 y 1995); Granovetter y Swedberg (1992).

<sup>10</sup> Godley y Westall (1996), Scranton (1996), Roberts (2003). Han pasado ya los tiempos en que se pedía repetidamente a los historiadores una mayor implicación teórica en su trabajo.

<sup>11</sup> Como Fernández de Pinedo (1993). Un ejemplo puede verse en Valdaliso (1993: 427).

habremos conseguido enlazar la sucursal de la historia empresarial con su casa matriz, la historia económica, y habremos dotado a ésta de mayor capacidad para entender el presente, que es en definitiva la meta hacia donde debemos tender los historiadores.

Es evidente que el origen histórico de muchas de esas teorías, como veremos en el apartado siguiente, ha impulsado su utilidad como herramientas para entender ese mismo pasado histórico. Podría decirse que quien construye con cuidado a partir de los hechos no debe temer que esos mismos hechos le invaliden su creación teórica. O al menos puede permitirse una mayor confianza en la prueba de la historia que quien ha edificado sobre la nada.

## **2.- Aplicación de la historia empresarial a la teoría**

### *Como campo de pruebas*

Ya he comentado en el apartado anterior que los profesores Coll y Tortella definieron la tarea de la historia empresarial como un campo de pruebas de la teoría económica, lo que en parte provocó la respuesta del profesor Valdaliso. En este sentido, son demostrativas del pensamiento del profesor Tortella (al menos el de hace una década) las siguientes palabras, pronunciadas en el acto de recepción del Premio Rey Juan Carlos de Economía, el 5 de diciembre de 1994: *“La Historia es, en una palabra, el campo de experimentación de esa gran ciencia social que es la Economía”*. (1994: 496). El objetivo del presente trabajo es defender, precisamente, que esta percepción de nuestra materia de estudio es estrecha porque no tiene en cuenta su otra gran función, que es la de originar nuevas ideas. Sin embargo, ello no quiere decir que renuncie a la primera. Más aún, pienso que la historia empresarial ha demostrado ya su utilidad como campo de pruebas, en el cual algunas teorías han sido validadas y otras no han corrido la misma suerte. Aquí pondré un ejemplo para cada uno de los dos casos, pero quiero advertir desde ahora que ambos pueden ser discutibles y que su elección responde a criterios de preferencia personales de quien esto escribe.

El primer ejemplo corresponde a una interesante aportación que efectuó el profesor W. J. Baumol a principios de la década de 1990. Baumol relacionó el protagonismo empresarial con la estructura de incentivos que en cada época concreta se encontrarán. Tales incentivos determinarían el que las funciones empresariales fueran productivas (provechosas para el

empresario y para la sociedad en su conjunto), improductivas (buenas para el empresario pero neutrales para la sociedad: un juego de suma cero) o destructivas (positivas para el empresario pero negativas para la sociedad), y provendrían de las reglas del juego existentes (Baumol, 1991). En España, el profesor Eugenio Torres ha sido quien más ha profundizado en las diferentes funciones empresariales descritas por Baumol, obteniendo algunos avances en lo teórico y resultados estimables en lo empírico<sup>12</sup>. Sin embargo, el esquema de Baumol ha sufrido una cierta transformación en manos de otros autores, llegándose a hablar no de funciones sino de empresarios productivos, improductivos y destructivos. Con buena fortuna, los profesores F. Comín y P. Martín Aceña han superado convincentemente esa engañosa división analítica entre empresarios emprendedores o “verdaderos empresarios”, y buscadores de rentas:

Los directivos de una empresa... no son ajenos al hecho de que determinadas acciones gubernamentales les harán ganar más dinero, mientras que otras podrían arruinar a la empresa. Así que no permanecerán neutrales frente a la política. (...) No es que los empresarios puedan, alternativamente, bien hacer una política de buena gestión y de reducción de costes, bien enfrascarse en una política de lobbies para ganar las rentas políticas de las decisiones gubernamentales pero descuidando la gestión... Lo que en la realidad sucede es que los empresarios actúan simultáneamente en los dos frentes. Incluso las empresas más eficientes hacen política de influencia; quizá más, y mejor, que las peor gestionadas (1996: 45-46).

Pienso que con estas líneas hemos logrado resituarnos correctamente en el análisis del comportamiento empresarial. Pero hay otro problema distinto con el esquema de Baumol, y de mayor calado. La diferenciación entre funciones productivas, improductivas y destructivas tropieza con una división previa: es la dualidad entre intenciones y resultados. Las intenciones sí guardan relación estrecha con los incentivos y por tanto con las funciones de Baumol; los resultados no tanto, y son éstos los que se corresponden con los hechos históricos. Para que no se me acuse de construir argumentos sobre el aire, ofreceré dos ejemplos contrapuestos ahora mismo. El típico comportamiento tachado de improductivo es el del tráfico de influencias que ejerce un empresario para conseguir que tal o cual decisión política se incline a su favor. Sin embargo, si lo que pretende dicho empresario es lograr un permiso, pongamos por caso, para

---

<sup>12</sup> Veáanse Alonso y Torres (1995) y Torres (1997).

conseguir introducir en su país una tecnología más avanzada frente a la ya existente, el resultado de dicho tráfico de influencias, caso de resultarle positivo, redundaría también en beneficio de su país. En suma, una supuesta función improductiva se habría convertido en productiva. Por el contrario, la actividad habitualmente considerada como productiva es la del establecimiento de una nueva fábrica. Sin embargo, si introducimos mínimamente en nuestro análisis el resbaladizo concepto de coste de oportunidad, y esa fábrica levantada con las mejores y más productivas intenciones se va a la quiebra, tendremos que asumir que lo que parecía provechoso para el país se ha convertido en destructivo de recursos. Cualquier otro ejemplo que pongamos va a ocasionarnos dificultades a la hora de establecer si cumple una función productiva, improductiva o destructiva.

Así pues, podemos concluir que la teoría de Baumol no ha sido validada por la historia, o al menos que ésta ha enviado el mensaje de que dicha teoría debe revisarse. De esta forma, la historia empresarial ha cumplido su cometido de servir como campo de pruebas de la teoría. Pero vayamos al siguiente ejemplo. Tal y como el propio Williamson ha reconocido, la obra de Chandler proporciona evidencia histórica y otorga así validez a la teoría de los costes de transacción (Galambos, 2003: 18-19). Además, y tomada desde un punto de vista diferente, puede afirmarse que la obra de Chandler es, también, la contrastación histórica del segundo modelo teórico de Schumpeter, aquél que pronosticaba el paso de un capitalismo empresarial a otro gerencial<sup>13</sup>. Y cubre la tarea con éxito, ¡a pesar de que el mismo autor apenas menciona a Schumpeter en su obra! Es más, Chandler sigue tan fielmente el pensamiento schumpeteriano que comparte con él el convencimiento, casi teleológico, de que la compañía gerencial norteamericana es el modelo óptimo y definitivo de empresa. Pero dejando esto último aparte, tan discutible ahora (inmersos como estamos en lo que algunos ya llaman de nuevo capitalismo empresarial), lo cierto es que la obra de Chandler cumple una de las funciones asignadas a la historia: ejerce como campo de pruebas, y además exitoso, de las propuestas de una teoría económica.

---

<sup>13</sup> Aunque se trata de un motivo común a toda su obra, pienso que en el estudio exhaustivo de las principales empresas alemanas, británicas y estadounidenses que lleva a cabo en Chandler (1996) es donde se ejemplifica mejor lo que trato de argumentar.

### *Como origen de ideas*

Siempre resulta gratificante para un historiador citar a Schumpeter. El que uno de los mayores economistas de todos los tiempos defendiera la historia económica y la antepusiera como herramienta de conocimiento a la estadística o la teoría nos llena de satisfacción (algo vanidosa), y cubre en parte el vacío cósmico que sentimos al tratar de explicar a algunos de nuestros condescendientes colegas economistas (¡e historiadores!) la relevancia de nuestro trabajo. Al inicio de sus *Ciclos económicos* escribió con rotundidad acerca de sus convicciones en lo concerniente al método que debía seguir en sus investigaciones:

La historia general (social, política y cultural), la historia económica y, más en particular, la historia industrial, no sólo son indispensables, sino que en realidad son los colaboradores más importantes para la comprensión de nuestro problema. Todos los demás materiales y métodos, estadísticos y teóricos, sólo les están subordinados y sin ellos son peor que inútiles (2002: 8).

Dejando aparte el hecho controvertido de que la argumentación histórica de Ciclos económicos fue contestada y parcialmente refutada con posterioridad, lo que nos importa aquí es que quien así pensaba no fue un economista aplicado o un historiador profesional, sino un teórico consumado, defensor a ultranza de la importancia de la teoría económica como instrumento científico. ¿Cómo pueden conjugarse ambas personalidades, las de abogado de la historia y experto teórico? En Schumpeter no cabe hallar conflictos en este sentido, pues consideraba que la economía debía ser dinámica y, por tanto, había de ser una ciencia histórica. A nadie podrá sorprender, por consiguiente, que hayan sido unos cuantos investigadores que se sienten herederos de las ideas schumpeterianas quienes más hayan trabajado por situar a la historia en el origen de su labor teórica. Este grupo de profesores, en número creciente, han conformado la que se conoce como economía evolutiva, mencionada ya en el apartado anterior, y considerada desde hace tiempo como una nueva escuela dentro de la ciencia económica<sup>14</sup>. Su verdadero desarrollo se produjo en la década de 1980 a partir de la obra de los profesores R. Nelson y S. Winter (1982). Muy influidos por las enseñanzas de N. Rosenberg, fue entonces cuando confluyeron debido a sus intereses comunes, centrados en buena medida en el proceso de innovación. A principios de los noventa esta corriente ha

---

<sup>14</sup> Después de S. Winter y R. Nelson, estos autores serían, entre otros, G. Dosi, B.H. Klein, E.H. Lorenz, T.G. Marx, J. Mokyr, y D.J. Teece. Valdaliso (1993).

encontrado cauces de expresión propios en dos revistas: el *Journal of Evolutionary Economics* (1991) e *Industrial and Corporate Change* (1992). Su expansión viene a coincidir, de hecho, con la revolución tecnológica que está teniendo lugar en el presente, por lo que no cabe descartar que la nueva escuela económica sea en parte fruto del interés predominante en nuestros días por las innovaciones<sup>15</sup>. Pero esto no guarda relación alguna con un supuesto “presentismo”, sino con la saludable recomendación del profesor J. Fontana de “aproximar nuestro trabajo al estudio de lo que sucede a nuestro alrededor” (1992: 144-5)<sup>16</sup>.

La comunión de intereses que se da entre la nueva economía institucional y la economía evolutiva es, para el que esto escribe, evidente. Ambos enfoques conceden un papel esencial al cambio dinámico para explicar los hechos económicos, por lo que no resulta casual que sus principales teóricos asuman las enseñanzas provenientes de la historia de la técnica y de la empresa. A partir de la obra de Chandler, los estudios históricos sobre sectores industriales han analizado las relaciones entre cambio tecnológico, estructura empresarial y marco institucional. Algunos economistas han sugerido conceptos reveladores como el de *path-dependency* (David, 1985). En definitiva, la historia empresarial tiene mucho que ganar con un enfoque teórico que la admite como factor explicativo determinante (López y Valdaliso, 1999). Es en este sentido, y sólo en este, en el que cabe decir que Coll y Tortella acertaron sin saberlo al tachar de “historicista” a quien abogaba por la economía evolutiva, pero entendiendo este epíteto no como la defensa conjunta de los argumentos de la escuela histórica alemana, lo cual a estas alturas sería inconcebible, sino como reivindicación de una ciencia económica que emplee la historia como fuente de inspiración, recuperando algunas viejas ideas, señaladas por V. Donoso, tales como “el componente evolutivo de la realidad económica y el carácter en buena medida idiosincrásico de los fenómenos económicos” (Donoso, 1999: 90)<sup>17</sup>.

---

<sup>15</sup> W. Kula, huyendo de conexiones simplistas, defiende sin embargo que “...el examen de la historia sólo de las doctrinas conduciría a la estéril teoría de la espontaneidad intelectual si no tuviésemos en cuenta el medio en que nacieron (...) si desligáramos las doctrinas investigadas del medio en las cuales aparecieron, nos imposibilitaría la observación tanto de las causas de su nacimiento como de su funcionamiento social”. Kula (1973: 83-84).

<sup>16</sup> Algunas de las ideas ofrecidas en esta obra poseen semejanzas con los postulados evolutivos, y es plenamente coincidente el rechazo al determinismo histórico y a la existencia de un único camino posible hacia el progreso. Fontana (1992: 138-143).

<sup>17</sup> El término historicismo ha dado lugar a numerosos equívocos porque se ha empleado para definir conceptos a menudo contrapuestos. En concreto, la existencia de leyes históricas, el determinismo histórico y el rechazo a toda teoría económica que caracterizó a la Joven Escuela Histórica alemana –en oposición a la Vieja– no guarda relación con el componente histórico que pretendo reivindicar aquí para la ciencia económica. Más bien, podría

El mismo modelo de funciones empresariales de Baumol, a pesar de las complicaciones ya mencionadas con que ha tropezado a la hora de ser validado por la historia, proviene de un proceso inductivo derivado de la historia empresarial (López y Valdaliso, 1997: 32). Y no es el único “modelo amistoso con la historia” que podemos mencionar, pues encontramos otros en los desarrollos de los esquemas de paradigmas tecnológico y tecnoeconómico<sup>18</sup>, así como en los esfuerzos por integrar teoría económica e historia empresarial de autores como R. Langlois y P. Robertson, o de N. Lamoreaux, D. Raff y P. Temin<sup>19</sup>. Sin embargo, el avance de una teoría económica basada o inspirada en la historia empresarial también ha tropezado con problemas en el campo de la economía evolutiva. Resulta significativo que en la revista más importante de esta corriente de la economía, la que es el órgano de expresión de la *International Schumpeter Society*, el *Journal of Evolutionary Economics*, haya tantos artículos teóricos publicados y tan pocos históricos. No es éste el lugar para ofrecer causas claras de estas dificultades. Quien quiera puede hallar referencias a esta cuestión en algunas de las aportaciones al reciente número de *Información Comercial Española* dirigido por el profesor Santiago López y dedicado a la historia empresarial<sup>20</sup>. Sin embargo, no puedo dejar de citar a un clásico del estudio del método en economía, que hace más de tres décadas dio la vuelta a la típica acusación de “antiteóricos” (recuérdese a Coll y Tortella en su respuesta a Valdaliso) que ha pesado siempre sobre los que han rechazado parcial o totalmente el paradigma neoclásico, de los que también se ha dicho a menudo que si lo rechazan es porque lo desconocen. El profesor W. Kula afirmó que son los economistas los que están incapacitados para hacer historia, mientras que los historiadores han ido incorporando a sus herramientas de trabajo, de manera progresiva, los instrumentos ofrecidos por la teoría económica (Kula, 1973: 85).

---

decirse que el objetivo perseguido es, en cierto sentido, justamente el contrario. Véase Hayek (2003: 105-8, 288-9, y 316-8).

<sup>18</sup> Dosi (1982 y 1988); Freeman, Clark y Soete (1985); Pérez (2002); la expresión “modelo amistoso con la historia”, en Orsenigo (2004); véase Suárez (1999: 64 y ss.), para un nuevo paradigma “amistoso con la historia” en el campo de la dirección estratégica.

<sup>19</sup> Langlois & Robertson (1995); Lamoreaux, Raff & Temin (1997 y 2004); véase Lazonick (2003: 55-58).

<sup>20</sup> En concreto, pueden consultarse las siguientes referencias: López (2004), Alós (2004), Pita (2004) y Orsenigo (2004).

### 3.- Zonas de desencuentro

En la actualidad existe una total ausencia de diálogo entre dos áreas que deberían estar mucho más emparentadas. Me estoy refiriendo a la incomunicación que se da entre grandes zonas de organización de empresas y el conjunto de la historia empresarial. En concreto, aquí voy a hablar de dos campos de estudio: el debate en torno a la definición y caracterización del empresario, y la aparición y desarrollo de conceptos tales como *intrapreneurship*, *venture capital* o *business angels*. Bajo la superficie de este problema se halla el de la separación entre los campos de la teoría económica y la organización de empresas, que hasta hace relativamente poco ni se tocaban (Valdaliso y López, 2000a). Si bien existe una ligazón entre teoría e historia, al menos un cauce por el cual *una parte* del caudal de la teoría es aprovechado por *una parte* de la historia, no existe tal comunicación, por el momento, entre el vasto campo de *entrepreneurship* de organización de empresas, por un lado, y la historia empresarial, por el otro.

#### *El debate sobre la definición del empresario*

Lo que hay escrito sobre la definición del empresario es realmente extenso. Para adquirir una percepción mínimamente consistente de todo lo trabajado en este tema hasta la década de 1970 podríamos ceñirnos a dos obras ya clásicas, las de Hèbert y Link (1982) y Casson (1982), como referencias claves, pero dejaríamos al margen estudios e indicaciones también relevantes. Sin ir más lejos, es inexcusable mencionar que la *Historia del Análisis Económico* (1995 [1954]) de Schumpeter está cargada, como no podía ser menos, de continuas referencias a lo que los diversos autores económicos y no económicos dejaron escrito acerca de la figura del empresario. A partir de la década de 1980, son guías imprescindibles los compendios publicados por la colección de E. Elgar editados por Casson (1990), Westhead y Wright (2000), y Shane (2002), así como los capítulos que le dedican los tres primeros *state-of-the-art in entrepreneurship research* dirigidos por Kent, Sexton, and Vesper (1982), Sexton and Smilor (1986), y Sexton and Kasarda (1992). Como obras recientes que no evitan el debate se pueden mencionar con toda justicia los libros de Valdaliso y López (2000b) y Shane (2003). Además, las conferencias anuales sobre *entrepreneurship* del Babson College, cuyas actas se publican bajo el título de *Frontiers of Entrepreneurship Research*, dedican desde sus

inicios en 1981 un apartado específico a la definición de empresario y “empresarialidad”. Y las principales revistas de este área de conocimiento, entre las que se encuentran las prestigiosas *Strategic Management Journal*, *Journal of Business Venturing* y *Entrepreneurship, Theory and Practice*, conceden un espacio no desdeñable a este problema.

Pues bien. Salvo la excepción de Valdaliso y López (2000b), que es un conocido manual de historia económica de la empresa, en ninguna de las referencias que acabo de indicar se emplea la historia empresarial como fuente u origen de ideas acerca de la caracterización del empresario. La historia se halla completamente ausente de los interesantes debates que se dan en el campo de *entrepreneurship*. Ello podría deberse en parte al método de investigación al que están acostumbrados los profesionales del área de organización de empresas, basado en buena medida en entrevistas, encuestas y cuestionarios a empresarios actuales. Tal vez consideran que su base empírica es razonablemente fiable y suficientemente extensa como para no necesitar fuentes históricas de datos, con cuyo tratamiento, además, no están familiarizados. Sin embargo, se trata de un hecho lamentable que podría y debería ser subsanado.

A renglón seguido conviene añadir, sin más tardanza, que la historia empresarial también podría enriquecerse si empleara los avances conceptuales del campo de *entrepreneurship* para su propio trabajo. Y es que el desinterés entre los profesionales de organización de empresas y los de historia empresarial es aquí recíproco. Y no tendría por qué ser así, ya que felizmente esto no ocurre (al menos no del todo) en otros campos como el de la empresa familiar, las redes y los grupos, que antes he comentado. Las definiciones y caracterizaciones a que van llegando los profesionales de organización de empresas en torno al concepto de *entrepreneurship* poseen potencia explicativa suficiente como para que tratemos de emplearlas en nuestro trabajo para comprender mejor algunos de los problemas a los que nos enfrentamos en la historia empresarial. Por poner un único ejemplo, podría sernos de utilidad el conocer algunos estudios que han logrado establecer una serie de pasos más o menos comunes a toda carrera empresarial, incluida la forma en que una persona inicia su andadura en los negocios y la manera en que la abandona (Ronstadt, 1986; Dyer, 1994; Katz, 1994; Van Praag & Van Ophem, 1995). Recíprocamente, podríamos servir como campo de pruebas y origen de ideas del área de organización de empresas si intentáramos comprobar si existen o no en nuestros empresarios históricos algo parecido a una carrera empresarial típica.

Los nuevos conceptos y áreas de estudio: *intrapreneurship* y *venture capital*

La distancia entre algunas zonas del área de organización de empresas y la historia empresarial resulta más evidente en el campo de *entrepreneurship* que en ningún otro. Y dentro de éste se hace palpable cuando se mira hacia lo que se está haciendo en torno a nuevos conceptos e ideas que guardan una estrecha relación con el mundo actual de los negocios, pero que encuentran sus antecedentes históricos directos con sólo echar un rápido vistazo al pasado. Aquí me voy a referir en concreto, y sin ánimo de exhaustividad, a dos líneas de investigación que se han desarrollado con éxito en las dos últimas décadas entre nuestros colegas de organización de empresas. Se trata del concepto de *intrapreneurship* y del fenómeno de las sociedades de capital riesgo o *venture capital*, al que van asociados los conocidos en el mundo anglosajón como *business angels*.

El fenómeno bautizado como *intrapreneurship* o *corporate entrepreneurship* puede rastrearse desde el comienzo de la historia de las empresas, pero fue en 1976 cuando en un artículo periodístico apareció denominado como *intrapreneurship* (Lessem, 1987). En la década de 1980 destacaron los trabajos de Pinchot (1985) y Kanter (1983, 1985, 1989) sobre el tema, y en 1990 *Strategic Management Journal* dedicó un número especial expresamente a *corporate entrepreneurship*, con contribuciones, entre otros, de Guth y Ginsberg (1990), Stevenson y Jarillo (1990) y Kuratko, Montagno y Hornsby (1990). Se abrió así una década en la que numerosos autores se unieron para analizar el fenómeno desde muy diversos puntos de vista, y ya no dejaría de estar presente en las conferencias anuales del Babson College recogidas en los *Frontiers of Entrepreneurship Research*. Entre las contribuciones más relevantes, además de las ya mencionadas, pueden contarse las de Watson (1995), Carrier (1996), y Busenitz y Barney (1997), que discuten la diferenciación entre la función empresarial y la directiva, debate que ha sido finalmente superado con la fusión de los campos de *strategic management* y *entrepreneurship* en trabajos, entre otros, de Sanberg (1992), Barringer y Bluedorn (1999) y Sundbo (1998, 2001), sobre la dirección estratégica de la innovación. Nuevas propuestas de fusión entre diversos campos de estudio han sido las efectuadas recientemente por Casson (2003), que defiende el carácter empresarial de los directivos de las grandes empresas y relaciona el campo de *entrepreneurship* con el de la teoría de la empresa basada en sus recursos y capacidades (Teece y Pisano, 1994), y el de

Cifalinò (2003), que sugiere una reconciliación entre tres perspectivas diferentes del fenómeno de *corporate entrepreneurship*: la *contingency theory* (Covin & Slevin, 1991; Lumpkin & Dess, 1996), la teoría de la empresa basada en sus recursos y capacidades (Greene, Brush & Hart, 1999; Zahra, Kuratko & Jennings, 1999), y la teoría de la agencia (Jones & Butler, 1992; Zahra, 1996; Mosakowski, 1998). El punto de unión de todos estos trabajos es el fenómeno de la función empresarial dentro de las empresas. Y, al igual que en el campo de la definición del empresario, lo que sorprende en la literatura sobre *corporate entrepreneurship* es la falta absoluta del componente histórico, cuando lo cierto es que dicho fenómeno de *intrapreneurship* puede rastrearse perfectamente en nuestros estudios.

Pasemos a los conceptos relacionados de las sociedades de capital riesgo y los *business angels*. Tal y como indican Gompers & Lerner (2003: 269), fue la posibilidad legal de que los fondos de pensiones invirtieran en las sociedades de capital riesgo la que permitió su gran auge en Estados Unidos a partir de 1979. Los gestores de esos ahorros los encaminaron hacia las inversiones en las nuevas empresas de alta tecnología que comenzaban a tener lugar en ese país, singularmente en California. Desde este punto de vista, el capital riesgo ha sido una útil herramienta financiera que ha facilitado a los nuevos empresarios su acceso al capital. Relacionado con este nuevo fenómeno se ha producido también un importante desarrollo de la literatura académica dedicada a investigarlo. Compite en extensión con el campo de estudio de *corporate entrepreneurship*, tal y como puede apreciarse en las principales revistas especializadas en el campo de *entrepreneurship*. Siendo en sus inicios un fenómeno principalmente de Estados Unidos, la actividad de las *venture capital* y los *business angels* se ha extendido a otros países (Klandt, 2003), y está experimentando una internacionalización (Gompers & Lerner, 2003: 293). Pueden encontrarse compendios y resúmenes recientes sobre lo escrito acerca del capital riesgo en Gompers & Lerner (1999, 2003), Shane (2003), Acs & Audretsch (2003), y, sobre todo, Wright, Sapienza & Busenitz (2003).

Como afirman Gompers & Lerner (2003: 267), buena parte de los trabajos teóricos sobre capital riesgo se han dedicado a analizar la forma en que este tipo de financiación reduce los costes de agencia que existen entre empresarios e inversores. La relación con la teoría de la agencia desarrollada por Jensen & Meckling (1976), Fama (1980), Fama & Jensen (1983a; 1983b), Holmstrom (1989) y otros es directa y evidente, porque las sociedades de capital riesgo y los empresarios se identifican respectivamente con las concepciones de estos autores

sobre el principal y el agente. Además, la teoría de la agencia, como indica Cifalinò (2003), también es útil para entender el fenómeno de *corporate entrepreneurship*. No puede suceder de otra manera, porque en realidad estamos tratando con el mismo fenómeno tanto en *corporate entrepreneurship* como en capital riesgo: el de las relaciones entre el capital y la función empresarial, que en la teoría de la agencia se considera una relación principal – agente.

¿Y cuál ha sido la relación de la historia empresarial con el estudio en auge de las sociedades de capital riesgo? El interés de una percepción histórica del problema queda fuera de toda duda con sólo tener en cuenta que los famosos *business angels* que tanto se analizan ahora no son sino capitalistas que ofrecen su dinero para inversiones en nuevos sectores y tecnologías. ¿Acaso no tenemos ejemplos de empresarios en la historia que han hecho eso mismo, y no podemos contribuir con nuestros estudios de sus vidas y actuaciones al debate actual? Pues lo que está ocurriendo es que después de dos décadas aún no hemos sido capaces de introducir en nuestros análisis históricos los conceptos derivados de este campo de la organización de empresas. Sin embargo, la relación entre historia y teoría no ha sido del todo inexistente gracias a la profesora venezolana Carlota Pérez (2002), quien ha argumentado que en cada paradigma tecnoeconómico –por emplear su propia terminología- surgen nuevos instrumentos de capital para adaptarse a las necesidades de las innovaciones. Pérez ha aportado una visión histórico-teórica, macroeconómica y desde el punto de vista del capital, llegando a ofrecer una tipología de instrumentos financieros. A partir de su análisis puede afirmarse que el capital actúa de manera diferente con respecto a la función empresarial dependiendo del momento histórico. La aportación de esta autora supone para el que esto escribe una muestra de lo fructífero que puede resultar el camino que debemos seguir.

#### **4.- Hacia una economía histórica**

Según el premio nobel J.M. Buchanan, la próxima centuria deparará la convergencia entre los economistas, en oposición a la controversia que ha caracterizado al siglo ya terminado. Pero esta convergencia se producirá en torno al estudio de las propiedades de sistemas en desequilibrio dinámico, reduciéndose el énfasis en los modelos de equilibrio.

La nueva economía institucional, según él, gozará de una mayor influencia<sup>21</sup>. Dudo que algún día terminen las divergencias, ya que es probable que sean inevitables (y enriquecedoras), pero para el historiador económico el anuncio de Buchanan resulta alentador, porque hablar de desequilibrio y de cambio dinámico es situar el estudio del pasado en un primer plano científico. La economía evolutiva y la nueva economía institucional pueden ofrecer a los historiadores nuevos marcos teóricos y metodológicos con los que guiarse en su trabajo futuro. A ellos podemos añadir los conceptos desarrollados dentro del campo de estudio de *entrepreneurship* en el área de organización de empresas.

Para concluir, no está de más que recuerde aquí la vieja afirmación de que “sin teoría no hay historia”<sup>22</sup>. Pero no sin advertir a renglón seguido que no vale cualquier teoría ni cualquier historia. Los investigadores de historia empresarial debemos abrirnos a los conceptos e ideas que emanan del campo de *entrepreneurship*, haciéndolos nuestros, sumándolos a los que ya empleamos provenientes de la teoría económica convencional, la nueva economía institucional y la economía evolutiva. De esta forma podremos convertirnos en interesante campo de pruebas para nuestros colegas de organización de empresas y terminaremos por poner a la historia empresarial en su lugar como fuente privilegiada de inspiración. Es de esperar que surjan avances en la teoría económica y la organización de empresas provenientes del campo de la historia empresarial. Si los economistas no lo hacen, seremos los historiadores los que acabemos construyendo la *nueva economía* que defendiera Ormerod (1995). Hemos asumido la necesidad de construir una historia teórica y podemos añadir nuevos instrumentos a los que ya manejamos. Ahora tenemos también la posibilidad de participar en la constitución de una nueva teoría histórica<sup>23</sup>.

---

<sup>21</sup> Buchanan (1991: 15-19). Vienen aquí al caso las advertencias de Guerrero sobre el eclecticismo, en el sentido de que en numerosas ocasiones se perciben como “fusiones” lo que no son sino “absorciones”. Guerrero (1997: 22-23). Esto es, la asunción de algunos planteamientos neoinstitucionalistas por la economía marginalista no supondría más que una leve matización de sus planteamientos básicos (absorción del institucionalismo) si la Nueva Economía Institucional no fuera capaz de poner en tela de juicio los componentes fundamentales neoclásicos, transformándolos (fusión de ambas corrientes).

<sup>22</sup> Sombart (1929). Citado en Kula (1973: 87). Puede también citarse a Cipolla (1991: 85): “Los datos, por mucho cuidado que se haya puesto en su recogida y observación, sólo adquieren importancia después de reunirlos y ordenarlos de acuerdo con un paradigma teórico. De lo contrario, no son más que átomos a la deriva, solitarios e insignificantes”.

<sup>23</sup> Lo cual no debe implicar una contradicción en los términos, tal y como advierte Hayek (2003: 108-120), si se entiende bien lo que trata de decirse con *historia teórica* y *teoría histórica*. Emplear la teoría en la historia y, recíprocamente, la historia en la teoría, no impide que se mantenga la esencial diferencia que opone a ambas tareas científicas.

## Bibliografía

- Acs, Z. J. & Audretsch, D. B. (eds.) (2003), *Handbook of Entrepreneurship Research*, Kluwer Academic Publishers.
- Alonso, J. y Torres, E. (1995), "Funciones empresariales y desarrollo económico", *Economistas*, vol. XIII, núm. 63, pp. 122-129.
- Alós, C. (2004), "Teoría de juegos e historia económica: una simbiosis necesaria", en *Información Comercial Española, Revista de Economía*, nº 812, enero, pp. 27-33.
- Arrow, K. J. (1983), "The Organization of Economic Activity: Issues pertinent to the choice between market and non market allocation", *Collected Papers of Kenneth J. Arrow, Vol. 2: General Equilibrium*, Oxford: Basil Blackwell, pp. 133-155.
- Barringer, B. R. & Bluedorn, R. M. (1999), "The relationships between corporate entrepreneurship and strategic management", *Strategic Management Journal*, 20, 5: 421-444
- Baumol, W. J. (1991), "Toward a newer economics: The future lies ahead!", *Economic Journal*, enero, vol. 101, pp. 1-8.
- Buchanan, J. M. (1991), "Economics in the Post-Socialist Century", *Economic Journal*, enero, vol. 101, pp. 15-21.
- Busenitz, L. W. & Barney, J. B. (1997), "Differences between entrepreneurs and managers in large organizations: biases and heuristics in strategic decision-making", *Journal of Business Venturing*, 12: 9-30.
- Carrier, C. (1996), "Intrapreneurship in Small Businesses: An Exploratory Study", *Entrepreneurship Theory and Practice*, 21 (1), Fall, 5-20.
- Casson, M. (1982), *The Entrepreneur. An Economic Theory*, Oxford: Martin Robertson & Company.
- Casson, M. (1990), *Entrepreneurship*, E. Elgar, Cheltenham: The International Library of Critical Writings in Economics.
- Casson, M. (2003), "Entrepreneurship, Business Culture and the Theory of the Firm", in Z.J. Acs and D.B. Audretsch (eds.), *Handbook of Entrepreneurship Research*, Kluwer Academic Publishers, pp. 223-246.
- Chandler, A. D. jr. (1996), *Escala y diversificación. La dinámica del capitalismo industrial*, Zaragoza: Prensas Universitarias.

- Cifalinò, A. (2003), "Corporate entrepreneurship and firm performance: toward a reconciliation of contingency theory, resourced based theory and agency theory in the information economy", Genescà et al. (coords.), *Creación de empresas – Entrepreneurship. Homenaje al profesor José María Veciana Vergés*, Barcelona: UAB.
- Cipolla, C. M. (1991), *Entre la historia y la economía. Introducción a la historia económica*, Barcelona: Crítica.
- Coase, R. H. (1937), "The Nature of the Firm", *Economica*, núm. 386 (noviembre), pp. 386-405.
- Coase, R. H. (1994), *La empresa, el mercado y la ley*, Madrid: Alianza.
- Coll, S. (1991), "Empresas versus mercados. Un boceto para una historia de la empresa", *Revista de Historia Económica*, núm. IX, pp. 263-281 y 463-478.
- Coll, S. (1993), "El profesor Valdaliso, a vueltas con la historia de la empresa", *Revista de Historia Económica*, núm. XI, pp. 627-630.
- Coll, S. y Tortella, G. (1992), "Reflexiones sobre la historia empresarial: estado de la cuestión en España", *Información Comercial Española*, núms. 708-709, pp. 13-24.
- Comín, F. y Martín Aceña, P. (1996), *Los rasgos históricos de las empresas en España: un panorama*, Madrid: Fundación Empresa Pública, Documento de Trabajo 9605.
- Covin, J. L. & Slevin, D. P. (1991), "A conceptual model of entrepreneurship as firm behavior", *Entrepreneurship Theory and Practice*, 16 (1), 7-25.
- David, P. A. (1985), "Clio and the Economics of QWERTY", *American Economic Review*, 75, 2, pp. 332-337.
- Donoso, V. (1999), "La economía como teoría histórica", *Anthropos. Huellas del conocimiento*, nº 182, enero-febrero, pp. 84-91.
- Dosi, G. (1982), "Technological paradigms and technological trajectories: a suggested interpretation of the determinants and directions of technical change", *Research Policy*, 11, 3, pp. 147-162.
- Dosi, G. (1988), "Sources, procedures and microeconomics effects of innovation", *Journal of Economic Literature*, XXVI (traducción al castellano en *Ekonomiaz*, 22 (1992), 269-331).
- Dyer, W. G. (1994), "Toward a Theory of Entrepreneurial Careers", *Entrepreneurship Theory and Practice*, 19 (2), Winter, 7-21.

- Ekelund, R. B. y Hébert, R. F. (1992), *Historia de la teoría económica y de su método*, Madrid: McGraw-Hill.
- Fama, E. F. (1980), "Agency problems and the theory of the firm", *Journal of Political Economy*, 88/2: 288-307.
- Fama, E. F. and Jensen, M. C. (1983a), "Separation of ownership and control", *Journal of Law and Economics*, 26/2: 301-325.
- Fama, E. F. and Jensen, M. C. (1983b), "Agency problems and residual claims", *Journal of Law and Economics*, 26: 327-349.
- Fernández de Pinedo, E. (1993), "La historia económica, ¿un filón que se agota?", en J. M. Sánchez Nistal y otros (eds.), *Problemas actuales de la historia. Terceras Jornadas de Estudios Históricos*, Salamanca: Ediciones de la Universidad de Salamanca, pp. 69-82.
- Fernández Pérez, P. (2003), "Reinstalando la empresa familiar en la Economía y la Historia económica. Una aproximación a debates teóricos recientes", en *Cuadernos de Economía y Dirección de la Empresa*, nº 17, octubre-diciembre, pp. 45-66.
- Fontana, J. (1982), *Historia. Análisis del pasado y proyecto social*, Barcelona: Crítica.
- Fontana, J. (1992), *La historia después del fin de la historia*, Barcelona: Crítica.
- Freeman, C.; Clark, J., y Soete, L. (1985), *Desempleo e innovación tecnológica. Un estudio de las ondas largas y el desarrollo económico*, Madrid: MTSS.
- Galambos, L. (2003), "Identity and the Boundaries of Business History: An Essay on Consensus and Creativity", in F. Amatori & G. Jones (eds.), *Business History around the World*, Cambridge: Cambridge University Press, pp. 11-30.
- Galbraith, J. K. (1995), "Introducción", en T. Veblen, *Teoría de la clase ociosa*, México: Fondo de Cultura Económica.
- Georgescu-Roegen, N. (1996), *La Ley de la entropía y el proceso económico*, Madrid: Fundación Argentaria.
- Godley, A. & Westall, O. M. (1996), "Business History and Business Culture: An Introduction", en A. Godley y O. M. Westall (eds.), *Business History and Business Culture*, Manchester: Manchester University Press, pp. 1-20.
- Gompers, M. & Lerner, J. (1999), *The Venture Capital Cycle*, Cambridge: MIT Press.
- Gompers, P. & Lerner, J. (2003), "Equity Financing", in Z. J. Acs and D. B. Audretsch (eds.), *Handbook of Entrepreneurship Research*, Kluwer Academic Publishers, pp. 267-298.
- Gould, S. J. (2004), *La estructura de la teoría de la evolución*, Barcelona: Tusquets.

- Granovetter, M. (1992), "Economic institutions as social constructions: a framework for analysis", *Acta Sociologica*, 35, pp. 3-11.
- Granovetter, M. (1995), "Coase revisited: business groups in the modern economy", *Industrial and Corporate Change*, 4/1, pp. 93-130.
- Granovetter, M. & Swedberg, R. (1992), *The Sociology of Economic Life*, Boulder: Westview Press.
- Greene, P. G., Brush, C. G., & Hart, M. M. (1999), "The corporate venture champion: A resource-based approach to role and process", *Entrepreneurship Theory and Practice*, 23/3: 103-122.
- Guerrero, D. (1997), *Historia del pensamiento económico heterodoxo*, Madrid: Trotta.
- Guth, W. & Ginsberg, A. (1990), "Guest Editor's introduction: corporate entrepreneurship", *Strategic Management Journal*, Summer, Special Issue, 11, pp. 5-15.
- Hayek, F. A. (2003), *La contrarrevolución de la ciencia. Estudios sobre el abuso de la razón*, Madrid: Unión Editorial.
- Hébert, R. F. & Link, A. N. (1982), *The Entrepreneur. Mainstream Views and Radical Critiques*, New York: Praeger Publishers.
- Holmstrom, B. (1989), "Agency costs and innovation", *Journal of Economic Behavior and Organization*, 12: 305-327.
- Jensen, M. & Meckling, W. (1976), "Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs, and ownership structure", *Journal of Financial Economics*, 3/4: 305-360.
- Jones, G. R. & Butler, J. E. (1992), "Managing internal corporate entrepreneurship: an agency theory perspective", *Journal of Management*, 18/4: 733-749.
- Kanter, R. M. (1983), *The Change Masters: Innovation and Entrepreneurship in the American Corporation*, New York: Simon & Shuster.
- Kanter, R. M. (1985), "Supporting innovation and venture development in established companies", *Journal of Business Venturing*, 1, 47-60.
- Kanter, R. M. (1989), *When Giants Learn to Dance*, New York: Simon and Schuster.
- Katz, Jerome A. (1994), "Modelling Entrepreneurial Career Progressions: Concepts and Considerations", *Entrepreneurship Theory and Practice*, 19 (2), Winter, 23-39.
- Kent, C. A.; Sexton, D.; Vesper, K. (eds.) (1982), *Encyclopedia of Entrepreneurship*, Englewood Cliffs NJ: Prentice-Hall

- Kula, W. (1973), *Problemas y métodos de la historia económica*, Barcelona: Ediciones Península.
- Kuratko, D. F., Montagno, R. V. & Hornsby, J. S. (1990), "Developing an intrapreneurial assesment instrument for an effective corporate entrepreneurial enviroment", *Strategic Management Journal*, II (Special Issue, Summer), 49-58.
- Lamoreaux, N. R., Raff, D. M. G. & Temin, P. (1997), "New Economic Approaches to the Study of Business History", *Business and Economic History*, 26, 1, pp. 57-79.
- Lamoreaux, N. R., Raff, D. M. G. & Temin, P. (2004), "Against Whig History", *Enterprise & Society*, Vol. 5, No. 3, pp. 376-387.
- Langlois, R. N. & Robertson, P. (1995), *Firms, Markets and Economic Change. A Dynamic Theory of Business Institutions*, Londres: Routledge (edición española de Proyecto A, Barcelona, 2000, a cargo de J. M. Valdaliso y S. López).
- Lazonick, W. (2003), "Understanding Innovative Enterprise: Toward the Integration of Economic Theory and Business History", in F. Amatori & G. Jones (eds.), *Business History around the World*, Cambridge: Cambridge University Press, pp. 31-61.
- Lessem, R. (1987), *Intrapreneurship: How to be an enterprising individual in a succesfull business*, Aldershot, U.K.: Wildwood House.
- López, S. (2004), "Presentación", en *Información Comercial Española, Revista de Economía*, nº 812, enero, pp. 3-8.
- López, S. y Valdaliso, J. M. (eds.) (1997), *¿Que inventen ellos? Tecnología, empresa y cambio económico en la España contemporánea*, Madrid: Alianza.
- López, S. y Valdaliso, J. M. (coords.) (1999), "Economía y evolución. Un nuevo enfoque de la teoría e historia empresarial", *Revista Anthropol, Huellas del Conocimiento*, nº 182, enero-febrero, Barcelona: Proyecto A Ediciones.
- Lumpkin, G T. & Dess, G. G. (1996), "Clarifying the entrepreneurial orientation construct and linking it to performance", *Academy of Management Review*, vol. 21: 135-172.
- Marglin, S. (1994), "¿Qué hacen los jefes?", en L. Putterman (ed.), *La naturaleza económica de la empresa*, Madrid: Alianza, pp. 333-344.
- Mokyr, J. (1991), "Evolutionary biology, technological change and economic history", *Bulletin of Economic Research*, 43, 2, pp. 127-149.
- Mokyr, J. (1993), *La palanca de la riqueza. Cratividad tecnológica y progreso económico*, Madrid: Alianza.

- Mosakowski, E. (1998), "Entrepreneurial resources, organizational choices, and competitive outcomes", *Organization Science*, 9/6: 625-643.
- Nelson, R. R. & Winter, S. G. (1982), *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Cambridge, Mass: Harvard University Press.
- Ormerod, P. (1995), *Por una nueva economía. Las falacias de las ciencias económicas*, Barcelona: Anagrama.
- Orsenigo, L. (2004), "Los «modelos amistosos con la historia» en el análisis de la evolución de las industrias: objetivos y aplicaciones", en *Información Comercial Española, Revista de Economía*, nº 812, enero, pp. 43-54.
- Penrose, E. (1989), "History, the social sciences and economic 'theory', with special reference to multinational enterprise", in A. Teichova, M. Lévy-Leboyer & H. Nussbaum (eds.), *Historical Studies in International Corporate Business*, Cambridge: Cambridge University Press, pp. 7-13.
- Pérez, C. (2002), *Technological Revolutions and Financial Capital. The Dynamics of Bubbles and Golden Ages*, Cheltenham: Edward Elgar.
- Pinchot, G. (1985), *Intrapreneuring*, New York: Harper and Row.
- Pita, P. (2004), "Comprobando teorías de la empresa. ¿Cómo puede ayudar la historia económica?", en *Información Comercial Española, Revista de Economía*, nº 812, enero, pp. 35-41.
- Putterman, L. (ed.) (1994), *La naturaleza económica de la empresa*, Madrid: Alianza.
- Roberts, A. (2003), "La teoría en la historia empresarial", en C. Erro (ed.), *Historia empresarial. Pasado, presente y retos de futuro*, Barcelona: Ariel, pp. 57-80.
- Ronstadt, R. (1986), "Exit, Stage Left: Why Entrepreneurs End Their Entrepreneurial Careers Before Retirement", *Journal of Business Venturing*, 1 (3), Fall, 323-38.
- Rose, M. B. (1999), "Networks, Values and Business: The Evolution of British Family Firms from the Eighteenth to the Twentieth Century", *Enterprises et Histoire*, núm. 22, pp. 16-30.
- Rose, M. B. (2000), *Firms, Networks and Business Values: The British and American Cotton Industries since 1750*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Rosenberg, N. (1979), *Tecnología y economía*, Madrid: Gustavo Gili.
- Rosenberg, N. (1993), *Dentro de la caja negra: tecnología y economía*, Barcelona: La Llar del Llibre.

- Sandberg, W. R. (1992), "Strategic Management's Potential Contributions to a Theory of Entrepreneurship", *Entrepreneurship Theory and Practice*, 16 (3), Spring, 73-90.
- Santos Redondo, M. (1997), *Los economistas y la empresa. Empresa y empresario en la historia del pensamiento económico*, Madrid: Alianza.
- Schumpeter, J. A. (1968), *Ensayos*, Vilassar de Mar: Oikos-Tau.
- Schumpeter, J. A. (1995), *Historia del Análisis Económico*, Barcelona: Ariel.
- Schumpeter, J. A. (2002), *Ciclos económicos. Análisis teórico, histórico y estadístico del proceso capitalista*, Zaragoza: Prensas Universitarias.
- Scranton, P. (1996), "The Significance of Spatial Theory for Business Historians", *Business and Economic History*, vol. 25, nº 1, pp. 65-71.
- Sexton, D. L. & Kasarda, J. D. (eds.) (1992), *The State of the Art of Entrepreneurship*, Boston, M. A.: PWS-Kent.
- Sexton, D. L. & Smilor, R. W. (eds.) (1997), *Entrepreneurship 2000*, Chicago: Upstart.
- Shane, S. (2002), *The Foundations of Entrepreneurship*, E. Elgar, Cheltenham: The International Library of Critical Writings in Economics, Two vols.
- Shane, S. (2003), *A General Theory of Entrepreneurship. The Individual – Opportunity Nexus*, Cheltenham: Edward Elgar.
- Sombart, W. (1929), "Economic Theory and Economic History", *Economic History Review*, vol. II, nº 1.
- Stevenson, H. H., & Jarillo, P. M. (1990), "A paradigm of entrepreneurship: Entrepreneurial management", *Strategic Management Journal*, II (Special Issue, Summer), 17-27.
- Suárez González, I. (1999), "Enfoques evolutivos en la estrategia empresarial", *Anthropos. Huellas del conocimiento*, nº 182, enero-febrero, pp. 64-73.
- Sundbo, J. (1998), *The Theory of Innovation. Entrepreneurs, Technology and Strategy*, Edward Elgar, Cheltenham.
- Sundbo, J. (2001), *The Strategic Management of Innovation. A sociological and Economic Theory*, Edward Elgar, Cheltenham.
- Teece, D. & Pisano, G. (1994), "The Dynamic Capabilities of Firms: An Introduction", *Industrial and Corporate Change*, 3 (3), 537-56.

- Torres, E. (1997), "Funciones empresariales y desarrollo económico", en S. López y J. M. Valdaliso (eds.), *¿Que inventen ellos? Tecnología, empresa y cambio económico en la España contemporánea*, Madrid: Alianza, pp. 53-83.
- Tortella, G. (1993), "Comentario a las reflexiones sobre la historia de la empresa del profesor Valdaliso", *Revista de Historia Económica*, año XI, núm. 3, pp. 623-625.
- Tortella, G. (1994), "Disurso en el acto de recepción del Premio Rey Juan Carlos de Economía", en *Revista de Historia Económica*, año XII, nº 2, pp. 487-506.
- Valdaliso, J. M. (1993), "Algunas reflexiones acerca de la historia empresarial y su desarrollo en España", *Revista de Historia Económica*, año XI, nº 2, pp. 417-433.
- Valdaliso, J. M. (1999), "Orígenes y desarrollo de la historia empresarial en España", en *Príncipe de Viana. Suplemento de Ciencias Sociales*, nº 17, pp. 91-117.
- Valdaliso, J. M. y López, S. (2000a), "Prólogo", en R. N. Langlois y P. L. Robertson, *Empresas, mercados y cambio económico. Una teoría dinámica de las instituciones empresariales*, Barcelona: Proyecto A Ediciones.
- Valdaliso, J. M. y López, S. (2000b), *Historia económica de la empresa*, Barcelona: Crítica.
- Valdaliso, J. M. y López, S. (2003), "¿Sirve para algo la historia empresarial?", en C. Erro (ed.), *Historia empresarial. Pasado, presente y retos de futuro*, Barcelona: Ariel, pp. 37-56.
- Van Praag, C. M., & Van Ophem, H. (1995), "Determinants of Willingness and Opportunity to Start as an Entrepreneur", *Kyklos*, 48 (4), 513-40.
- Watson, T. J. (1995), "Entrepreneurship and Professional Management: A Fatal Distinction", *International Small Business Journal*, 13 (2), January – March, 34-46.
- Westhead, P. & Wright, M. (2000), *Advances in Entrepreneurship*, E. Elgar, Cheltenham: The International Library of Critical Writings in Economics, 3 vols.
- Williamson, O. E. (1985), *The Economic Institutions of Capitalism*, Londres: Collier Macmillan,
- Wright, M., Sapienza, H. J., & Busenitz, L. W. (eds.) (2003), *Venture Capital*, Cheltenham: Edward Elgar Publishing.
- Zahra, S.A. (1996), "Governance, ownership, and corporate entrepreneurship: the moderating impact of industry technological opportunities", *Academy of Management Journal*, 36/6: 1713-1735.

Zahra, S.A.; Kuratko, F. & Jennings, D. F. (1999), "Guest editorial: Entrepreneurship and the acquisition of dynamic organizational capabilities", *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 23/3: 5-10.

## Capítulo II. La presencia de la historiografía empresarial de América Latina en los *journals* internacionales (2000-2004 ): Balance, temáticas y perspectivas\*

Carlos Dávila L. de Guevara\*\*

### Introducción

Este capítulo trata sobre la evolución de la historia empresarial en América Latina en el primer lustro del nuevo siglo (2000-2004). No hay duda que la dinámica de una disciplina académica comprende diversos actores y procesos de investigación, docencia y producción intelectual así como variados grados de institucionalización. En este contexto, la articulación a la respectiva comunidad académica internacional medida por la circulación de su producción bibliográfica en los medios de difusión científica internacional es un elemento primordial que informa sobre el nivel desarrollo de una disciplina. Es así como el presente capítulo se circunscribe a examinar la presencia de la historiografía empresarial de América Latina en los principales *Journals* de *Business History* y de historia latinoamericana publicados en Estados Unidos, Gran Bretaña, Holanda y España. No considera, entonces, otros productos bibliográficos (libros, capítulos en libros, tesis de doctorado, artículos en revistas latinoamericanas) ni profundiza en el resto de elementos de la creciente institucionalización de este campo (asociaciones de investigadores, eventos científicos, programas de doctorado, revistas especializadas, boletines informativos, portales en internet).

El capítulo, entonces, contempla un aspecto específico del desarrollo de la disciplina (*the history of business history in Latin America*) que es diferente de caracterizar la historia empresarial de la región (*the business history of Latin America*). Hay que recordar que la investigación sobre historia empresarial en América Latina cuenta con una corta vida, apenas unos veinticinco años, de los cuales el mayor desarrollo se ha dado en los últimos quince. Sin duda, desde las décadas de los años sesenta y setenta en varios países hubo contados trabajos pioneros sobre el empresariado, pero fueron aislados y se confundieron dentro de la historia económica que como disciplina académica estaba apenas en sus comienzos en esta parte del

---

\* Facultad de Administración, Universidad de los Andes, Bogotá, Colombia. Se agradece el apoyo a esta Institución en la elaboración de este capítulo.

mundo. En esta parte del mundo, la historia empresarial aún no constituye un área consolidada; el volumen acumulado de su producción es reducido, como también lo es el de sus practicantes; no había estado sintonizada con las principales corrientes teóricas internacionales de la *business history* y había sido poco sofisticada en el uso de teoría. Así mismo, muestra diversidad y tiene un buen potencial como un campo interdisciplinario que comienza a dibujarse con su propia fisonomía, en vez de limitarse a ser un subproducto de la historia económica y social. Su desarrollo muestra un mayor avance relativo en México, Brasil y Argentina –por encima de los países andinos-, con sus propias particularidades en cada país; ha evolucionado sobre unas bases metodológicas que no siguen el modelo imperante chandleriano de la gran empresa y la innovación. Aunque había sido una temática de escaso interés dentro de la historiografía sobre América Latina –“la historia de los negocios sólo raramente ha sido el negocio de los historiadores especializados en América Latina” (Eakin, 2001: 156)-, en la década del noventa comenzó a cobrar un mayor espacio en el mundo académico: la bibliografía en el tema aumentó, hubo avances en la conformación de núcleos de investigación especializada en algunos países, se dio una mayor interacción entre investigadores de países del área y algunos sectores empresariales mostraron interés en los resultados de este campo de la investigación académica (Barbero, 2003; Dávila, 2003).

Como lo evidencian varios capítulos del presente libro referidos a México, fuera de la historia empresarial existen otras aproximaciones al estudio de las empresas y los empresarios. Por una parte, está la investigación sobre empresas y empresarios adelantada desde la perspectiva de los “estudios organizacionales“, categoría que incluye los trabajos orientados por la sociología de las organizaciones y la teoría organizacional,<sup>1</sup> por ejemplo, aquellos sobre la cultura organizacional<sup>2</sup>. Por otro lado, se encuentran los estudios informados por la sociología del

---

<sup>1</sup> Un reciente número del principal *Journal* de historia empresarial británico, *Business History*, está dedicado a “Historia en los estudios organizacionales”, con el propósito de tender puentes entre las dos disciplinas. Allí se subraya que “dentro de la teoría organizacional la importancia de la historia siempre se reconoce implícitamente, pero nunca se incorpora dentro de nuestras perspectivas teóricas” (Lebelbici & Shah, 2004), p.317.

<sup>2</sup> En el libro de Dávila & Martínez (1999) se reúnen siete estudios de caso sobre cultura organizacional en México, Brasil, Chile y Venezuela. El objetivo de este libro –responder la pregunta “¿Cómo son las organizaciones en América Latina?”, es más ambicioso que cualquiera de los encontrados en la historiografía empresarial. Parte de la idea que “El estudio de las organizaciones a través de su cultura nos permite conocer su esencia” (p.9). Un reciente trabajo investiga tres estudios de caso en profundidad (Hernández, 2003) sobre el papel de la cultura, la subjetividad, las relaciones de poder y los mercados en la acción empresarial presente en las estrategias de modernización de tres empresas de Aguascalientes (México). El capítulo VIII del presente volumen presenta un balance sobre los estudios de cultura empresarial en México, a cargo de Marcela Hernández.

trabajo<sup>3</sup>; los trabajos sobre elites económicas y la relación Estado-empresarios<sup>4</sup>, y aquellos escritos dentro de la disciplina de la estrategia empresarial<sup>5</sup>. Estas corrientes no son objeto del inventario que sigue, especializado -como ya se indicó- en los artículos de historia empresarial de América Latina publicados en los *journals* internacionales en los últimos cinco años. Antes de entrar en su análisis, a continuación se hace referencia a dos antecedentes recientes. Primero, la aparición de un par de balances generales de la producción historiográfica empresarial de la región, que forman parte de un examen de la *business history* a nivel mundial, así como la publicación de síntesis colectivas sobre la historia económica de América Latina. Segundo, la mirada crítica de los historiadores económicos anglosajones sobre el conjunto de estados detallados de la cuestión en siete países latinoamericanos (Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México, Perú y Venezuela), reunidos en un volumen publicado en Inglaterra hace seis años (Dávila y Miller, 1999).

### **1. Los comienzos del nuevo siglo: balances globalizados de historiografía empresarial y síntesis colectivas sobre la historia económica de América Latina**

Al tiempo con la consolidación de los cambios en la geopolítica mundial durante la década del noventa, la expansión global de la economía de mercado, los tratados de libre comercio y la creciente legitimación social del empresariado, los primeros años del siglo XXI han sido pródigos en la elaboración de balances sobre la historiografía de la empresa y los empresarios a nivel mundial, así como en la publicación de trabajos de síntesis de la historia económica de América Latina.

---

<sup>3</sup> Véase por ejemplo, De la Garza, 2000.

<sup>4</sup> En el caso de México, consúltese la reseña de Cleaves & Stephens (1991). Para un balance comprensivo y actualizado de los estudios de la relación Estado-empresarios en el mismo país, véase el capítulo VII de Matilde Luna y Cristina Puga en el presente libro.

<sup>5</sup> Estos generalmente son estudios de caso utilizados en las facultades de administración de empresa como material docente, a la manera del *Harvard case-method*. Al respecto, véanse las memorias de los congresos anuales del Consejo Latinoamericano de Escuelas de Administración-Cladea-; los foros de investigación que organizan la Facultad de Contaduría y Administración de la UNAM y la Asociación Nacional de Facultades y Escuelas de Contaduría y Administración -Anfeca- de México y en Brasil los congresos anuales de la Asociación Nacional de programa de posgrado en administración -Anpad-. Así mismo se publican en *Academia-Revista Latinoamericana de Administración* que entre 1988 y 1999 estuvo a cargo del departamento de administración de la Universidad de Chile; y desde entonces la publica la facultad de administración de la Universidad de los Andes (Colombia). Unos pocos estudios sobre empresas de América Latina han sido publicados como “casos” de la Harvard Business School; por ejemplo aquel sobre “Coffee of Colombia”.

En cuanto a los primeros, dos importantes volúmenes publicados en España (Erro, 2003)<sup>6</sup> e Inglaterra (Amatori & Jones, 2003), respectivamente, dan cuenta de la trayectoria de la historia empresarial, sus avances, sus tendencias generales, los debates y asuntos críticos, lo logrado y lo que queda por hacer a lo largo y ancho del mundo en este campo académico. Allí se cubren casi todos los rincones del planeta -con la excepción de África, India y los “tigres asiáticos”- a los que ha llegado la nueva etapa del capital globalizado, las empresas transnacionales, los avances de la tecnología y donde despliegan su acción los empresarios locales y extranjeros y sus *managers* asalariados. Estos dos libros permiten recorrer ágilmente el desarrollo de la historia empresarial en Estados Unidos (país pionero en el campo: la primera *chair* en *business history* se estableció a mediados de los años veinte en la Harvard Business School<sup>7</sup>), así como en varios países europeos (Gran Bretaña, Alemania, Francia, Holanda, Suecia, Noruega, Dinamarca, Finlandia, Suiza, Austria, Italia y España), Japón, China, Grecia y América Latina (Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México, Perú, Venezuela y Uruguay). Cabe anotar que la evolución de esta disciplina alrededor del mundo ha sido dispar. La diversidad ha sido una nota característica de los inicios, la trayectoria, el ritmo y el alcance de sus estudios, así como del volumen de sus publicaciones y formas de organización.

Los libros en cuestión reúnen un cúmulo de aportes imposibles de obtener por otros medios: treinta y cuatro trabajos –quince en Erro (2003) y diecinueve en Amatori y Jones (2003)- que constituyen un valioso material de referencia. Además de los balances historiográficos, uno y otro volumen aportan valiosos capítulos teóricos y metodológicos. Así por ejemplo, en el libro en español (Erro, 2003), la mitad de cuyos veinte autores son europeos, norteamericanos y japoneses, hay siete capítulos que examinan asuntos como la teoría en la historia empresarial, los archivos empresariales, los museos industriales y la arqueología industrial y la relación entre empresarios e historiadores de la empresa. A su vez, el libro en inglés (Amatori & Jones, 2003) contiene igual número de trabajos sobre la identidad y las fronteras de la historia empresarial, la integración de ésta con la teoría económica y la historia empresarial comparada en temas como las empresas familiares, las multinacionales y las relaciones gobierno-empresa. Por todo ellos resultan de interés y utilidad para los interesados en el papel del empresariado en la economía; es decir, no solamente para los historiadores económicos y empresariales, sino para los

---

<sup>6</sup> Véase la reseña crítica sobre este libro en el número de septiembre de 2004 de *Enterprise & Society* (García-Ruiz, 2004).

<sup>7</sup> Véase Hausman (2003), p.86.

historiadores sociales y de la cultura. Así mismo, son relevantes para los economistas, entre quienes los avances de las dos últimas décadas en las teorías económicas de la empresa y el empresario comienzan a abrirse paso, llevándolos a descubrir que las empresas son agentes de la historia, algo más que la “caja negra” de la teoría económica neoclásica.<sup>8</sup> En especial, estos trabajos tienen sentido para aquellos que estudian el desarrollo económico; igualmente, para los sociólogos de las organizaciones, y quienes enseñan, investigan y/u ofrecen asesoría en gestión empresarial (*management*). Dentro de éstos, aquellos que se ocupan de la dirección estratégica también pueden enriquecer su perspectiva acudiendo a la creciente historiografía empresarial. A estos trabajos se suma el debate sobre el post-chandlerianismo, generado por la descentralización de las nuevas formas de producción de las dos últimas décadas (producción modular, colaboración entre firmas en vez de la moderna empresa industrial chandleriana, etc.). Esta controversia la recoge en sus páginas un número reciente de *Enterprise & Society, The International Journal of Business History*, órgano de la *Business History Conference* estadounidense (Lipartito, 2004; Langlois, 2004; Lamoreaux, Raff & Temin, 2004; Sabel & Zeitlin, 2004).

En cuanto al segundo conjunto de trabajos, las síntesis sobre la historia económica de América Latina, hay que registrar la aparición –sin precedentes– de nueve libros colectivos que en conjunto reúnen cerca de setenta y cinco trabajos<sup>9</sup>. Representan una referencia inestimable por los especialistas que congregan, la información depurada y sintética que presentan y la síntesis interpretativa que ofrecen sobre el contexto económico en que actuaron empresarios y empresas. Y dejan claro que el objeto de estudio, el nivel de agregación y el tipo de análisis propio de la historia económica es diferente de aquel de la historia empresarial. Con esto en mente, debe mencionarse que cuatro de estos volúmenes se refieren al siglo XX, fueron publicados en Inglaterra y son el resultado de un proyecto adelantado por el Banco Interamericano de Desarrollo –BID– (Cárdenas, Ocampo & Thorp, 2000-a-; Thorp, 2000; Cárdenas, Ocampo & Thorp, 2000-b-; Thorp, 1998). En los dos primeros prevalecen los capítulos por países, destacándose las mediciones nacionales macroeconómicas, las políticas

---

<sup>8</sup> Las empresas no son “funciones abstractas que se materializan en distintos contextos históricos, sino que se convierten en verdaderos agentes de la historia, que adquieren su personalidad o sus rasgos característicos a lo largo de su propia vida” (Martínez-Echevarría, 2003), p. 96 .

<sup>9</sup> El de Triner (2003) es un excelente *review essay* sobre estos libros. Las dos páginas que siguen están basadas en dicho *review essay* de esta historiadora económica estadounidense cuyas investigaciones se han centrado en Brasil. Ella no incluye explícitamente el libro de Haber (1997), pero es claro en señalarlo como antecedente inmediato del libro del mismo historiador estadounidense que comenta (Haber, 2000).

públicas, la exportación de *commodities* y el impacto diferenciado de la Gran Depresión entre las “economías pasivas” (América Central y el Caribe) y las “economías reactivas” (Argentina, Chile, Colombia, México, Perú y Uruguay). El tercer volumen de esta colección –“aunque no es un libro de historia empresarial es muy útil para estudiosos interesados en el desempeño de empresas contemporáneas que operan en América Latina” (Szmrecsanyi, 2002)- gira alrededor de la industrialización por sustitución de importaciones liderada por el Estado, un desarrollo “hacia adentro” en los países de la región, con mecanismos y resultados diversos. En conclusión, fuera de la valiosa información básica sobre aspectos críticos de la economía de América Latina, una contribución importante de estos tres volúmenes radica en que “desafían concepciones previas sobre el papel del Estado, sobre el cambio y la continuidad entre períodos históricos y sobre los juicios (positivos y negativos) de las estrategias de desarrollo histórico” (Triner, 2003: 226). A juicio de otro crítico, “en ningún otro lugar el economista o historiador encontrará una colección tan útil de síntesis concisas y autorizadas” (Beatty, 2002). El cuarto volumen (Thorp, 1998) resultó de los tres antes mencionados y ofrece un panorama sucinto del desarrollo económico de la región a lo largo de siglo XX; está concebido para el no especialista.

Un quinto libro, sobre la economía y sociedad latinoamericanas, se editó también en Inglaterra (Bethell, 1998). Cubre el desarrollo económico latinoamericano a partir de 1930 hasta la década del noventa, congrega a varios autores de los libros auspiciados por el BID, enfatiza características y tendencias comunes entre países alrededor de tópicos como las tendencias demográficas, las políticas públicas (inversión, infraestructura, tasas de cambio, etc.), la urbanización y la formación de clases sociales (obrero y media). A juicio de un reseñista, en este libro –destinado a una audiencia más especializada que la de Thorp- “las conexiones entre el desarrollo social y el desarrollo económico se dejan a la intuición del lector” (Triner, 2003: 229). Para otro, “el análisis en algunos capítulos hubiera sido más fuerte si sus autores se hubieran involucrado en mayor detalle con la literatura teórica sobre desarrollo económico y formación del Estado” (Tuman, 1999).

Los tres restantes volúmenes fueron publicados en Estados Unidos y cubren, respectivamente, los siglos XIX y XX (Coatsworth & Taylor, 1998; Haber, 2000) y el período de postguerra (Randall, 1997). Mientras la formulación de políticas económicas, la equidad y el desarrollo social hacen de la compilación de Randall -escrita por autores diferentes a los de los trabajos anteriores, varios de ellos politólogos- un complemento del volumen 3 de la

colección del BID, los libros compilados por Coatsworth & Taylor (1998) y por Haber (1997, 2000) ejemplifican la utilización en América Latina de la teoría neoclásica, la nueva economía institucional y la metodología cliométrica. Así por ejemplo, para el amplio período de dos siglos (1800 a fines del siglo XX), y con una perspectiva comparativa explícita, los autores que contribuyen al libro de Coatsworth & Taylor (1998) estudian temas como la riqueza, los patrones de inversión, los derechos de propiedad de la tierra, el patrón oro en el período entre las dos guerras y la formación de mercados financieros. A su vez, el volumen compilado por Haber (2000) tiene un foco más especializado: el papel de los factores institucionales en el crecimiento económico y en aquellos países (Argentina, Brasil y México) donde existen los datos para los ejercicios econométricos. Entre otros, incluye trabajos sobre los subsidios estatales en la construcción de ferrocarriles (Brasil), mercados financieros (Argentina) y la relación de los cultivadores de caña con los procesos políticos (Cuba).

A diferencia de la colección del BID, en estos estudios la relación de las economías latinoamericanas con el sector externo no constituye un asunto central. Por otra parte, como lo señala Triner (2003) las diferenciales entre los países desarrollados y América Latina no las explican estos historiadores económicos practicantes de la historia económica institucional por la dotación de factores sino por la estructura institucional; además, destacan la naturaleza y el impacto de las transacciones económicas entre agentes.

Entendidas las diferencias entre estas obras colectivas coordinadas por Coatsworth, Taylor y Haber, y aquellas a cargo de Cárdenas, Ocampo y Thorp, vale la pena enfatizar la necesidad de que se difundan más ampliamente entre los investigadores latinoamericanos y se evite el riesgo de que sean del consumo exclusivo de los latinoamericanistas norteamericanos y europeos y de sus estudiantes. Concretamente, para el historiador del empresariado constituyen material de referencia de primera calidad sobre el crecimiento económico y aspectos específicos del contexto en que se desarrollaron empresas y empresarios en diferentes períodos de los siglos XIX y XX. Pero a su vez, le dejan claro que, a pesar de sus diferencias, una y otra corrientes de la historia económica coinciden en abordar unidades de análisis y consideran un nivel analítico agregado que no es el mismo de la historia empresarial. La historia económica no se ocupa del nivel micro propio de la historia empresarial. Además, las herramientas de análisis de las cuales dispone el historiador de la empresa, las preguntas que lo inquietan, sus referentes teóricos, los paradigmas imperantes y la comunidad académica

en que se mueve no coinciden con los de la historia económica; en especial, si se trata de la corriente cliométrica.

Hay que anotar que el historiador empresarial en América Latina no ha crecido únicamente a la sombra de la historia económica sino que se ha nutrido de la historia social, a veces incluso de la amplia historia política, y es un heredero de preocupaciones muy amplias - aunque a veces demasiado generales- sobre la naturaleza del desarrollo económico.<sup>10</sup> Éste, que para un investigador de los países del Norte constituye un espacio discreto de investigación, para uno latinoamericano es una temática perenne en la cual está inmerso. Y no debe olvidarse que dentro de la historia económica, otras corrientes diferentes de la cliométrica han contado con amplia aceptación, muchos seguidores y una trayectoria que tuvo su período de consolidación durante el período 1965-1985. La historia económica de América Latina -“la reina de los estudios latinoamericanos”- se conformó como un campo “ecuménico y ecléctico”, con un enfoque interdisciplinario e histórico de la economía que contrasta con la más estrecha y ahistórica prevalente hoy en día (Gootenberg, 2004: 239-241)<sup>11</sup>. Este punto de vista, formulado por un “latinoamericanista” estadounidense, se relativiza al examinar el testimonio del pionero y más prolífico investigador de la historia empresarial en México, Mario Cerutti (2004). Para él, la pérdida de centralidad de la historia económica en América Latina la liberó de “la obligación de ser una herramienta explicativa global de toda la historia acontecida, de toda la realidad estudiada” (Cerutti, 2004: 14). Eso le permitió especializarse, convertirse en “una ventana más [...] Y fue en tal contexto que, poco a poco, entre las ventanas conexas, asomaron la historia empresarial y los estudios empresariales” (Cerutti, 2004: 14).

En estas circunstancias, el examen de la historiografía empresarial de América Latina publicada en los principales *journal* de la disciplina y que constituye el núcleo del capítulo,

---

<sup>10</sup> Sobre la influencia de las corrientes cepalina y dependetista en la historia empresarial en América Latina, véase Miller (1999).

<sup>11</sup> Como preludeo del análisis de seis libros publicados entre 1999 y 200, diferentes de los trabajos de síntesis comentados en páginas previas y que reseña Triner (2003), Gootenberg (2004) escribió en 2004 un *review essay* en el que los enmarca dentro de la evolución de la historiografía económica de América Latina. De manera provocadora, Gootenberg examina la evolución de la historia económica en América Latina, reivindicando los aportes que hizo hasta mediados de los años ochenta y critica la nueva teoría económica institucionalista. Aunque profesionalizada, y con un sofisticado arsenal cuantitativo, en opinión de este historiador estadounidense la nueva historia económica está aislada, solo le interesa a sus practicantes, no es leída por los *policy makers*, es desinteresada e intolerante frente a otros paradigmas y disciplinas y sufre de economicismo. Según Gootenberg (2004: 243) hoy en día para los académicos es mucho más difícil “mezclar enfoques ‘blandos’ [cualitativos] y ‘duros’ [cuantitativos]; o combinar métodos históricos, comparativos y multivariados”.

debe enmarcarse en la perspectiva comparativa internacional. A ella aportan tanto esta serie de recientes publicaciones de historia económica de América Latina como aquellas sobre el estado de la historia empresarial alrededor del mundo. Al pasar revista a las principales publicaciones de historia empresarial en los primeros años del nuevo siglo, se busca actualizar en una categoría particular –los artículos en *journals* seleccionados de Estados Unidos, Gran Bretaña, Holanda y España- los balances historiográficos sobre América Latina de la historiadora económica argentina María Inés Barbero (2003) y del colombiano Dávila (2003), incluídos en Amatori & Jones (2003) y Erro (2003), respectivamente, así como el trabajo de síntesis de Cerutti (2004). El énfasis se hace en los avances y cambios que estos artículos implican en las tendencias temáticas, metodológicas e institucionales identificadas en los balances previos.

## **2. *History of business history or business history of Latin America: la mirada de los historiadores anglosajones sobre el balance historiográfico de fines del siglo XX***

El balance historiográfico empresarial de siete países de la región (Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México, Perú y Venezuela) adelantado por cinco investigadores latinoamericanos y dos historiadores económicos británicos, y compilado por Dávila y Miller (1999), examinó cerca de 1.100 publicaciones que constituían la bibliografía acumulada sobre el tema hasta 1997. Dicha compilación, publicada en Inglaterra en 1999, actualizó un trabajo similar de los mismos investigadores publicado en español en 1996 (Dávila, 1996). No incluyó a América Central, tampoco a dos países andinos (Ecuador y Bolivia) ni a dos del Cono Sur (Uruguay y Paraguay). Con relación a este balance se han identificado catorce reseñas bibliográficas en *journals* -europeos y norteamericanos principalmente-, la última de ellas de mediados de 2004. Sus observaciones representan un insumo importante, una nueva mirada desde los países con una mayor madurez en la disciplina acerca de lo escrito sobre la historia empresarial de una región subdesarrollada (Latinoamérica), que en el lenguaje del consenso de Washington de 1990 fue denominada, olvidando el recorrido del período 1850-1930, como parte de las “economías emergentes”.

Una primera observación de varios reseñistas apunta a que el conjunto de siete balances bibliográficos se refiere a la “historia de la historia empresarial” en esta región del mundo pero está lejos de ser una “historia empresarial *de* América Latina” (véase, por ejemplo, Deas, 2000; Eakin, 2000; Fischer, 2002; Monteón, 2000). Razón tienen los reseñistas europeos y

estadounidenses, pues a la vez que confirman el carácter de lo que se propuso hacer (un balance historiográfico regional y nacional), resulta evidente que no es posible aún, ni a nivel de países individualmente considerados, y menos de la región como un todo, elaborar una síntesis de la evolución del empresariado de esta parte del mundo. Esto indica que, pese al aumento del volumen de la historiografía empresarial en Latinoamérica durante las dos últimas décadas, los estudios existentes aún no permiten adelantar el trabajo de síntesis e interpretación que reclaman académicos y empresarios. Si se sigue la lectura de un reseñista latinoamericano, a quien los diversos estados nacionales de la cuestión le dejan claro “el precario balance de lo realizado hasta ahora en el proceso de construcción de la historia empresarial de América Latina” (Valencia, 1997: 149), hay todavía un largo trecho por recorrer. No obstante, el mismo autor es optimista al reparar en las sugerencias y comentarios de los autores de los estados de la cuestión por países y en las referencias bibliográficas que recopilan.

Hay que recordar que en América Latina, durante los años sesenta y parte de los setenta, prevalecieron “caracterizaciones” de su economía y sociedad en las que la influencia de modelos teóricos predictivos y prescriptivos del desarrollo económico (por ejemplo, el pensamiento cepalino, luego el enfoque dependientista y variaciones del marxismo) no estimuló la investigación empírica sobre la realidad del empresariado. En el escenario académico latinoamericano de esos años una intensa actividad política llevó a “mezclar discrepancia académica con contienda ideológica y hasta con militancia política”. En esas circunstancias, en “los grandes debates de los años 60 y principios de los 70 brillaba una gran estrella: el marco teórico” (Cerutti, 2004: 17-19). Estas décadas marcaron el desarrollo de las ciencias sociales en la región, pero estas desatendieron el estudio de los negocios y sus actores principales -empresas y empresarios-, que fueron vistos como aliados del imperialismo y, como tal, responsables del subdesarrollo: “vendepatrias”, “empresariado-dependiente”, “lumpenburguesías” y “burguesías concupiscentes y parasitarias”. Según se ha señalado recientemente (Szmrecsanyi & Topik, 2004), la aversión por el estudio de los negocios se enmarca en la tradición historiográfica de la “leyenda negra” de la herencia colonial católica ibérica, la cual se convirtió en una barrera social y cultural, a la que se suma el acceso limitado a las fuentes y la escasez de recursos académicos. Pero el mundo académico latinoamericano “está de regreso” de esas experiencias y en ese proceso ha ido despuntando durante los últimos

veinticinco años la historia empresarial.

No se cuenta en América Latina con trabajos de síntesis e interpretación de la historia de la empresa como la que sobre Estados Unidos hiciera Thomas Cochran en 1957, seguida por otra del mismo autor en 1972 (Cochran, 1957,1972). O los trabajos recientes sobre la historia de la empresa en España, país donde esta especialidad se desarrolló tardíamente pero que, no obstante, en los últimos quince años ha mostrado una notable vitalidad que ha hecho posible una historia empresarial anclada en una abundante producción historiográfica (Comín y Martín-Aceña, 1995; Martín-Aceña, 2002; Carreras, Tafunell y Torres, 2003). Una labor de esa naturaleza tiene que estar precedida de un fortalecimiento en volumen y calidad de la investigación empírica especializada, labor que a nivel mundial ha ido ganando su propia identidad temática, teórica y metodológica, como lo muestran las múltiples trayectorias nacionales compiladas en Erro (2003) y Amatori & Jones (2003).

En otros términos, y como lo dice el agudo comentario de un historiador estadounidense, a medida que este campo académico avance en América Latina, hacia el futuro un recorrido por el mismo habrá de reflejar menos el “enfoque de un historiador empresarial sobre la historiografía económica de América Latina” (Eakin, 2000: 157) y más un enfoque propiamente de historia empresarial. A ello habrá de contribuir una delimitación más clara de su objeto de estudio, así como el deslinde y precisión de su complementariedad con disciplinas afines (De Bunsen, 2003: 826), que vayan más allá del lugar común de afirmar que la historia empresarial es un campo multidisciplinario. Otro observador encuentra que los autores de los diferentes balances nacionales tienen distintas perspectivas en la definición de lo que es historia empresarial (de Oliveira-Birchal, 2000: 849), de manera que queda “indefinida como campo discreto de investigación” (Gootenberg, 2004: 247). Tal opinión no la comparte quien señala que los autores -con una excepción- no se alejan de la historia empresarial hacia la historia económica general, dándole al libro el “eje deseado” (Deas, 2000). Quizás por ello, sería muy fructífero adelantar el “debate interdisciplinario” para la disciplina de la historia empresarial, sugerido por un historiador suizo (Fischer, 2002: 304). De todas maneras, es bueno recordar que la preocupación por la identidad de la historia empresarial no ha estado presente únicamente en América Latina. Fue uno de los pioneros de la disciplina en Estados Unidos, Thomas Cochran (1974: 212), quien hace cuarenta años anotó que ésta se encontraba en “tierra de nadie limítrofe con la economía, la historia y la sociología”, mientras que uno de los más reputados

investigadores de la historia empresarial británica, Peter Mathias, aludió hace unos años al hecho que “la naturaleza conceptual de la historia empresarial es escurridiza” (Mathias, 1993, s.p.).

Un segundo comentario de varios de los reseñistas repara en que, si bien es cierto que la tradición del estructuralismo de la Cepal y la teoría dependentista tuvo un marcado carácter ideológico en contra del empresario y la empresa privada, llevó a darle importancia a los efectos económicos, sociales y políticos de su acción, evitando mirar exclusivamente al funcionamiento interno de las empresas, “como si éstas funcionaran en aislamiento espléndido del mundo que las rodea” (O’Brien, 2000: 644). Esta observación está en línea con la de otro historiador estadounidense, para quien los balances historiográficos de los países latinoamericanos sugiere que “la práctica de la historia económica tiene mucho que ver con las peculiaridades de cada historia nacional” (Gootenberg, 2004: 246).

En tercer lugar, otros historiadores subrayan “la ausencia de estudios de caso provistos de enfoques teóricos sobre estrategias, prácticas, decisiones empresariales y ciclos de vida empresarial [...] El discurso metodológico no se ha podido institucionalizar” (Fischer, 2002: 304). En el mismo sentido, según un historiador estadounidense, en la historia empresarial latinoamericana no parece ser inmediata la aplicación de herramientas analíticas fundamentadas en la teoría y conceptos de los negocios (Greenhill, 2001: 209), observación que se complementa con la de un investigador español, quien precisa que “son excepcionales los estudios de carácter comparativo y escasos los modelos formales empleados en el análisis” y para quien el “bagaje teórico sobre el que se asientan la mayoría de los trabajos tampoco queda bien identificado” (Torres, 1997: 305). Es por ello que existe toda “una agenda de temas, metodologías y enfoques que deben tener presente los investigadores” (Restrepo, 1997: 149).

Otro asunto al cual aluden algunos reseñistas tiene que ver con los mitos que quedan sin piso gracias a los balances historiográficos reunidos en el volumen coordinado por Dávila y Miller (1999). Estos mitos se refieren a la supuesta falta de *entrepreneurship* de los latinoamericanos y el poder omnímodo de las empresas extranjeras que han operado en la región (Greenhill, 2001: 209), así como al estereotipo de las burguesías locales (Deas, 2000) y lo relativo al cuestionamiento de la periodización económica latinoamericana (Valencia, 1997: 148). Otro reseñista apunta a algunos indicios de que en el futuro se le prestará mayor

atención a la historia empresarial en la región por parte de las facultades e institutos de administración y hace un llamado a las empresas internacionalizadas para auspiciar “trabajos de envergadura sobre los orígenes de la iniciativa empresarial en América Latina” (Gómez, 1997: 51).

Finalmente, hay opiniones de los reseñistas sobre el sentido, utilidad y calidad de los estados de la cuestión reunidos en los volúmenes compilados por Dávila (1996) y Dávila & Miller (1999). Hay quien alude a su carácter básico y didáctico y afirma que le resulta “muy útil” (Fischer, 2002: 304), otro lo califica como un trabajo indispensable de referencia (Greenhill, 2001: 209), mientras que uno más destaca que es una herramienta útil y un estímulo para la amplia agenda de trabajo futuro (De Bunsen, 2000: 827). Que es un “importante hito en la emergencia de la historia empresarial de América Latina” y una fuente bibliográfica de referencia, es otra observación (Eakin, 2000: 157), complementada por la observación de quien encuentra que es “demasiado especializada para estudiantes de pregrado, pero sus generalizaciones deberían ser de interés para investigadores en historia y estudiantes de post-grado” y añade que “la bibliografía país por país al fin del libro es excelente” (Monteón, 2000: 972). Otro historiador destaca que los autores guían a investigadores y estudiantes a través de la historiografía, estimulando y orientando la investigación futura al reunir un conjunto de “observaciones bastantes coherentes sobre la historia empresarial en siete países” (O’Brien, 2000: 643-644). Según otro reseñista, la obra puede resultar útil para realizar ejercicios comparativos entre países y conformar una comunidad académica internacional preocupada por el análisis de la evolución del empresariado en América Latina (Torres, 1997: 225). Que refleja una “visión integral y generalizadora” y es una premisa necesaria para el desarrollo de la disciplina, es la opinión de otro investigador (Loaiza, 1997: 168); para uno más, un historiador inglés, en su propósito de explorar el campo de la historia empresarial el libro tiene “éxito de manera admirable” (Deas, 2000). Por último, en opinión de un historiador norteamericano, constituye “una colección ejemplar” compuesta de “balances sólidos” sobre un campo que “ofrece un institucionalismo pragmático”, pero añade que no recoge nuevas direcciones como la cultural, los enfoques transnacionales o la interacción con la “nueva” historia laboral y política (Gootenberg, 2004: 247).

### 3. Las publicaciones del nuevo siglo: La presencia en los *journals* especializados de la disciplina

La publicación en los principales *journals* indexados de una disciplina a nivel internacional constituye un indicador convencional de reconocimiento a la calidad del trabajo investigativo, a la vez que lo coloca en la agenda de la comunidad académica especializada. En el campo de la historia empresarial son cuatro los *journals* de mayor trayectoria y reputación: *Business History Review* (localizado en la Harvard Business School y creado en 1926); *Business History* (establecida en 1958; originalmente situado en la Universidad de Liverpool, actualmente tiene sede en la Bristol Business School de la University of the West of England); *Enterprise & Society* es sucesora desde 2001 de *Business and Economic History*, creado en 1971 por la Business History Conference estadounidense, publicado por Oxford University Press; en España la *Revista de Historia Económica*, creada en 1983 y editada por la Fundación Empresa Pública (Madrid). En el caso de América Latina debe añadirse un conocido *journal* en que circulan la investigación histórica: el *Hispanic American Historical Review* (fundado en 1918 y publicado por Duke University Press) y tres *journals* interdisciplinarios: el *Journal of Latin American Studies* (que data de 1969 y lo publica Cambridge University Press), el *Latin American Research Review* (que data de 1965 y está a cargo de The Latin American Studies Association) y el *European Review of Latin American and Caribbean Studies* (iniciado en 1965, publicado por el Center for Latin American Research and Documentation/Centro de Estudios y Documentación Latinoamericanos –Cedla- en Amsterdam). Hay que señalar que dos historiadores económicos y empresariales latinoamericanos han sido distinguidos como miembros en la actualidad de los consejos editoriales de dos de estos reconocidos *journals*: María Inés Barbero, de Argentina, en el *Business History Review* y Tamás Szmrecsányi, de Brasil, en *Enterprise and Society*.<sup>12</sup>

Aunque el crecimiento de la historia empresarial de América Latina durante las décadas de los años ochenta y noventa aumentó la evidencia empírica disponible (Barbero, 2003: 326; Dávila & Miller, 1999: 177-234), esta creciente bibliografía tuvo muy escasa circulación dentro de los *journals* internacionales (Dávila, 2003: 353-354). ¿En qué medida ha cambiado

---

<sup>12</sup> María Inés Barbero es profesora de historia económica en la Universidad de Buenos Aires, la Universidad de General Sarmiento y la Universidad de San Andrés. Tamás Szmrecsányi es profesor en la Universidad Estatal de Campinas.

esta situación en el primer lustro del nuevo siglo?

Para responder esta pregunta, a continuación se presentan los resultados del inventario de la historiografía empresarial sobre América Latina publicada en los *journals* arriba mencionados en el período 2000-2004. En total se identificaron treinta y cinco artículos distribuidos entre los diferentes *journals* de la siguiente forma: *Business History Review*, cinco; *Business History*, uno; *Revista de Historia Económica*: siete; *Enterprise and Society*, siete; *Hispanic American Historical Review*, ocho; *Journal of Latin American Studies*, tres; *Business and Economic History on line*: uno; *Latin American Research Review*: uno; *European Review of Latin American and Caribbean Studies*: uno. Aunque en escala aún reducida, hay un reconocimiento implícito a los avances que presenta este campo académico en el subcontinente, que se suma a una gradual articulación a la comunidad académica internacional de la disciplina. Dicha articulación se refleja también en las reseñas de algunos libros sobre historia empresarial latinoamericana en varios de los *journals* mencionados, así como en reseñas escritas por historiadores de la región publicadas en dichas revistas. Y también se nota en otro tipo de publicaciones internacionales (libros y capítulos en libros) no registradas en este capítulo, así como en la presencia creciente de investigadores latinoamericanos en eventos internacionales y en la realización de proyectos comparativos, como lo muestran los dos balances historiográficos empresariales (Barbero, 2003; Dávila, 2003) mencionados previamente en este capítulo.

La *Business History Review*, publicó hace cuarenta años un número especial que recogía lo poco que había en ese momento acerca de la historia empresarial de América Latina. Incluía seis artículos sobre México, Centroamérica, Venezuela y dos sobre la región en conjunto.<sup>13</sup> El editor de aquel número, señalaba con razón que hasta entonces los eventos y las personalidades de los negocios “han quedado fuera de escena o refundidos en dramas con latifundistas, trabajadores o diplomáticos” (Baugham, 1965: 425). Veinte años más tarde, publicó una entrega similar que contenía cuatro trabajos: dos sobre México y uno sobre

---

<sup>13</sup> Los artículos se referían a México (industria eléctrica estatal, 1895-1965; Wionczek, 1965), Centroamérica (comerciantes de añil, 1750-1808; Floyd, 1965), Colombia (empresarios nacionales y extranjeros, 1820-1870; Safford, 1965), Venezuela (comerciantes estadounidenses de tabaco, 1798-1799; Bierck, 1965), la nobleza sevillana y el comercio con el Nuevo Mundo (Pike, 1965) y la visión de empresarios de ese momento sobre su experiencia histórica, propósitos y necesidades (Lauterbach, 1965).

Argentina y Perú<sup>14</sup>, respectivamente, además de un balance de la historiografía empresarial de la región (Nelles, 1985).<sup>15</sup> Al cumplirse ahora otros veinte años no hay un número semejante. Un seguimiento de lo aparecido en este, el más antiguo y reputado *journal* de la disciplina, indica que ha dado cabida a cinco artículos desde 2000 que muestran una amplia variedad temática, sectorial y temporal. Tratan sobre la mayor empresa azucarera de capital estadounidense en Cuba entre 1898 y 1915 (Santamarina, 2000); las cámaras de comercio en Brasil y Gran Bretaña en el siglo XIX (Ridings, 2001); una multinacional de publicidad en Argentina en las primeras décadas del siglo XX (Scanlon, 2003); el cable submarino en Chile 1880-1890 (Britton and Ahvenainen, 2004) y una multinacional bananera en Colombia, 1899-2000 (Bucheli, 2004). Sólo uno de ellos es de autoría de un investigador latinoamericano.<sup>16</sup>

Los enfoques de estos trabajos son diversos y la mayoría de ellos están sintonizados con tendencias de la disciplina a nivel internacional: apuntan a las redes empresariales, los contratos y la historia cultural. El estudio de la estructura y dinámica de las redes empresariales como mecanismo de poder en las relaciones del empresariado con el gobierno está presente en los artículos sobre Brasil, Colombia, Cuba y Chile, aunque los énfasis y niveles de análisis son diferentes. Es así como la investigación comparativa sobre las cámaras de comercio brasileras y británicas subraya que la tarea de promover una infraestructura legal e institucional para la expansión de la economía, estuvo influenciada por el hecho de que la elite dominante en ambas naciones tenía una trayectoria terrateniente y el gobierno necesitaba del consejo experto de las cámaras de comercio (Ridings, 2001). Mientras que en el caso del artículo sobre The Cuba Company se destaca la formación de redes comerciales entre los empresarios cubanos y norteamericanos con el gobierno cubano como un factor crítico no solo en el éxito de la empresa sino en el desarrollo de la nueva república (Santamarina, 2000). Por su parte, en el estudio sobre la United Fruit en Colombia (Bucheli, 2004), se describe la

---

<sup>14</sup> Los dos artículos sobre México se refieren a un prominente banquero, empresario y político del período 1880-1930 (Wasserman, 1985) y a una compañía minera de capital británico (Randall, 1985); el de Perú trata sobre los intereses de una gran empresa estadounidense en el guano y el país andino (de Secada, 1985), aquel sobre Argentina estudia el negocio del tabaco en el alto de La Plata entre 1865 y 1885 (Whigman, 1985).

<sup>15</sup> Nelles (1985: 543-562) encontró un naciente interés (cerca de doce estudios en diferentes *journals*) en los comerciantes coloniales de varias ciudades latinoamericanas; por su parte, la exportación de productos agrícolas y mineros a lo largo del siglo XIX había sido objeto de unos veinticinco trabajos (trigo y carne en Argentina, azúcar en Brasil y Cuba; minería de plata en Perú y México; café en Brasil y Colombia; petróleo en Brasil y México; nitrato en Chile). La historiografía del transporte (ferrocarriles, principalmente) y de la minería acreditaba algunos trabajos importantes, mientras la industrialización, las empresas y los empresarios industriales no aparecían en aquel balance historiográfico.

<sup>16</sup> Marcelo Bucheli de Colombia.

evolución de las relaciones contractuales entre la multinacional y los empresarios locales, una temática que encuadra dentro de la nueva teoría económica institucional de los contratos, pero a diferencia de aquella no usa métodos cualitativos de análisis.<sup>17</sup> La novedad de este trabajo radica no solamente en la atención a los mecanismos económicos y políticos a que acudió la empresa para buscar la aplicación de los términos contractuales, sino al examen que hace de las tensiones y los intereses diferentes entre las partes del contrato a lo largo de dos períodos diferentes (1900-1950s; 1960-1980); así mismo, muestra el contraste entre la operación de la misma compañía en dos regiones diferentes de Colombia (la región de Magdalena hasta fines de los cincuenta; posteriormente la zona de frontera de Urabá), las diferencias entre las redes de bananeros de ambas regiones y la importancia de su nivel de influencia sobre el gobierno nacional en su desempeño empresarial.

Por su parte, aspectos de la historia cultural en boga en los Estados Unidos<sup>18</sup> (Sicilia, 2003: 211) están presentes en el análisis de la difusión de la cultura de consumo estadounidense a través de una gran empresa de publicidad en Argentina que –en buena medida– actuaba como un mediador entre sus clientes corporativos en los Estados Unidos y la cultura y prácticas de negocios locales. En este entorno, la “lectura” que los mensajes de consumo transmitidos desde la metrópoli tenían en Argentina es objeto de particular interés de su autora, una historiadora estadounidense especializada en estudios de género y de cultura de consumo (Scanlon, 2003).

Por su parte, la *Business History* británica en los últimos cinco años solamente registra un artículo –de un historiador brasilero– en este caso sobre la transferencia de tecnología a Minas Gerais (Brasil) en cuatro sectores (industria textil, generación de energía, transporte e industria

---

<sup>17</sup> Para un trabajo cliométrico sobre la industria azucarera cubana véase Dye (1998), Bucheli cita también dentro de esa tradición el trabajo sobre la United Fruit Company en Colombia adelantado por Robinson (2001). La experiencia colombiana de esta multinacional difirió de la utilizada en Centroamérica, por cuanto combinó un sistema de integración vertical con un sistema de subcontratos con empresarios locales que hasta la Segunda Guerra Mundial le dio poder monopsónico a la compañía. Además de interrumpir el transporte marítimo del banano, la guerra liberó a los empresarios de los contratos draconianos con la empresa, de manera que al reanudar operaciones a fines de los años cuarenta, habían organizado conglomerados para la comercialización de la fruta. En los años cincuenta la United Fruit Company gradualmente vendió sus activos en la región de Magdalena y en 1960 comenzó a operar en otra región colombiana (Urabá) en donde no adquirió tierras sino en su totalidad utilizó el sistema de subcontratación, funcionando como una entidad financiera, consejera técnica y de mercadeo. Hacia 1968 los bananeros colombianos rompieron con la multinacional que ese año les ofreció la mitad del precio por la fruta y organizaron su propia empresa para la comercialización internacional de la fruta (Bucheli, 2004).

<sup>18</sup> “En la actualidad, parece que la cultura es el signo dominante en la historiografía empresarial norteamericana, de acuerdo con el empuje que este concepto ha experimentado en muchos otros campos de la Historia norteamericana a finales del siglo XX (Sicilia, 2003: 211).

de hierro) los tres primeros dependieron exclusivamente de tecnología extranjera, mientras el sector del hierro utilizó tecnología local (de Oliveira-Birchal, 2001).

En cuanto al número especial de la *Revista de Historia Económica*, reunió balances de la historiografía económica en Brasil (Triner, 1999, focalizado en la historiografía financiera), México (Maurer, 1999), Colombia (Meisel, 1999) y Bértola (Uruguay, 1995) y trabajos que reflejan -según los editores- “las dos tendencias que se combinan ahora con fortuna en el continente: la Nueva Historia Económica [cliometría] y la historia económica de calidad” (Martín-Aceña, Meisel y Newland, 1999: 8). Para los propósitos del presente capítulo son relevantes los trabajos incluidos dentro de la segunda categoría. Uno, el artículo de Cerutti sobre el papel “muy significativo” que los inmigrantes españoles tuvieron en el proceso de formación del empresariado del Norte de México en el período 1850-1912. Al distinguir entre “apellidos extranjeros” y “capitales regionales” (para muchos de ellos solo había una “ínfima o nula o ínfima relación con la estructura capitalista de los países de origen”), este trabajo desvirtúa la “descontada omnipresencia del empresariado anglosajón” (Cerutti, 1999: 186, 147). El otro, de Gómez-Galvarriato (1999) relacionado con el origen y crecimiento de la industria textil en México en el siglo XIX, apunta a los altos costos de transporte y la fragilidad institucional (incertidumbre, debilidad y fragmentación) que dieron como resultado una industria geográficamente dispersa.

En números posteriores de esta revista española, entre 2000 y 2003, se publicaron cinco artículos, a saber: dos sobre México, dos sobre Argentina y uno sobre Colombia. Cuatro de ellos tienen son de carácter sectorial y revelan el uso explícito de la teoría económica y los métodos cuantitativos. Tratan sobre la minería y su relación con el crecimiento económico mexicano durante el período de la Independencia (Dobado y Marrero, 2001); el impacto de los ferrocarriles en la economía colombiana (Ramírez, 2001); nuevas series sobre el comercio exterior mexicano entre 1870 y 1929 (Kuntz, 2002) y otro es un trabajo sobre la medición de la economía rural de Buenos Aires en el período 1829-1852 (Gelman y Santilli, 2002). Mientras que otro artículo tiene un foco propiamente empresarial: estudia el papel de un banco británico en un sector azucarero regional de la Argentina entre 1909 y 1914 (Sánchez-Román, 2001). A su vez, en la sección de reseñas de esta revista fueron reseñados once libros entre 2000 y 2003; cinco de ellos con cobertura de toda la región (Latinoamérica), cuatro sobre México, uno sobre Argentina y uno sobre Brasil.

Por su parte, antes de publicar en 2004 la entrega especial dedicada a la historia empresarial de América Latina, la revista *Enterprise and Society* incluyó dos artículos sobre la región. Uno en 2000 sobre la difusión del mercadeo estadounidense en México en los años cuarenta a través de la filial de un gran almacén de departamentos (Sears, Roebuck Company) (Moreno, 2000). El único artículo aparecido sobre Bolivia se refiere a la historia (y supervivencia hasta la actualidad) de la industria artesanal de chocolate en la ciudad de Sucre (Eversole, 2002). En cuanto al número especial de este *journal*, contiene cuatro estudios –dos sobre México y Brasil, respectivamente-. Tres de ellos (excepto aquel sobre Sears, Roebuck Company) son escritos por historiadoras. A juicio de los editores invitados<sup>19</sup>, “reflejan la sofisticación, gama de intereses y composición internacional de los historiadores empresariales de América Latina”, y demuestran que esta región “ofrece un laboratorio fascinante para el estudio de la organización de los negocios, de las relaciones entre lo público y lo privado y entre el gobierno y el mercado” (Szmrecsanyi y Topik, 2004: 184, 186). A los anteriores hay que añadir un artículo de un historiador belga, aparecido a comienzos de 2005, sobre las inversiones japonesas en el sector textil algodónero entre 1955 y 1980 (Delanghe, 2005). Y debe tenerse en cuenta que para futuras entregas regulares de esta revista están en consideración dos artículos sobre Argentina y uno sobre México.<sup>20</sup>

Los dos artículos sobre México abordan temas novedosos: el papel de los abogados en el desarrollo empresarial en las primeras décadas del siglo XX (Recio, 2004)<sup>21</sup> y las estrategias de adaptación a la cultura mexicana en la década de 1940 de una multinacional estadounidense líder en publicidad (Moreno, 2004).<sup>22</sup> Aquellos sobre Brasil se refieren, uno a la institucionalización del sistema bancario y el mercado de capitales en Sao Paulo en el período 1906-1920, como mecanismo de creación de confianza entre financistas e inversionistas (Hanley, 2004); el otro, trata sobre la génesis de la industria textil en Minas Gerais en el decenio de 1870, la cual a diferencia de la interpretación generalizada sobre la industrialización brasilera, no estuvo vinculada al sector exportador (Ribeiro de Oliveira,

---

<sup>19</sup> Tamás Szmrecsanyi de la Universidad Estatal de Campinas (Brasil) y Steven Topik de la Universidad de California en Irvine.

<sup>20</sup> Comunicación de Tamás Szmrecsanyi (miembro del consejo editorial de *Enterprise & Society*) vía E-mail, agosto 27 de 2004.

<sup>21</sup> Sobre el tema de los notarios y el mercado de crédito en Mérida en la segunda mitad del siglo XIX, consúltese el reciente trabajo de Levy (2004).

<sup>22</sup> Una temática relacionada, las actividades de esta misma multinacional en Brasil en la década de 1930, es el objeto de un artículo publicado en la *Hispanic American Historical Review* hace tres años (Woodward, 2002).

2004).

En el caso del *Hispanic American Historical Review* en el último lustro ha dado espacio a ocho artículos: tres sobre Argentina, tres sobre Brasil, uno sobre Perú y uno a nivel de toda la región (un balance historiográfico sobre las economías cafeteras -Topik, 2000-). Los tres trabajos argentinos (todos de autores de esa nacionalidad) se refieren a los estancieros de la Pampa: el de Hora (2003) enfocado en una familia en el período 1860-1945, presenta una visión alternativa a la tradicional de una todopoderosa elite desde la Colonia –lo fue sólo después de 1880-; otro acerca de un pequeño grupo de terratenientes de la provincia de Buenos Aires que modernizaron la industria ganadera argentina en el período 1856-1900 (Sesto, 2002) y, finalmente, uno más sobre las medidas en época de Rosas contra los estancieros (Gelman y Schroeder, 2003). Los tres relacionados con Brasil estudian, respectivamente; las actividades en ese país de una compañía estadounidense líder en publicidad <sup>23</sup> (Woodward, 2002); las plantaciones y unidades productivas familiares de caña de azúcar en Bahía a comienzos del siglo XIX (Barickman, 2004) y las fuentes para la historia social y económica de Brasil disponibles en Brasil (Klein & Vidal-Luna, 2004). Finalmente, hay un trabajo sobre el negocio de coca y cocaína entre Perú y Estados Unidos en el período 1860 y 1980 (Gootenberg, 2003). Hay que precisar que sólo uno de los cuatro autores sobre Brasil es latinoamericano.

Por su parte, desde el 2000 el *Journal of Latin American Studies* ha incluido tres trabajos sobre el empresariado latinoamericano que –de nuevo- reflejan el mayor desarrollo y circulación internacional de la historiografía sobre los grandes países de la región que se mencionó previamente en el caso de otros *journals*. Es así como apareció un artículo sobre los orígenes del tráfico de drogas en México entre 1910 y 1930 (Recio, 2002).<sup>24</sup> Y otro sobre la variada gama de intereses y alinderamientos del capital extranjero petrolero (estadounidense, británico y brasileño) frente a la revolución mexicana en sus primeros años (Sikiriú, 2003). Un tercer artículo, presenta una mirada diferente sobre las relaciones entre la burguesía cafetera de Sao Paulo y el Estado en el período 1889-1930, contradiciendo la tesis “instrumentalista” (Monsefe-Perissinotto, 2003). En cuanto el origen de los autores de estos

---

<sup>23</sup> J. Walter Thompson, la misma empresa estudiada en México por Moreno (2004) a la cual se hizo mención previamente.

<sup>24</sup> El narcotráfico es un asunto crítico en el caso colombiano, país en el que la literatura existente al respecto se ha centrado en las décadas recientes, y sólo excepcionalmente ha reflejado una perspectiva histórica. Por ejemplo, véase Krauthausen (1998).

artículos, dos de los tres son latinoamericanos. Y en el *European Review of Latin American and Caribbean Studies* en 2000 se incluyó un artículo sobre la evolución del empresariado del norte de México desde mediados del siglo XIX hasta el año 2000, escrito por tres investigadores mexicanos (Cerutti, Ortega y Palacios, 2000).

En cuanto las revistas “on line”, la *Business and Economic History* incluyó en 2004 un artículo de una historiadora estadounidense, ya mencionada por sus trabajos sobre la banca brasileña, en el que presenta una mirada renovada sobre los derechos de propiedad en una gran empresa minera británica en Brasil entre 1834-1960 (Triner, 2004).

A los artículos anteriores se puede añadir un *review essay* del *Latin American Research Review* (Gootenberg, 2004) que, entre otros, analiza tres libros de los últimos años, todos ellos sobre México: una historia del banco central (Turrent, 2000), una historia sectorial de la industria textil (Gómez- Galvarriato, 1999b) y un análisis del papel que las instituciones legales y estatales anteriores a 1911 jugaron en la industrialización mexicana (Beatty, 2004). A los ojos del historiador estadounidense autor del *review essay*, estos trabajos muestran “una historiografía que superó la perspectiva dependentista” y que examina las “posibilidades de éxito del industrialismo temprano, combinado con la sensibilidad -a la manera de Gerschenkron- por el contexto político y el momento histórico. Todos ellos son en alguna manera de corte institucional, sin mucho adorno” (Gootenberg, 2004: 251). El libro de Beatty muestra que “el nuevo institucionalismo es reconciliable con formas más ‘blandas’ (*softer*) de hacer historia económica” (Gootenberg, 2004: 252).<sup>25</sup>

Al concluir esta referencia a la presencia de los investigadores de la historia empresarial de América Latina en los *journals* internacionales de la disciplina, varios aspectos sobresalen. En primer lugar, se subraya la presencia casi exclusiva de trabajos sobre México (13) y Brasil

---

<sup>25</sup> El neoinstitucionalismo influencia de manera más explícita el libro de Beatty, publicado por una editorial universitaria estadounidense (Stanford University Press), volumen que se inscribe en la perspectiva revisionista sobre la dictadura de Porfirio Díaz, a la que –a pesar de sus fallas- considera como un período de modernización capitalista. El eje de este libro lo constituye las leyes sobre asuntos legales, tarifarios y tributarios así como sobre patentes en el período porfiriano, leyes conducentes a indagar sobre las razones por las cuales, y a pesar de otras alternativas, los empresarios del período previo a 1911 invirtieron en industria manufacturera. El autor, un investigador estadounidense, complementa su sistemático trabajo con un análisis de la burocracia porfiriana a partir de los primeros años de la década de 1890, a la que presenta como promotora de la industrialización sustitutiva de importaciones, siendo relativamente racional, eficiente e institucionalizada. Algo especial de este trabajo es la combinación de sofisticación estadística con el que maneja los datos de 254 contratos y la forma no cuantitativa de historia económica que aplica en su análisis político y legal. El libro de Beatty muestra que “el nuevo institucionalismo es reconciliable con formas ‘blandas’ (*softer*) de hacer historia económica” (Gootenberg, 2004: 252).

(11), seguidos por Argentina (4). Sobre Perú hay dos artículos y uno solamente sobre Bolivia, Chile, Colombia, Perú y Uruguay, respectivamente. Este hallazgo se relaciona con el mayor desarrollo de la disciplina en México, Brasil y Argentina, confirmando una tendencia identificada en los años noventa. Segundo, más de la mitad (19 de 35) investigadores son extranjeros, estadounidenses en su mayor parte. Esto no contradice el aumento en el número de investigadores de origen latino señalados en previos balances ni el desarrollo propio que el campo ha alcanzado en América Latina – luego del papel pionero de los historiadores económicos y empresariales anglosajones en la mayoría de los países del área en los años sesenta y setenta-. Se explica porque a diferencia de los historiadores latinoamericanos, los anglosajones siempre han estado articulados al circuito académico de las publicaciones internacionales que –justamente- tienen asiento en Estados Unidos y Gran Bretaña.

En términos temáticos, varios de los artículos tratan tópicos de la economía institucionalista: contratos; papel de los mercados de capital e instituciones de crédito como creadoras de *trust*; protección de los derechos de propiedad en innovaciones financieras en las primeras décadas del siglo XX (bonos hipotecarios, fusiones y adquisiciones, *holding companies*) y papel de los abogados. Perspectivas teóricas de la historia social y cultural también están presentes: las redes sociales y empresariales (su estructura, dinámica y papel) que tienen una importancia especial en la región: “...en los mercados latinoamericanos las redes sociales explican tanto como las relaciones contractuales (Barbero, 2003: 328), así como tópicos de la historia cultural: la difusión de la cultura del consumo, elemento importante de la “americanización” que ha interesado a la historia empresarial europea. Al mismo tiempo, varios de los trabajos ponen en duda generalizaciones de la teoría dependentista que no estaban sustentadas en investigación empírica. Por ejemplo, aquellas sobre el poder omnímodo de las multinacionales: la investigación rigurosa arroja nuevas luces sobre sus relaciones cambiantes con el gobierno y la interdependencia con el empresariado local. O las que profesaban que las elites agrarias tenían un record perenne como parasitarias y anti-empresariales. A su vez, otros artículos, con rigor historiográfico muestran cómo superar las concepciones homogeneizadoras del desarrollo nacional que no permitían notar las agudas diferencias regionales en términos de la actividad empresarial, especialmente en países como México, Brasil y Colombia. Por otra parte, en términos de cobertura temporal, aunque la mayoría de los artículos se centran en el período 1880-1930, continuando la tendencia

identificada en balances previos (Dávila, 2003), comienzan a estudiarse decenios posteriores (especialmente las décadas de los años treinta y cuarenta) como se nota en varios de los trabajos considerados. En cuanto a los autores de estos trabajos, debe registrarse una consideración de género: hay una creciente presencia de mujeres historiadoras, varias de ellas con más de un trabajo publicado en las revistas revisadas, sumando una tercera parte de los artículos.<sup>26</sup>

En términos metodológicos, llama la atención la utilización de un tipo de archivos privados poco comunes en la investigación empresarial en la región; por ejemplo, aquellos localizados en Estados Unidos en las sedes matrices de multinacionales. Más novedoso, aún, es señalar la utilización como fuente primaria principal del archivo de un abogado y que un par de investigaciones descansan en buena parte en historia oral: entrevistas en profundidad a empresarios bananeros y exdirectivos de un banco central. En fin, esta revisión de la historiografía empresarial de América Latina publicada en los principales *journals* de la disciplina en el período 2000-2004 muestra una vigorosa renovación temática y metodológica que comenzó a insinuarse en la década del noventa.

Para concluir, debe mencionarse que varios de los artículos surgen de tesis de doctorado de los años noventa adelantadas en reputadas universidades estadounidenses y británicas. Parece claro, quizás obvio, que los estudios de doctorado en Norteamérica y Europa, llevan implícita una vinculación a la comunidad académica internacional y a sus prácticas establecidas de una carrera académica en la que existen caminos bien definidos en la actividad de investigación y publicaciones. Sus practicantes (ya sean latinoamericanos, norteamericanos o europeos), no por accidente, están además en mayor sintonía con las temáticas de punta, que en el caso del investigador latinoamericano. En ese sentido, los pasos hacia la institucionalización de la historia empresarial que se notan en México, Brasil y Argentina tienen ya un componente de internacionalización que debe reforzarse promoviendo una mayor participación de la historiografía empresarial en los *journals* internacionales. Ese es un camino inevitable también para que en el resto de países considerados (los países andinos) se consolide la disciplina.

---

<sup>26</sup> Es el caso de los trabajos de Recio (2002; 2004); Ribeiro-de-Oliveira (2004); Gómez-Galvarriato (2004); Hanley (2004), Scanlon (2004) y Triner (1999, 2000, 2003, 2004).

## Bibliografía

- Amatori, Franco & Jones, Geoffrey, eds. (2003). *Business History Around the World*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Barbero, María Inés (2003), “Business History in Latin America. Issues and Debates“, en Amatori & Jones, *Business History Around the World*, Cambridge: Cambridge University Press, pp. 317-338.
- Barickman, Bert Jude (2004), “Revisiting the Casa Grande: Plantation and Cane-Housing Households in Early Nineteenth-Century Bahia“, *Hispanic American Historical Review*, Vol. 84, No. 4, pp. 619-659.
- Baughman, James P. (1965) “Recent Trends in the Business History of Latin America” *The Business History Review*, Vol. 39, No. 4, Special Latin American Issue. Winter, pp. 425-438.
- Beatty, Edward (2002), „Review of Cárdenas, Enrique, Ocampo, José Antonio & Thorp, Rosemary (2000) (eds.), *An Economic History... op. cit.*“, en *Economic History Services*, February 22.
- Beatty, Edward (2001) *Institutions and investment: The political basis of industrialization in Mexico before 1911*, Stanford, California: Stanford University.
- Bértola, Luis, “La historia económica en Uruguay: desarrollo y perspectivas“, *Revista de Historia Económica*, Vol. XVII, número especial (La historia económica en Latinoamérica), 1999, pp. 77-98.
- Bethell, Leslie, ed. (1998), *Latin America Economy and Society Since 1930*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Bucheli, Marcelo (2005), *Bananas and Business: The United Fruit Company in Colombia, 1899-2000*, New York: New York University Press.
- Bucheli, Marcelo (2004), “Enforcing Business Contracts in South America: The United Fruit Company and Colombian Banana Planters in the Twentieth Century“, *Business History Review*, Vol 78, Summer, pp. 181-212.
- Bucheli, Marcelo (2003), “United Fruit Company in Latin America“, en Mark Moberg & Steve Striffler (eds.), *Banana Wars: Power, Production and History in the Americas*, Durham, NC: Duke University Press.
- Cárdenas, Enrique, Ocampo, José Antonio & Thorp, Rosemary (2000) (eds.), *An Economic History of Twentieth-Century Latin America*, three volumes, New York: Palgrave. Volume 1: The Export Age: The Latin American Economies in the Late Nineteenth and Early Twentieth Centuries.

- Cárdenas, Enrique, Ocampo, José Antonio & Thorp, Rosemary (2000b) (eds.), *An Economic History of Twentieth-Century Latin America*, three volumes, New York: Palgrave. Volume 2: Latin America in the 1930s. The Role of the Periphery in the World Crisis.
- Cárdenas, Enrique, Ocampo, José Antonio & Thorp, Rosemary (2000c) (eds.), *An Economic History of Twentieth-Century Latin America*, three volumes, New York: Palgrave. Volume 3: Industrialization and the State in Latin America. The Postwar Years.
- Carreras, Albert, Tafunell, Xavier y Torres, Eugenio (2003), "Business History in Spain", en Amatori & Jones, *Business History Around the World*, Cambridge: Cambridge University Press, pp. 245-254.
- Cerutti, Mario (2004), "Los estudios empresariales en América Latina: ¿El debate interminable?", en Universidad Eafit, *Las regiones y la historia empresarial*. Medellín: Grupo de Historia Empresarial, Universidad Eafit, pp. 11-25.
- Cerutti, Mario, Ortega, Isabel y Palacios, Lylia (2000), "Empresarios y empresas en el norte de México. Monterrey: del Estado oligárquico a la globalización", *European Review of Latin American and Caribbean Studies*, Vol. 69, octubre.
- Cerutti, Mario (1999), "Empresarios españoles en el Norte de México (1850-1912)", *Revista de Historia Económica*, Vol. XVII, número especial (La historia económica en Latinoamérica), pp. 143-189.
- Cleaves, Peter & Stephens, Charles (1991), "Businessmen and Economic Policy in Mexico. Review Essay", *Latin American Research Review*, Vol 26, No. 2, pp.187-202.
- Coastworth John H. and Alan M. (1998) *Taylor Latin America and the world economy since 1800*, Cambridge, Mass: Harvard University, David Rockefeller Center for Latin American Studies.
- Cochran, Thomas (1974), "Actividad empresarial", *Enciclopedia Internacional de las Ciencias Sociales*, Tomo 4. Madrid: Aguilar, p. 212 (Traducción de la versión original en inglés publicada en 1965).
- Cochran, Thomas (1972), *Business in American Life: A History*. New York: McGraw Hill.
- Cochran, Thomas (1957), *The American Business System: A Historical Perspective, 1900-1955*. Cambridge, Ma.: Harvard University Press.
- Comín, Francisco y Martín-Aceña, Pablo (1995), *Los rasgos históricos de las empresas en España: Un panorama*. Documento de trabajo 9605. Madrid: Fundación Empresa Pública.
- Dávila, Anabella y Martínez, Nohra (eds) (1999), *Culturas organizacionales latinas*, México: Siglo XXI-Itesm

- Dávila, Carlos (2003), “La historia empresarial en América Latina“ en Erro, Carmen (ed.), *Historia empresarial. Historia empresarial. Pasado, presente y retos de futuro*. Barcelona: Ariel. pp. 349-381.
- Dávila, Carlos and Miller, Rory, (eds.) (1999), *Business History in Latin America. The Experience of Seven Countries*. Liverpool: Liverpool University Press.
- Dávila, Carlos (ed.) (1996), *Empresa e historia en América Latina. Un balance historiográfico*. Bogotá: Tercer Mundo Editores/Colciencias.
- de Oliveria-Birchal, Sergio (2001), “The Transfer of Technology for Late Comers Economies in Nineteenth Century: The Case of Minas Gerais, Brazil”, *Business History*, Vol. 43, No.4, pp. 48-67
- de Oliveira-Birchal, Sergio (2000), “Review of Carlos Dávila and Rory Miller, eds. (1999), *Business History in Latin America...op. cit.*”, in *Enterprise and Society*, Vol.1, No.4, pp.848-850.
- Deas, Malcolm (2000), “Review of Carlos Dávila and Rory Miller, eds. (1999), *Business History in Latin America... op. cit.*” in *The English Historical Review*, vol. 115, no.462, june, p. 766.
- Delanghe, Henri (2005), “Postwar Japanese Cotton Textile Investment in Brazil, 1955-1980”, *Enterprise and Society*, Vol. 6, No.1, pp.76-97.
- De la Garza, Enrique (ed.), (2000), *Tratado latinoamericano de sociología del trabajo*, México: El Colegio de México-Flacso-Universidad Autónoma Latinoamericana-Fondo de Cultura Económica.
- De Bunsen, Maurice (2000), „Review of Carlos Dávila and Rory Miller, eds. (1999), *Business History in Latin America...op. cit.*”, in *Journal of Latin American Studies*, Vol. 32, No. 3, October, pp. 826-827.
- De Secada C. Alexander G. (1985) “Arms, Guano, and Shipping: The W. R. Grace Interests in Peru, 1865-1885” *The Business History Review*, Vol. 59, No. 4, Business in Latin America. Winter, pp. 597-621.
- Diniz, Eli Roque (2000), *Globalizacao, reformas economicas e elites empresariais. Brasil nas años 90*, Rio de Janeiro: FGV.
- Dobado, Rafael y Marrero, Gustavo (2001), “Minería, crecimiento económico y costes de la independencia de México”, *Revista de Historia Económica*, Vol. XIX, No. 3.
- Drinot, Paul (2003), “Fighting for a Closed Shop: The 1931 Lima Bakery Workers’s Strike”, *Journal of Latin American Studies*, Vol. 35, No.2, pp. 249-278.
- Dye, Alan (1998), *Cuban Sugar Industry in the Age of Mass Production: Technology and the*

*Economics of the Sugar Central, 1899-1929*, Stanford: Stanford University Press.

- Eakin, Marshall (2000), "Review of Carlos Dávila and Rory Miller, eds. (1999), *Business History in Latin America...op. cit.*", in *The Americas*, Vol. 57, No. 1, pp.156.-157.
- Erro, Carmen, (ed.) (2003), *Historia empresarial. Pasado, presente y retos de futuro*. Barcelona: Ariel.
- Eversole, Robyn (2002), "The Chocolates of Sucre: Stories of a Bolivian Industry", *Enterprise and Society*, Vol, 3, No. 2, pp.683-692.
- Fischer, Thomas (2002), "Review of Carlos Dávila and Rory Miller, eds. (1999), *Business History in Latin America...op. cit.*", en *Iberoamericana*, Vol. 2, No. 5, pp. 302-304.
- Floyd, Troy S. (1965) "The Indigo Merchant: Promoter of Central American Economic Development, 1750-1808" *The Business History Review*, Vol. 39, No. 4, Special Latin American Issue. Winter, pp. 466-488.
- García-Ruiz, José, (2004) "Book review de Carmen Erro, ed. (2003), *Historia empresarial. Pasado, presente y retos de futuro*. Barcelona: Ariel.", *Enterprise & Society*, Vol 5, no. 3, September, pp.527-528.
- Gelman, Jorge y Schroeder, María Inés (2003), "Juan Manuel de Rosas contra los estancieros: Los embargos a los 'unitarios' en la campaña de Buenos Aires", *Hispanic American Historical Review*, Vol. 83, No. 3, pp.487-520.
- Gelman, Jorge y Santilli, Daniel (2002), "Una medición de la economía rural de Buenos Aires en la época de Rosas", *Revista de Historia Económica*, Vol. XX, No. 1.
- Gómez-Galvarriato, Aurora, (1999), "Industrial Development Under Institutional Frailty: The Development of the Mexican Textile Industry in the Nineteenth Century", *Revista de Historia Económica*, Vol XVII, número especial (La historia económica en Latinoamérica), 1999, pp, 191-223.
- Gómez-Galvarriato, Aurora (ed) (1999b), *La industria textil en México*, México: Instituto Mora, Colegio de Michoacán, Colegio de México, Investigaciones Históricas, Universidad Nacional Autónoma México.
- Gómez, Henry (1997), "Reseña de Carlos Dávila and Rory Miller, eds. (1999), *Business History in Latin America...op. cit.*", en *Debates IESA*, enero-marzo, p. 51.
- Gootenberg, Paul (2004), "Between a Rock and a Softer Place: Reflections on Some Recent Economic History of Latin America", *Latin American Research Review*, Vol. 39, No.2, pp. 239-257.
- Gootenberg, Paul (2003), "Between Coca and Cocaine: A Century or More of US-Peruvian Drug Paradoxes, 1860-1980", *Hispanic American Historical Review*, Vol. 83,

No.1,pp.119-150.

Greenhill, Robert (1998), "Review de Dávila, Carlos (ed.) (1996), *Empresa e historia en América Latina... op. cit.*" en *Business History*, Vol. 40, No. .,p.160.

Greenhill, Robert (2001), "Review de Carlos Dávila and Rory Miller, eds. (1999), *Business History in Latin America...op. cit.*," in *Economic History Review*, Vol. 54, No. 1, pp. 208-209

Haber, S. (1997), *How Latin America Fell Behind*, Stanford: Stanford University Press.

Haber (ed) (2000) *Political institutions and economic growth in Latin America: essays in policy, history, and political economy* Stanford, Calif.: Stanford University, Hoover Institution

Haber, S, (2002), *Crony Capitalism and Economic Growth in Latin America*, Stanford: Hoover Institute Press.

Hanley, Anne, (2004) "Is it Who You Know? Entrepreneurs and Bankers in Sao Paulo, Brazil, at the Turn of the Twentieth Century", *Enterprise & Society*, Vol 5, No. 2, pp. 187-225.

Hausman, William (2003), "Business History in the United States at the End of the Twentieth Century", en Carmen Erro (ed.), (2003), *Historia empresarial. Pasado, presente y retos de futuro*. Barcelona: Ariel, pp.83-110.

Hora, Roy (2003), "The Making and Evolution of the Buenos Aires Economic Elite in the Nineteenth Century: The Example of the Senillosas", *Hispanic American Historical Review*, Vol 83, No. 3, pp.451-486.

Hora, Roy (2001), *The Landowners of the Argentine Pampas: A Social and Political History (1860-1945)*, New York: Oxford University Press (traducción: (2002) *Los terratenientes de la pampa argentina. Una historia social y política, 1860-1945*, Buenos Aires: Siglo XXI editores)

Hernández, Marcela (2003), *Subjetividad y cultura en la toma de decisiones empresariales* México: Universidad Autónoma de Aguascalientes-Plaza y Valdés.

Klein, Herbert & Vidal-Luna, Francisco (2004), "Sources for the Study of Brazilian Economic and Social History on Internet", *Hispanic American Historical Review*, Vol.84, No.4, pp. 701-715.

Krauthausen, Ciro (1998), *Padrinos y Mercaderes. Crimen organizado en Italia y Colombia*, Bogotá: Espasa.

Kuntz-Ficker, Sandra (2002), "Nuevas series en el comercio exterior de México,1870-1929", *Revista de Historia Económica*, Vol. XX, No. 2

- Langlois, Richard (2004), "Chandler in a Larger Frame: Markets, Transaction Costs, and Organizational Forms in History", *Enterprise & Society*, Vol 5, no. 3, September, pp. 355-375.
- Lamoreaux, Naomi, Raff, Daniel & Temin, Peter, (2004) "Against Whig History," *Enterprise & Society*, Vol 5, no. 3, September, pp. 376-387.
- Lauterbach, Albert (1965) "Management Aims and Development Needs in Latin America" *The Business History Review*, Vol. 39, No. 4, Special Latin American Issue. Winter, pp. 557-588
- Leblebici, Huselyin & Shah, Nina (2004), "Abstract", *Business History*, Vol 46, No. 3, July, p.317.
- Lipartito, Kenneth (2004), "Editor's Introduction", *Enterprise & Society*, Vol 5, no. 3, September, pp. 353-354.
- Loaiza, Gilberto(1997), "Reseña de Carlos Dávila and Rory Miller, eds. (1999), *Business History in Latin America...op. cit.*" en *Boletín Cultural y Bibliográfico Colombia: Banco de la República*, Vol.34, No. 44, pp. 167-168.
- Marichal, Carlos (1998), "Avances de la historia económica de México", en *América Latina en la Historia Económica. Boletín de Fuentes*, No. 9, pp.77-84.
- Martín-Aceña, Pablo (2002), "La historia de la empresa en España", en *Cátedra Corona Bogotá: Facultad de Administración, Universidad de los Andes*, No. 3.
- Martínez-Echevarría (2003), "¿Qué teorías de la empresa tienen sentido en la historia empresarial?", en Carmen Erro (ed.), (2003), *Historia empresarial. Pasado, presente y retos de futuro*. Barcelona: Ariel, pp.81-99.
- Mathias, Peter (1993), "Business History and Accounting History: A Neighbourly Relationship", *Accounting, Business and Financial History*, Vol 3, No.3, pp.253-273. Citado en Alan Roberts, "La teoría en la historia empresarial", en Carmen Erro (ed.), (2003), *Historia empresarial. Pasado, presente y retos de futuro*. Barcelona: Ariel, p. 60.
- Martín-Aceña, Pablo, Meisel, Adolfo y Newland, Carlos, (1999) "Presentación", *Revista de Historia Económica*, Vol. XVII, número especial (La historia económica en Latinoamérica), pp. 8-9.
- Maurer, Noel, (1999), "Progress Without Order: Mexican Economic History in the 1990s", *Revista de Historia Económica*, Vol. XVII, número especial (La historia económica en Latinoamérica), 1999, pp. 13-36.

- Meisel, Adolfo (1999), "La cliometría en Colombia: Una revolución interrumpida, 1971-1999", *Revista de historia económica*, Vol. XVII, (La historia económica en Latinoamérica), 1999, pp. 37-52.
- Miller, Rory (1999), "Business History in Latin America; an Introduction", en Carlos Dávila & Rory Miller, *Business History in Latin America. The Experience of Seven Countries*. Liverpool: Liverpool University Press, pp. 1-16.
- Monsefe Perissinotto, Renato (2003), "State and Coffee Capital in Sao Paulo's Export Economy (Brazil 1889-1930)", *Journal of Latin American Studies*, Vol. 35, No.1, pp.1-23.
- Monteón, Michael (2000), "Review of Carlos Dávila & Rory Miller (eds.) (1999), *Business History in Latin America...op. cit.*" in *The American Historical Review*, Vol. 105, No.3, p. 972.
- Moreno, Julio (2004), "J.Walter Thompson, the Good Neighbor Policy, and Lessons in Mexican Business Culture, 1920-1950", *Enterprise & Society*, Vol 5, No. 2, pp.254-280.
- Moreno, Julio (2003), *Yankee Don't Go Home Mexican Nationalism, American Business Culture, and the Shaping of Modern Mexico, 1920-1950*, North Carolina: Chapel Hill.
- Moreno, Julio (2000), "Marketing in Mexico: Sears, Roebuck Company, J.Walter Thompson and the Culture of North American Commerce in Mexico City During the 1940s", *Enterprise and Society*, Vol. 1, No.4, pp.683-692.
- Nelles H. V. (1985) "Latin American Business History since 1965: A View from North of the Border" *The Business History Review*, Vol. 59, No. 4, Business in Latin America. Winter, pp. 543-562
- O'Brien, Thomas F. (2000), "Review de Carlos Dávila and Rory Miller, eds. (1999), *Business History in Latin America...op. cit.*" in *Hispanic American Historical Review*, Vol. 80, No.3, pp. 643-644.
- Pike, Ruth (1965) "The Sevillian Nobility and Trade with the New World in the Sixteenth Century" *The Business History Review*, Vol. 39, No. 4, Special Latin American Issue. Winter, pp. 439-465.
- Randall, Robert W. (1985) "British Company and Mexican Community: The English at Real del Monte, 1824-1849" *The Business History Review*, Vol. 59, No. 4, Business in Latin America. Winter, pp. 622-644.
- Ramírez, María Teresa (2001), "Los ferrocarriles y su impacto sobre la economía colombiana", *Revista de Historia Económica*, Vol. XIX, No. 1.
- Recio, Gabriela (2004), "Lawyers Contribution to Business Development in Early Twentieth-

- Century Mexico“, *Enterprise & Society*, Vol 5, No. 2, pp.281-306.
- Recio, Gabriela (2002), “Drugs and Alcohol: U.S. Prohibition and the Origins of the Drug Trade in Mexico, 1910-1930“, *Journal of Latin American Studies*, Vol 34, February 2002.
- Regalsky, Andrés (2003), „Reseña crítica de Gail Triner (2000), *Banking and Economic Development: Brazil, 1889-1930*, New York: Palgrave St Antony’s Series“, en *Estudios Interdisciplinarios de América Latina y el Caribe* Universidad de Tel Aviv, Vol 14, No. 1, enero-junio.
- Sabel, Charles & Zeitlin, Jonathan, (2004) “Neither Modularity nor Relational Contracting: Inter-Firm Collaboration in the New Economy“, *Enterprise & Society*, Vol 5, no. 3, September, pp. 388-403.
- Safford, Frank (1965), “Foreign and National Enterprise in Nineteenth-Century Colombia“, *Business History Review*, Vol 39, No, 4, pp.503-526.
- Sánchez-Román, José Antonio (2001), “El Banco de Londres y del Río de la Plata y el negocio azucarero en Tucumán, Argentina (1909-1914)“, *Revista de Historia Económica*, Vol. XIX, No.2.
- Sesto, Carmen (2002), “The Vanguard Landowners of Buenos Aires: A New Production Model. 1856-1900“, *Hispanic American Historical Review*, Vol. 82, 4: November.
- Sicilia, David (2003), “La historia empresarial en Estados Unidos: la situación de la disciplina“, en Erro, Carmen (ed), *Historia empresarial. Pasado, presente y retos de futuro*. Barcelona: Ariel, pp. 205-221.
- Sikiriú, John (2003), “Railroad, Oil and Other Foreign Interests in the Mexican Revolution, 1911-1914“, *Journal of Latin American Studies*, Vol. 35, No.1, pp. 25-51.
- Sumerhill, William R. (2003), *Order Against Progress: Government, Foreign Investment, and Railroads in Brazil, 1854-1913*, Palo Alto, Ca.: Stanford University Press.
- Suzigan, Wilson (2000), *Industria brasileira*, Sao Paulo: Hucitec/Unicamp (nueva edición).
- Szmrecsanyi, Tamás and Topik, Steven (2004), “Business History in Latin America“, Guest Editors’ Introduction, *Enterprise and Society*, Vol.5, No.2, pp. 179.186.
- Szmrecsanyi, Tamas (2002), “Review of Cárdenas, Enrique, Ocampo, José Antonio & Thorp, Rosemary (2000), *An Economic History of Twentieth-Century Latin America, Volume 3: Industrialization and the State in Latin America- The Post War Years*, Basingtoke: Palgrave, St Antony’s Series“, in *Business History*, Vol. 44.
- Szmrecsanyi, Tamas (2002b), “Reseña crítica de Steven Topik (2000), *Recent Research on Latin American Coffee Societies*“, in *Hispanic American Historical Review*, Vol. 80,

No. 2, May.

Thorp, Rosemary (1998) *Progreso, pobreza y exclusión : una historia económica de América Latina en el Siglo XX* , Washington: Banco Interamericano de Desarrollo.

Thorp, Rosemary (2000) *Has the Coffee Federation become redundant?: collective action and the market in Colombian development*, Helsinki.

Topik, Steven (2000) “Coffee Anyone? Recent Research on Latin American Coffee Societies” *The Hispanic American Historical Review*, Vol. 80, No. 2. May, pp. 225-266.

Torres, Eugenio (1997), “Reseña de Carlos Dávila and Rory Miller, eds. (1999), *Business History in Latin America...op. cit.*” en *Revista de Historia Económica*, Vol. 15, No. 3, otoño-invierno, pp. 223-225.

Triner, Gail (2004), “Property Rights, Kinship Groups and Business Partnerships in Nineteenth and Twentieth Century Brazil: The Case of St. John d’el Rey Mining Company, 1834-1960”, *Business and Economic History On Line*, Vol. 2.

Triner, Gail (2003), “Recent Latin American Economic History and Its Historiography. Review Essay”, *Latin American Research Review*, Vol. 38, No.1, pp. 219-236.

Triner, Gail (2000), *Banking and Economic Development: Brazil, 1889-1930*, New York: Palgrave.

Triner, Gail (1999), “The Delayed Development of Early Brazilian Financial Historiography”, en *Revista de Historia Económica*, Vol. XVII, número especial (La historia económica en Latinoamérica), pp.53-75.

Tuman, John P. (1999), “Review of Bethell, Leslie, ed. (1998), *Latin America Economy and Society Since 1930*, Cambridge: Cambridge University Press“, *Labor History*, May

Turrent, Eduardo (2000), *Historia del Banco de México, 1940-1946*, Vol. II, México: Banco de México.

Valencia, Jorge (1997), “Reseña de Carlos Dávila and Rory Miller, eds. (1999), *Business History in Latin America...op. cit.*” en *Historia Crítica*, Universidad de los Andes, No. 14, enero-julio, pp. 147-149.

Wasserman, Mark (1985) “Enrique C. Creel: Business and Politics in Mexico, 1880-1930” *The Business History Review*, Vol. 59, No. 4, Business in Latin America. Winter, pp. 645-662.

Whigham, Thomas L. (1985) “Agriculture and the Upper Plata: The Tobacco Trade, 1780-1865” *The Business History Review*, Vol. 59, No. 4, Business in Latin America. Winter, pp. 563-596.

Miguel S. Wionczek, (1965) “The State and the Electric-Power Industry in Mexico, 1895-

1965” *The Business History Review*, Vol. 39, No. 4, Special Latin American Issue. (Winter, 1965), pp. 527-556.

Woodward, James P. (2002), “Marketing Modernity: The J.Walter Thompson Company and North American Advertising in Brazil, 1929-1939”, *Hispanic American Historical Review*, Vol. 82, May 2002, pp.251-293.

### Capítulo III. Historia de Empresas e Historia Económica en México: Avances y Perspectivas

Carlos Marichal \*

Dentro de las ciencias históricas, la historia económica ha sido uno de los campos de investigación que ha avanzado con mayor rapidez en los últimos decenios a nivel internacional. En México este proceso ha sido algo más lento que en algunos países, pero en tiempos recientes, la historia económica ha comenzado a perfilarse como un campo de investigación ya definido en el país, despertando el interés de un número creciente de jóvenes investigadores y de alumnos. Una muestra de ello ha sido la creación de instancias dinámicas que agrupan al ya amplio universo de especialistas en esta disciplina: la Asociación Económica del Norte de México y la Asociación Mexicana de Historia Económica, así como organismos más especializados, entre las que se cuentan la Asociación de Historia de la Minería y el Comité Mexicano de Conservación del Patrimonio Industrial. El hecho que la historia económica vaya atrayendo un fuerte número de investigadores en los últimos años me parece que refleja una saludable respuesta al predominio exagerado de una historia política (que se ha dedicado a ensalzar héroes de bronce) en México durante la mayor parte del siglo XX, por no hablar del siglo XIX.

Como un miembro relativamente juvenil de la familia de disciplinas que componen la historia económica, *la historia empresarial y de empresas* está resultando ser uno de los campos más recientes pero productivos: me refiero no sólo al número de investigaciones realizadas sino asimismo a la diversidad y riqueza de nuevos temas: el estudio de la historia de la banca, la industria, del comercio y servicios, del transporte y de la organización empresarial.<sup>1</sup> Hace apenas veinticinco años, existían muy pocos trabajos sobre la historia y evolución de las empresas mexicanas, salvo el caso de algunas de las más antiguas, haciendas y plantaciones y algunas empresas mineras de origen colonial. Hoy en día, el panorama ha cambiado radicalmente y estamos ante una proliferación de estudios de empresarios y empresas del siglo XIX y XX, y un creciente volumen de investigaciones sobre la trayectoria de grandes empresas contemporáneas.

---

\* Investigador del Centro de Estudios Históricos de El Colegio de México.

<sup>1</sup> Puede revisarse el apéndice bibliográfico a este trabajo que incluye una sección con textos generales sobre historia de empresas en México publicados antes de 2000, y una muestra preliminar de estudios publicados entre 2000 y 2004.

En general, es menester reconocer que en México el mayor número de practicantes de la historia empresarial se encuentran aún en departamentos de historia y/o de economía de universidades e institutos de investigación públicos. Allí es donde el investigador tiene el tiempo y los apoyos requeridos para llevar a cabo sus trabajos que requieren muchas horas de paciente estudio y análisis. Por este motivo, el gran reto hacia el futuro consiste en acercar esta nueva disciplina de estudio- de los *estudios empresariales*- a las universidades privadas, que crecen con gran velocidad y centran una parte fuerte de la enseñanza en temas aplicados de la gerencia y administración de empresas. No obstante, debe observarse que hasta la fecha muy pocas universidades privadas promueven investigación sistemática sobre la *historia* de las empresas mexicanas ni, inclusive, llegan a utilizar la valiosa bibliografía existente para la docencia.

Es precisamente uno de los objetivos del presente ensayo, hacer hincapié en la riqueza ya alcanzada de esta literatura sobre *los estudios empresariales* en México. No podremos abordar toda la bibliografía, por lo que centraremos la atención, en primer lugar, en analizar cómo comenzó a despegar este campo de investigación y en segundo término, en revisar una serie de estudios sobre la historia de las grandes empresas en el país en diferentes períodos. Pero antes de entrar a dicha revisión de tipo historiográfico, quisiera sugerir algunas preguntas que remiten a algunos problemas más generales, de tipo teórico y metodológico.

Quizá el principal desafío que enfrentan actualmente tanto la historia económica como su hermana menor, la historia de empresas- es el estrechar el diálogo (polémico pero potencialmente fructífero) con otras ciencias sociales, en particular con la economía, la ciencia política y la sociología. Al hablar del campo de la *historia económica* (por definición interdisciplinario), se suele enfatizar la importancia de relación con la *teoría económica*. En los medios académicos de los Estados Unidos y Europa, la participación creciente de economistas en trabajos de historia económica y empresarial está dando frutos abundantes y analíticamente fructíferos. Lo mismo puede decirse de México, donde ya es significativa el número de economistas que están realizando trabajos de primer orden en este campo.

Más problemático ha resultado la relación entre ciencia política e historia económica y de empresas. Es cierto que a partir del auge del enfoque *institucional* se han podido tender puentes entre análisis político y económico: por ejemplo, en el análisis de la relación entre desempeño económico y marco institucional y, por ende, entre economía y marco político.

Ello nos habla de la creciente relevancia del diálogo entre politólogos y economistas e historiadores económicos. Para el caso de México los trabajos impulsados por Stephen Haber son particularmente significativos en este renglón. (1991: 559-580; 1993 y 1997)

También es importante reflexionar sobre la importancia del intercambio entre sociólogos e historiadores económicos y de empresas. En efecto, se está dando un importante cambio en la forma que muchos sociólogos abordan el tema de la historia de empresarios y empresas. Es claro que merced a la influencia de las teorías sociológicas clásicas, se solía enfocar el tema de la historia empresarial como esencialmente una cuestión de análisis de grupos sociales; burguesía (nacional o internacional), empresarios regionales, grupos corporativos, etc. Sin que ello dejara de tener importancia, al profundizarse en el estudio de las empresas (más que en empresarios), muchos sociólogos también comenzaron a otorgar un creciente peso al análisis de la *sociología de organizaciones* y también con la teoría de la organización industrial.<sup>2</sup> Y que duda cabe que debe subrayarse que las empresas constituyen las más numerosas y diversas de las organizaciones que conoce y que ha creado el hombre moderno. De allí que empieza a ser cada vez más fructífero el intercambio entre sociólogos e historiadores de empresas. El caso de los trabajos de William Lazonick (1991) es especialmente ilustrativo del impacto de estos enfoques y de lo rico que pueden llegar a ser.

### **1. Despegue y trayectoria de la historia empresarial**

A nivel internacional, es conveniente señalar que la *historia empresarial* no es de antigua data sino que pueden ubicarse sus orígenes en Inglaterra (y en menor grado en los Estados Unidos) hacia los años de 1920 cuando comenzaron a aparecer un número considerable de estudios sobre los capitanes de la industria moderna en diversos países capitalistas avanzados, así como algunos estudios sobre grandes financieros del pasado.<sup>3</sup> Al tiempo que se fueron multiplicando los estudios sobre la historia de los empresarios, también fueron apareciendo trabajos sobre la *historia de empresas*, a partir de análisis de casos o de tipo sectorial.

---

<sup>2</sup> Un buen ensayo es el de T.A.B. Corley (1990: 83-92).

<sup>3</sup> Para una buena bibliografía de este tipo de estudios en el caso de los Estados Unidos véase, Thomas C. Cochran y Millar, William (1942) y varias ediciones, incluyendo la revisada de 1965.

Si se revisan los artículos publicados en el *Economic History Review* (fundado en Inglaterra a mediados del decenio de 1920) que fue revista académica pionera en el campo de la historia económica, puede observarse que desde esa época comenzaron a publicarse una cierta abundancia de ensayos serios que centraban su interés en la historia de determinadas empresas, fuese como parte de estudios de historia económica, sectorial o tecnológica. En algunos casos, se complementaba el análisis de la empresa con estudios de empresarios, especialmente en el caso de aquellos que fueron innovadores tecnológicos, aunque no era éste necesariamente el caso. Sin duda, la gran mayoría de los trabajos publicados sobre la historia de empresas desde fines de los años de 1920 hasta después de la Segunda Guerra Mundial fueron de autores británicos o norteamericanos. Tanto franceses como alemanes, italianos y españoles no dedicaban mucha atención a esta problemática que implicaba un atraso relativo, que valdría la pena discutir.

Más tarde, en los años de 1950, merced en parte importante a la labor desempeñada por el economista de origen austriaco Joseph Schumpeter, profesor en la Universidad de Harvard, el interés por los empresarios se convertiría en un verdadero campo de estudio académico, que vendría a denominarse “entrepreneurial history”, y desembocaría en la publicación de una revista con ese título y de numerosas monografías. En buen número de casos, los estudios más sistemáticos fueron realizados en las “business schools” que fueron apareciendo en los países más avanzados, especialmente en las universidades norteamericanas desde los años de 1950. Sin duda el más destacado e influyente resultó ser Alfred Chandler, quien desde el Sloan School of Business del Massachusetts Institute of Technology (y más tarde desde el Business School de la Universidad de Harvard) realizó una serie de investigaciones fundamentales sobre la historia de las grandes empresas norteamericanas que habrían de sentar escuela.<sup>4</sup>

En Europa también cobró impulso la historia de empresas pero especialmente desde el decenio de 1960 en adelante: en Gran Bretaña, Alemania, los países escandinavos, Italia y Francia se fueron formando grupos de trabajo importantes, en muchas ocasiones por sector económico.<sup>5</sup> La creación de revistas y asociaciones profesionales de historia de empresas

---

<sup>4</sup> Ver prólogo de Alfred Chandler (1962) y Chandler (1977) para nombres de otros historiadores económicos que influyeron sobre Chandler.

<sup>5</sup> Carmen Erro ha editado una colección de excelentes ensayos por diversos expertos sobre historiografía empresarial reciente en Estados Unidos, Japón, Alemania, Gran Bretaña, Francia, Italia y España. (Erro, 2003)

(“business history”) refleja el dinamismo del campo de estudio, siendo especialmente notables la productividad del Business History Conference de los Estados Unidos, la European Business History Association, así como las asociaciones nacionales de historia de empresas en Inglaterra, Alemania y Suecia, entre otros países.

En España, el despegue de la historia empresarial fue más tardío, y cobró fuerza especialmente en los años de 1990. Los trabajos de conjunto de Aceña y Comín (1991), García Ruiz (1994), Valdaliso y López (2000) y Erro (2003) son ilustrativos del extraordinario nivel académico alcanzado.

En América Latina, el proceso de desarrollo de la disciplina ha sido tardío y más desigual como lo señala el excelente volumen panorámico que han editado Carlos Dávila y Colin Lewis, el cual ofrece ensayos de síntesis sobre la historiografía de las empresas en varios países de la región. Vale la pena destacar que Dávila argumenta que ha sido en México donde se han producido mayor número de estudios (libros, artículos, monografías) en esta disciplina.

En México, el proceso de conformación de historia empresarial y de empresas ha sido gradual, comenzando con unos pocos trabajos en los años de 1970 y 1980, para luego multiplicarse en el decenio de 1990, y con particular brío en los últimos cinco años. En este sentido, puede argumentarse que es éste un campo académico ya respetable, aun cuando falta muchísimo trabajo por hacer. En realidad, fue desde finales de los años de 1970 que comenzaron a realizarse trabajos sobre historia empresarial en México (Cardoso, 1978). A su vez en los años de 1980, un dinámico grupo de sociólogos, impulsados por el Comité Mexicano de Ciencias Sociales (Comecso), realizó numerosas reuniones y dio pie a la emergencia de una literatura sobre la sociología de las élites, en particular de los empresarios mexicanos. Debe citarse en particular el volumen pionero editado por Ricardo Pozas y Matilde Luna (1991) que ofreció una visión de conjunto. El enfoque utilizado tendía a privilegiar a la sociología e historia empresarial más que a la teoría e historia de empresas, pero dio pie a un mejor conocimiento de la naturaleza y los cambios en los grupos de poder regionales en un país extremadamente diverso.

Al mismo tiempo, un grupo diverso de historiadores comenzaron a ahondar en este terreno utilizando fuentes anteriormente escasamente exploradas, en especial los archivos notariales, ya que allí encontraron unas vetas ricas para la reconstrucción de las fortunas de

los empresarios de antaño. Algunas de las más detalladas investigaciones fueron aquellas sobre Monterrey y su entorno regional por Mario Cerruti (1992b, 1992, 2000), siendo acompañado por un número creciente de investigadores que han trabajado sobre otras regiones del país. (Flores, 2001; Guadarrama, 2001; Huerta 2003; Parra, 2003; Uribe, 2003; Valerio, 2002; Romero Ibarra 2003 y 2003b)

Posteriormente, desde mediados de los años de 1980 comenzaron a realizarse trabajos sobre historias de empresas- bancos, ferrocarriles, empresas mineras, industriales y comerciales- que utilizaron, en muchos casos, archivos de empresas. Este fenómeno fue espoleado inicialmente por un proyecto colectivo financiado por la entonces Secretaría de Minería e Industrias Paraestatales, que derivó en la publicación de estudios sectoriales que, sin embargo, incluían mucha información sobre historia de empresas.<sup>6</sup> Desde la creación del archivo histórico de Banamex en 1989, comenzó a ser posible una historia seria y documentada de la banca privada mexicana, y este archivo ha sido fuente para al menos cinco tesis doctorales, tres presentadas en universidades de los Estados Unidos (Stanford y Harvard), y dos en El Colegio de México.<sup>7</sup> Pero más allá del caso específico bajo consideración, la historia del crédito y la banca en México ha realizado avances formidables que han sido reseñadas en considerable detalle en un artículo historiográfico reciente por Gustavo Delangel y Carlos Marichal (2003: 677-724).

En lo que se refiere a la historia de los ferrocarriles y las empresas ferroviarias, Sandra Kuntz ha encabezado un grupo formidable de jóvenes historiadores económicos que han logrado renovar el campo de estudio en México en el decenio de 1990 con la aplicación de una combinación de enfoques que incluyen la historia cuantitativa, la historia de la tecnología, los enfoques neo-institucionales y la aplicación de conceptos tomados de la organización industrial y empresarial.<sup>8</sup> Estos trabajos han venido a ahondar e innovar sobre los trabajos anteriores y ya clásicos de John Coatsworth y Sergio Ortiz Hernan sobre la historia de los ferrocarriles mexicanos.

Por su parte, el estudio de la minería mexicana ha dejado de ser un espacio reservado para colonialistas y en los últimos tiempos se han multiplicado los estudios de la minería en el

---

<sup>6</sup> Crespo, Horacio (1989), Meyer, Lorenzo y Morales, Isidro (1990) y Toledo Beltrán, Daniel y Francisco Zapata (1999) son algunos de los productos de este esfuerzo.

<sup>7</sup> Una de estas tesis transformada en libro es Maurer (2003).

<sup>8</sup> Veáse, por ejemplo, Kuntz Flicher, Sandra y Paolo Riguzzi (1996) y Kuntz, S. y Connolly, P. (1999).

siglo XIX en centro, centro/norte y norte del país.<sup>9</sup> En el terreno de la historia industrial, el número de investigadores ha aumentado notablemente, especialmente aquellos que trabajan sobre el sector textil.<sup>10</sup> Por su parte, los especialistas en la historia agraria (quizá el más antiguo y uno de los más productivos de la historia económica mexicana) han continuado con sus labores; la bibliografía sobre este campo es vasta, siendo especialmente rica la gama de estudios sobre haciendas tradicionales y nuevas.<sup>11</sup> Pero también existe un grupo de estudiosos que están dedicados a analizar la historia reciente de empresas agrícolas en diversas regiones del país, en este caso en frecuente colaboración con antropólogos y especialistas en historia del medio ambiente y del agua.

Finalmente, cabe señalar que sigue habiendo un amplio número de investigadores que trabajan la sociología de los empresarios, tradición que se consolidó en los años de 1980 y ha seguido con considerable vigor, aunque impulsada mayormente por sociólogos y científicos políticos con gusto por la historia.<sup>12</sup> Y también debe de mencionarse nuevos campos de estudio como son el de la *cultura empresarial*, terreno en el que los trabajos de Marcela Hernández han sido pioneros (Hernández, 2003).

Para aquellos interesados en la revisión de esta literatura, cabe sugerir que es necesario consultar con detenimiento las revistas especializadas. Una de las más importantes fue la Revista *Siglo XIX* y los *Cuadernos Siglo XIX*, que fueron dirigidos por Mario Cerutti durante más de un decenio. Otras publicaciones seriales que contienen amplias referencias son el *Boletín de Fuentes de Historia Económica de México* (publicado en El Colegio de México entre 1991 y 1994) y desde entonces la magnífica *América Latina en la Historia Económica, Revista de Investigación y Fuentes* publicado por el Instituto Mora, la cual ya ha alcanzado 23 números, incluyendo, muchos ensayos sobre fuentes y archivos para el estudio de empresas. A partir de la constatación de una bibliografía cada vez más rica y diversa, puede afirmarse que la disciplina de la historia empresarial y de empresas está comenzando a alcanzar un nivel relativamente boyante, aunque -insistimos- sigue sin recibir adecuado reconocimiento ni por

---

<sup>9</sup> La Asociación de Historia Minera, impulsada por Inés Herrera, entre otros historiadores ha realizado una labor formidable en coloquios anuales y numerosas publicaciones. Para referencias de trabajos recientes véase: Gámez, Moisés (2003), Parra (2003), Rocío Ruiz de la Barrera (1996), Romero Gil (2001) y Uribe Salas (2001).

<sup>10</sup> Gamboa, Leticia, (2001) y Trujillo Bolio, Mario A. (2000) así como Trujillo Bolio, Mario y José Mario Contreras Valdez (2003) son buenos ejemplos. Una magnífica tesis doctoral es la de Aurora Gómez Galvarriato (2001). Y Contreras Valdez, José Mario (2003) proporciona un acercamiento regional.

<sup>11</sup> Un trabajo ya clásico que proporciona una abundante bibliografía sobre el tema es Tortolero, Alejandro (1995).

<sup>12</sup> Un clásico que ofrece un amplio panorama es Luna y Pozas (1991).

parte de economistas ni por parte de los docentes en las facultades de administración de empresas.

En la sección que sigue propongo limitarme a reflexionar sobre los orígenes de las grandes empresas mexicanas y sus trayectorias. Adoptamos este enfoque porque ya existe una serie de trabajos recientes de historiografía sobre historias de empresas y empresarios mexicanos, que pueden encontrarse en varias revistas y publicaciones recientes<sup>13</sup> pero también porque nos interesa proponer algunas hipótesis de trabajo que pueden ser de utilidad para investigaciones futuras.

## **2. Orígenes de las grandes empresas en México: problemas conceptuales**

¿Cuándo comenzaron a establecerse grandes empresas en México? Este es un interrogante que ya ha venido trabajando en México hace al menos un decenio.<sup>14</sup> Pero conviene sugerir que esta pregunta no tiene simplemente un interés intrínseco sino que se vincula con la reflexión acerca de la relación entre nuevas formas de organización económica y procesos generales de modernización económica. Para plantearlo en términos del enfoque de Gabriel Tortella en sus trabajos sobre la evolución de la economía española del siglo XIX, se trata de analizar la relación entre creación de empresas modernas y "despegue" de una economía de tipo capitalista.

Más específicamente una hipótesis a debatir consiste en determinar en que medida innovaciones en el campo de la organización económica- como lo fue el establecimiento de las primeras sociedades anónimas y el nuevo marco legal correspondiente- contribuyeron a ese "despegue". Sin embargo, el problema es más complejo ya que previamente ello requiere una definición precisa de qué entendemos por empresas "modernas" (y más específicamente grandes empresas modernas). En segundo término requiere debatir hasta que punto las grandes empresas fueron factores claves en los procesos de modernización y/o en que medida las

---

<sup>13</sup> Un ejemplo especialmente útil es el número especial de *Historia Mexicana*, no. 207 (enero marzo de 2003), que cubre los temas de la historiografía de los últimos quince años de la historia financiera colonial, del crédito y la banca en el siglo XX, de la historia industrial y de la historia empresarial mexicanas.

<sup>14</sup> Véase Marichal y Cerutti (1997).

medianas y pequeñas empresas fueron igualmente determinantes en la creación de una nueva economía más dinámica.

Evidentemente, estas preguntas rebasan a este corto ensayo y debieran ser objeto de investigaciones más prolijas a futuro. Aquí nos limitaremos a una primera aproximación al problema del origen de diversos tipos de grandes empresas en México y una discusión de los elementos más sobresalientes que caracterizaron estas compañías de grandes dimensiones y que tendían a distinguirlas de la mayoría de las medianas o pequeñas empresas. Prestaremos una atención especial a aspectos de la cronología y de la organización financiera de las mismas, por ser un tema que nos interesa especialmente. Una breve discusión de la naturaleza de las grandes empresas que existieron a fines de la época colonial, puede dar cuenta de la complejidad de las cuestiones bajo discusión y de cuán antigua es la problemática de la empresa en México.

### **3. Las organizaciones económicas a fines de la época colonial: monopolios, oligopolios y estructuras corporativas**

La revisión de la amplia literatura sobre el México borbónico nos revela que, en efecto, ya existían en el siglo XVIII una serie de grandes empresas que en términos de capital, número de obreros y complejidad de organización de la producción, transporte y comercialización eran realmente importantes aunque, al mismo tiempo, ostentaban una serie de características que hoy en día consideraríamos algo arcaicas. Por ejemplo, es necesario tener en cuenta el *marco corporativo tradicional* dentro del cual operaban numerosas unidades económicas, el caso más notorio siendo las grandes casas mercantiles que en su mayoría pertenecían a los Consulados de Comerciantes de México o Veracruz.<sup>15</sup> Los estudiosos del sector comercial enfatizan la importancia de los *oligopolios y monopolios mercantiles* que eran consecuencia- en buena medida- de este marco corporativo tradicional en el antiguo régimen colonial.

---

<sup>15</sup> Los Consulados eran "corporaciones tradicionales". Ellas - y no el gobierno- establecían las normas legales y la práctica jurídica del conjunto de transacciones mercantiles al por mayor en la Nueva España. Ello implicaba que existían prácticas y reglas institucionales corporativas bastante estrictas que regulaban los mercados. Véase, al respecto Pedro Pérez Herrero (1989).

Otro factor tradicional que limitaba (al menos parcialmente) la libertad de transacciones era el papel de la Iglesia que- aparte de ser una institución con gran poderío económico y financiero- establecía las principales normas con respecto al precio del dinero en el conjunto de la economía colonial, estableciendo un tope para las tasas de interés nominales en alrededor de 5% al año para todas las transacciones en los mercados de dinero y crédito. Estas prácticas y este marco institucional "arcaicas", sin embargo, no impidieron la formación de algunas grandes empresas. La considerable dimensión de algunas de éstas se confirma al analizar las dos mayores empresas: el monopolio del tabaco (una empresa estatal) y la compañía minera de la Valenciana en Guanajuato (una empresa privada).

El monopolio del tabaco en la Nueva España empleaba a fines del siglo XVIII la impresionante cantidad de cerca de 9,000 operarios (hombres y mujeres) en las dos principales fábricas, la de la ciudad de México y la de Querétaro. Además, dependían del estanco aproximadamente quinientos empleados administrativos y varios millares de estanquilleros que se encargaban de la venta al menudeo a lo largo y ancho del virreinato. Estas cifras colocan a la empresa estatal del tabaco no sólo como la mayor de la Nueva España sino como una de las mayores de todo el mundo atlántico de fines del siglo XVIII.<sup>16</sup>

La empresa minera de la Valenciana tenía características muy distintas del estanco del tabaco no sólo por se parte de un sector económico muy diferente sino además por ser una empresa privada. La Valenciana era seguramente la mayor compañía minera del espacio novohispano, dando empleo a unos 3,000 operarios- de distintas especialidades- en el propio trabajo de extracción de plata de sus diversas vetas y galerías y un número no determinado de trabajadores en haciendas de beneficio.

¿Pero hasta qué punto podemos considerar a estas grandes unidades económicas, de fines de la época colonial como realmente "empresas", en un sentido moderno? Es posible, por ejemplo, argumentar que el estanco del tabaco no lo era por ser un monopolio de la corona borbónica. Pero ¿es ésta una apreciación satisfactoria? En efecto, las dimensiones y la complejidad de esta empresa nos sugieren algunas facetas claramente modernas. Los miles de trabajadores del tabaco eran asalariados en su totalidad, a lo cual hay que agregar que el monopolio tenía un sistema comercial extenso y de gran complejidad y contaba con una

---

<sup>16</sup> Los estudios fundamentales sobre esta extraordinaria empresa de "antiguo régimen" son Cespedes del Castillo, Guillermo (1992), Susan Deans Smith (1992).

sofisticada estructura contable y financiera. Por ello, y a pesar de diferencias evidentes, cabría preguntar si el estudio de este antiguo pero gran monopolio productivo y comercial no se podría prestar a una comparación con las modernas empresas paraestatales.

¿Y que decir de la "modernidad" de la empresa minera de La Valenciana? En este caso también los miles trabajadores eran asalariados, habiéndose alcanzado una considerable división y especialización del trabajo en los diferentes ramos de la compañía. Por otra parte, desde el punto de vista financiero es pertinente señalar que la propiedad de ésta- como de otras compañías mineras de la época- estaba organizada a partir de la tenencia de un cierto número de "barras" que eran muy similares a acciones. Inclusive, hay documentación de fines del siglo XVIII que indica que existía un mercado significativo de compra/venta de acciones mineras en la Nueva España, si bien limitada a un pequeño círculo de personajes acaudalados.

No obstante los casos mencionados también es cierto que a fines de la colonia solamente un puñado de firmas podían ser calificadas como grandes empresas. La mayoría de las unidades productivas eran empresas de tipo familiar que tenían una estructura financiera simple, utilizaban tecnología tradicional y contaban con una administración bastante rudimentaria. Este era el caso de los obrages- talleres que producían textiles-, de la mayoría de las pequeñas y medianas compañías mineras y, por supuesto, del grueso de las haciendas, latifundios y plantaciones, aún cuando algunos de éstos últimos eran de enormes dimensiones territoriales.<sup>17</sup>

#### **4. Obstáculos al crecimiento de las empresas en los primeros decenios de la república: 1820-1850**

Resulta todavía difícil evaluar el impacto de las guerras de independencia (1810-20) sobre el conjunto de la economía mexicana y más particularmente sobre el tejido empresarial preexistente. Sabemos que la gran minería fue especialmente afectada por la desarticulación de las redes de transporte y comercio internos, lo que produjo una caída dramática de la producción de plata en regiones antes prósperas como Guanajuato. Al mismo tiempo, se presentaron graves problemas- sobre todo de comercialización- en el sector del tabaco y en los

---

<sup>17</sup> Para una revisión bibliográfica de las haciendas véase Van Young (1992: 125-196).

obrajes. Pero falta investigación prolija sobre la crisis económica provocada por los prolongados conflictos bélicos.

A partir de la independencia la economía mexicana comenzó un proceso de difícil y lenta recuperación que algunos autores consideran puede calificarse como una larga depresión, durando al menos cuatro decenios.<sup>18</sup> Entre los principales obstáculos al crecimiento pueden señalarse la fragmentación de los mercados regionales, los altos costos del transporte, el bajo nivel tecnológico de la manufactura y la agricultura, la relativa escasez de capitales y las altas tasas de interés, el arcaico marco institucional para las empresas y la inestabilidad política y social. No obstante, en algunos sectores se lograron avances que permitieron la operación de ciertas empresas innovadoras.

En el sector minero buen número de las mayores empresas coloniales estaban trabajando a medio motor, por lo que en los años inmediatamente subsiguientes a la independencia, la elite gubernamental intentó introducir una serie de reformas para liberalizar la minería y alentar inversiones extranjeras. Así, por ejemplo, el ministro y empresario Lucas Alamán, impulsó la constitución de empresas mineras anglo/mexicanas entre 1822 y 1825 que atrajeron importantes inversiones británicas a una decena de compañías, la mayoría de raigambre colonial. El caso más conocido es el de la compañía de Real del Monte que bajo administración británica importó gran cantidad de maquinaria moderna, sobre todo para el desagüe de las minas. Si bien esta empresa obtuvo bajas utilidades en los decenios de 1830 y 1840, a partir de 1850- cuando pasó al control de capitalistas mexicanas- logró convertirse en la empresa minera de mayor producción de la república y con un alto nivel de beneficios.<sup>19</sup>

Más sorprendente fue el éxito alcanzado con el establecimiento de varias decenas de fábricas textiles modernas en México entre 1830 y 1850, la mayoría emplazadas en el valle de Puebla, en el valle de México, en Jalisco y Veracruz. Encabezados por industriales de gran empuje y lucidez como Estevan de Antuñano, un grupo importante de empresarios nativos se volcaron a la tarea de crear una industria de textiles baratos de algodón y lana que pudiesen competir con los importados. Invirtiendo sus propios capitales en la compra de maquinaria textil británica moderna, estos empresarios transformaron viejos molinos en una serie de

---

<sup>18</sup> Véanse las hipótesis de Enrique Cárdenas (2003).

<sup>19</sup> Sobre la historia temprana de la compañía de Real del Monte véase Robert Randall (1978) y Rocío Ruíz de la Barrera (1996)

fábricas que no tenían paralelo en el resto de Latinoamérica en esos decenios. Contaron también con cierto apoyo estatal: legislación proteccionista y los subsidios financieros provistos por el Banco de Avío (1830-41) que canalizó fondos públicos hacia cerca de un centenar de empresas manufactureras medianas. Los historiadores han explorado en mayor detalle este proceso en la zona de Puebla- posiblemente la más dinámica en el ramo textil antes de 1850- pero existen nuevos estudios recientes sobre aquellas del valle de México, como las realizadas por Mario Trujillo.<sup>20</sup>

Por otra parte, bien valdría la pena analizar un puñado de grandes empresas, estrechamente vinculadas al Estado en la época postindependiente: el monopolio del tabaco, que ya no era la gran empresa colonial pero seguía ejerciendo un peso considerable; y los casos del Banco de Avío y Banco de Amortización del Cobre, ambos financiados por el Estado en los años de 1830. ¿Pero cuál era la naturaleza de la organización económica y social de estas empresas? Este es un tema llamativo para futuras investigaciones.

##### **5. El surgir de grandes empresas modernas, 1880-1910: el tardío desarrollo de la banca mexicana**

Como hemos señalado en otros trabajos, fue desde el decenio de 1880 que comenzaron a establecerse las primeras grandes empresas *modernas* en México: esencialmente ferrocarriles, bancos y empresas mineras, aunque también comenzaron a aparecer grandes empresas *industriales* a fines de siglo. Lo tardado del proceso se explica no sólo por la inestabilidad política y el lento crecimiento entre 1820 y 1870, sino además por la lentitud en los cambios en la legislación mercantil, minera y financiera. Un factor que sin duda influyó de manera decisiva sobre el despuntar grandes empresas desde el decenio de 1880 fue el aumento en disponibilidad de capitales nacionales y especialmente extranjeras. El aumento de las inversiones extranjeras trajo consigo también la introducción de nuevas formas de organización de empresas. De hecho, los bancos y ferrocarriles creados en esta época adoptaron los modelos de organización gerencial, social y económica que eran características

---

<sup>20</sup> Véase asimismo el de Trujillo, Mario (1991: 15-27).

en Inglaterra, Francia y los Estados Unidos. En tanto el sector bancario, uno de los más trabajados, tomamos la libertad de reseñar brevemente algunos avances en este campo.

Ya en el decenio de 1880 se fue conformando un pequeño, pero importante núcleo de bancos en la capital, dos de los cuales contaban con redes de sucursales en proceso de expansión a lo largo del territorio nacional: el Banco de Londres y México y el Banco Nacional de México. Los primeros aportes serios a la temprana historia de Banamex fueron realizados por Leonor Ludlow al estudiar la simultánea fundación en 1881 del Banco Nacional Mexicano y Banco Mercantil Mexicano y su posterior fusión en 1884.<sup>21</sup> Como Ludlow ha señalado en diversos ensayos, el Banco Nacional de México fungió como banco de gobierno, llevando una cuenta corriente para el gobierno y encargándose del servicio de la deuda interna y externa del sector público. Pero al mismo tiempo operaba como un gran banco comercial, abriendo sucursales y agencias en toda la República con gran rapidez en el decenio de 1880.

Sin embargo, y a pesar del hecho de que Banamex cumplía las funciones de un banco de gobierno, éste no era propiedad del gobierno, ya que las acciones estaban totalmente en manos privadas: una mayoría de inversores europeos y una minoría importante de inversores mexicanos. Precisamente por el carácter cosmopolita de los grupos propietarios, se establecieron dos organismos superiores para el banco: un Consejo de Administración en México que se encargaba de llevar a cabo el conjunto de las operaciones de la empresa y una Junta en París que servía de consulta para algunos grandes negocios y que se encargaba de una supervisión general del desempeño financiero de la compañía.

El grupo de accionistas europeos fue variando a través del tiempo, pero al menos durante dos décadas el predominio francés fue manifiesto como lo demostró en detalle, Ludlow en un ensayo ya clásico (1990: 979-1027). Los bancos franceses que ejercieron mayor control sobre el paquete accionario del Banco Nacional de México desde 1881 hasta 1910 fueron el Banco Franco-Egipcio (en los primeros años), la Société Générale de Crédit Industriel et Commercial, y el Banque de Paris et Pays Bas, así como varias casas de la *haute banque* parisina, entre las cuales destacaban las firmas de Heine, Hottinguer, Neuflyze Vernes y Fould.<sup>22</sup> No obstante, los paquetes de acciones cambiaron con el tiempo y la participación

---

<sup>21</sup> Véase Leonor Ludlow (1990: 979-1027 y 1998: 142-180).

<sup>22</sup> Se mantuvo una actividad bastante considerable en cuanto a la compra-venta de acciones del Banco Nacional a través de la Bolsa de París. Archivo Histórico BANAMEX, "Libro de Carta de la Junta de París", 1902-05, 1905-1910, y 1910-1914.

francesa tendió a disminuir algo, mientras que la española (en particular el Banco Hispano Americano de Madrid) aumentó, como lo revelan los informes de las reuniones anuales de accionistas que se conservan en el Archivo Histórico del Banco Nacional de México.<sup>23</sup>

El trabajo más amplio sobre la historia del Banco Nacional de México es la reciente tesis de doctorado de Noel Maurer, presentada en Stanford University (2003). Una de las preguntas que plantea Maurer es si puede considerarse que operaba como un banco central en el porfiriato. En su estudio Maurer rechaza esta propuesta, aunque ello ha sido puesto en duda por Marichal en una ponencia aún inédita. (2001) En todo caso, debe subrayarse el interés que tiene el análisis de Maurer por estar basado en un estudio minucioso del Archivo Histórico de Banamex, así como en una considerable cantidad de fuentes complementarias. En los sucesivos capítulos de su tesis, Maurer analiza la fundación del banco como instrumento de gobierno, el control cuasimonopólico del mercado bancario por parte de Banamex y del Banco de Londres así como los costos para el sistema bancario mexicano de estos privilegios. A su vez, analiza las prácticas selectivas de Banamex en cuanto al crédito otorgado a empresas, la forma en que ello condujo a un sistema concentrado en los ámbitos bancario e industrial, y finalmente la compleja trayectoria de Banamex durante la Revolución y en el decenio de 1920-1930, siendo uno de los pocos bancos privados que superó los cataclismos políticos y económicos de manera relativamente exitosa.

En otra tesis de doctorado realizada por la economista Mónica Gómez y defendida en El Colegio de México en diciembre de 2001, se pregunta por el grado de control monopólico que ejerció Banamex sobre el mercado bancario mexicano antes de 1910. Pero el énfasis del estudio de Mónica Gómez está puesto en su intento por formular un modelo de análisis original (cualitativo y cuantitativo) del funcionamiento de un sistema bancario con pluralidad de emisión (2001). La tesis de Gómez combina un análisis institucional con una sofisticada elaboración de modelos matemáticos que permiten explorar estas cuestiones. El sistema bancario mexicano de los últimos dos decenios del porfiriato alentó la pluralidad de emisión, pero bajo condiciones institucionales bastante restrictivas. Constituye un caso histórico de gran interés, más si tenemos en cuenta el actual debate sobre las experiencias históricas del llamado *free-banking*. Conviene tener presente que los sistemas de pluralidad de emisión dejaron de ser comunes en Europa después de 1870 ya que los bancos de gobierno tendieron a

---

<sup>23</sup> Véase Marichal (1999: 767-793).

asumir el monopolio de emisión, aunque tardaron algunos países más que otros en este proceso. Pero en el hemisferio americano, tanto en Estados Unidos como en Latinoamérica — en Argentina, Brasil, Chile y México—, la pluralidad de emisión fue el sistema dominante en los ámbitos bancario y monetario hasta entrado el siglo XX.

A diferencia con los anteriores trabajos mencionados, es más bien decepcionante la historia oficial del Banco Nacional de México, publicada en 1994 y editada por Luis Cerda. Esta historia reúne buena cantidad de información sobre el banco. Además es uno de los primeros esfuerzos por realizar una historia financiera comprensiva de un banco mexicano; lamentablemente, es menos sistemático y profundo de lo que uno habría esperado. El análisis del papel de los banqueros que dirigieron el mayor banco del país durante los tres decenios elegidos, es deficiente y revela importantes lagunas en esta obra.

Para los investigadores interesados en descubrir nuevas facetas del papel clave de Banamex en la evolución financiera del país, por consiguiente, es esencial consultar en primer término, los trabajos mencionados de Ludlow, Maurer y Gómez así como una reciente tesis de doctorado que aborda el tema desde el punto de vista de las finanzas internacionales del porfiriato. Nos referimos a la tesis largamente esperada de Thomas Passananti, defendida en la Universidad de Chicago, la cual permite un excelente acercamiento a los archivos internacionales que son de interés para la historia bancaria y financiera de México antes de la Revolución (2001).

Si bien es cierto que gran parte de la atención de la historiografía reciente se ha centrado en el desempeño del mayor banco, Banamex, también es menester tener en cuenta el interés que comienza a despertar entre los investigadores el tema de la temprana historia de la banca regional en México. Recordemos que fue desde el decenio de 1890 que comenzaron a multiplicarse los bancos regionales. A principio de siglo podía hablarse ya de un sistema bancario nacional relativamente complejo, aunque no del todo integrado.

Durante los últimos años la investigación regional en México ha incitado a los investigadores a una reorientación historiográfica que puede percibirse en el despuntar y desenvolvimiento de la historia bancaria regional.<sup>24</sup> Vale la pena recordar que el primer estudio de la evolución del crédito en el ámbito regional en el siglo XIX fue realizado por

---

<sup>24</sup> Véanse referencias bibliográficas en Ludlow y Marichal (1998).

Eugene Wiemers, en un estudio sobre el crédito en Veracruz, que inexplicablemente aún no se ha traducido. Casi al mismo tiempo, diversos investigadores, incluyendo a Mario Cerutti comenzaron a producir trabajos que vinculaban crédito y producción en el noreste de la República en la segunda mitad del siglo XIX. Reconociendo la importancia del trabajo que ha comenzado a realizarse sobre los primeros bancos regionales, Cerutti y Marichal convocaron a diversos especialistas regionales a participar en un coloquio en 1998, cuyos resultados están reunidos en un volumen titulado *La banca regional en México, 1870-1930*, publicado por el Fondo de Cultura Económica en 2003.

El volumen mencionado, incluye ensayos de Gustavo Aguilar sobre el sistema bancario en Sinaloa (1889-1926), de Leticia Gamboa sobre el Banco Oriental de Puebla y de Mario Cerutti sobre la fundación del Banco Refaccionario de La Laguna, de Leonor Ludlow sobre el Banco Mercantil de Veracruz en 1898-1906, de María Eugenia Romero Ibarra sobre los primeros años del desaparecido Banco del Estado de México, de María Guadalupe Rodríguez López sobre los bancos en Durango durante el porfiriato, y de Jaime Olveda sobre los banqueros de Guadalajara en el mismo periodo.

El último ensayo de la misma compilación es de Mónica Gómez, titulada “El crecimiento de la banca de emisión local en México, 1897-1910”, en el cual la autora propone un argumento muy fuerte en favor de factores institucionales como elementos decisivos en proceso histórico de formación de gran número de bancos regionales, en particular, a partir del establecimiento de la ley bancaria de 1897.

De manera paralela, desde El Colegio de Jalisco, Jaime Olveda ha venido impulsando la realización de trabajos sobre la historia de la banca regional en el norte occidental del país. Así se observa en una reciente compilación titulada precisamente *Los bancos noroccidentales de México*, publicada en 2001. En el mismo volumen se reúnen ensayos sobre la banca en esta amplia zona de Edgar O. Gutiérrez (Sonora), Aguilar (Sinaloa), Jiménez (Nayarit), Gómez Serrano (Aguascalientes), de Liera y Cariño Olvera (Baja California) y de Olveda (Jalisco).

En resumidas cuentas, los estudios cada vez más numerosos sobre las grandes empresas del porfiriato nos sugieren que para ahondar en su comprensión es necesario prestar una especial atención a la organización de cada grupo o sector de empresas. El estudio histórico de los bancos mexicanos revela la importancia de estudios de casos pero también de

la necesidad de entender los requerimientos muy específicos a nivel de organización, administración y gestión de cada una de las unidades del sector bancario.

## **6. Grandes empresas mexicanas del siglo XX: las casi olvidadas empresas estatales**

La revolución mexicana tuvo un efecto particularmente devastador sobre el sector bancario mexicano, pero en medio de las guerras civiles, se fueron gestando nuevas formas de organización de empresas. En este proceso el Estado vino a ejercer un papel más importante. Ello no implicaba que inicialmente se crearan muchas empresas estatales, pero con el tiempo esta tendencia se acentuaría. El estudio de dichas empresas, considero que es un tema que debe retomarse pues constituye un capítulo importante de la historia empresarial de México.

La trayectoria de las empresas estatales en el México del siglo XX ha seguido un curso que cubre tres fases: una génesis relativamente lenta y prolongada (1920-1960) seguido por una extraordinaria expansión (1960-1982) y una súbita decadencia (1983-1996). La creación de las empresas estatales aumentó de la siguiente forma: en los años de 1920-1940 llegaron a existir 36 empresas paraestatales, entre 1941 y 1954 unas 144, entre 1955 y 1970 unas 272 y, finalmente, entre 1970 y 1982 un gran total de 1155. Posteriormente, la caída fue abrupta: el proceso de privatización que arrancó con la crisis de la deuda en 1982 llevó a la venta de un número creciente de dichas firmas: para el año 1986 ya solamente existían 737 empresas paraestatales, bajando a 280 para 1990 y a 213 en 1993.<sup>25</sup> Hacia fines de 1996, el número de paraestatales se había reducido (de nuevo) a 185, de las cuales 72 eran organismos descentralizados, 91 empresas de participación estatal mayoritaria y 22 fideicomisos públicos.<sup>26</sup>

El número de estudios sobre estas empresas no es muy amplio pero conviene hacer hincapié en las distintas metodologías que se han empleado para su abordaje. Una forma clásica de analizar las empresas estatales partía de los enfoques de la administración pública, poniendo el énfasis en la legislación, la planeación y la estructura administrativa de las mismas. Un buen ejemplo son los estudios sobre empresas estatales promovidos desde los años de 1970 por el Instituto para la Integración de América Latina (INTAL) y en el país por

---

<sup>25</sup> Rogozinski Shtulman, Jacques (1993: 34-47) proporciona la información de empresas paraestatales hasta 1993 a partir de datos históricos de SEMIP.

<sup>26</sup> Para una definición de los tres organismos citados, véase Carillo Castro (1980: 15-30).

el Instituto Nacional de Administración Pública (INAP). Los numerosos estudios del marco administrativo y jurídico de dichas empresas en México realizados por Alejandro Carrillo Castro, Sergio García Ramírez y Jorge Ruiz Dueñas son los más conocidos.

Otro enfoque que ha sido fundamental en el análisis de la empresa pública ha sido aquel que se sitúa propiamente dentro de la teoría económica: es especialmente abundante la bibliografía internacional sobre esta temática en lo que se refiere a tres campos y enfoques: 1) las finanzas públicas y el desempeño de las empresas públicas; 2) enfoques keynesianos y neo-keynesianos que hacen referencia a la empresa pública y 3) la economía institucional y sus acercamientos a las empresas estatales. En México, el aporte teórico más importante en el campo de la economía institucional ha sido aquel realizado por el economista de la UNAM, José Ayala Espino, lamentablemente fallecido. Su magnífico libro, *Mercado, elección pública e instituciones: una revisión de las teorías modernas del Estado*, (1996 y reed. 2000) ofrece un balance de la literatura internacional y de los principales enfoques analíticos de esta escuela, ya muy amplia e importante, que vincula la teoría económica con el análisis de los bienes públicos así como el estudio de la cambiante relación entre mercado y Estado.

Próximo a este enfoque, deben situarse las consideraciones de sociólogos, politólogos, historiadores y expertos en desarrollo urbano y manejo de recursos naturales quienes ponen su énfasis analítico en el concepto y realidad de los servicios públicos. Un ejemplo de un excelente estudio reciente sobre el tema son los trabajos fundamentales de Luis Aboites sobre el manejo del agua en México desde fines del siglo XIX y a lo largo del siglo XX.

Finalmente, dentro de la literatura deben tenerse en cuenta los estudios históricos de empresas y sectores en los que han ejercido un papel fundamental las empresas estatales. Recordemos, en este sentido, los estudios de Sandra Kuntz y colaboradores (1996) sobre la historia de Ferrocarriles Nacionales en el siglo XX. Asimismo es indispensable la consulta de los recientes volúmenes sobre la historia de acero de Francisco Zapata y Daniel Toledo (1998), en las que incluyen estudios detallados de las grandes firmas siderúrgicas que fueron propiedad del Estado; la monumental historia del azúcar de Horacio Crespo (1989), que incluye una revisión detallada de la trayectoria de Unpasa desde los años de 1930 hasta su liquidación a finales del decenio de 1980; así como los diversos estudios publicados por la SEMIP en el decenio de 1980 sobre sectores industriales en los que el Estado ha ejercido un papel importante.

He mencionado estas distintas formas de abordaje del tema de las empresas estatales para sugerir la gran complejidad del tema, y la conveniencia de combinar planteamientos teóricos y empíricos para entender su trayectoria histórica. Y por ello creo que es necesario discutir y proponer tipologías más sofisticadas para comprender la evolución de las empresas estatales en México en diferentes épocas históricas.

### **7. Nuevos campos de estudios de historia empresarial: la globalización de grandes empresas mexicanas en los años de 1990**

Por último, me parece que vale la pena ofrecer algunos comentarios sobre el surgir de un nuevo tipo de gran empresa a partir de mediados de los años de 1980. Me refiero a las nuevas empresas mexicanas que han logrado *globalizarse* o *internacionalizarse* exitosamente, transformándose en efecto en multinacionales mexicanas.

Conviene volver a subrayar que antes de los años de 1980, las mayores empresas mexicanas privadas nunca se habían planteado –como estrategia- una expansión *sostenida* hacia el exterior las fronteras nacionales. (Evidentemente, las empresas públicas tampoco lo habían hecho.) Esta limitación era determinada por factores tan importantes como el mismo tamaño de las empresas (la mayoría, en términos comparativos, eran pequeñas) y su relativo atraso técnico. Pero igualmente decisivos eran los limitantes de tipo institucional como: a) un régimen fuertemente proteccionista y nacionalista; b) tradición empresarial de cohabitación con un gobierno tutelar; c) escasa disponibilidad de capitales para invertir y arriesgar en la expansión internacional; c) una herencia empresarial y sindical de corte oligopolista que solamente encontraba desventajas ante el reto de la expansión externa.<sup>27</sup>

Todo esto se desmoronó con la crisis de los años 80, a finales del siglo XX. Desatada por el estallido de la deuda externa, casi conllevó a la bancarrota al Estado, a sus paraestatales y a las empresas privadas. De hecho, buen número de las empresas públicas mexicanas se encontraron tan endeudadas que, en un período bastante breve, fueron vendidas a inversionistas particulares. La crisis de los 80 obligó también a implementar un complejo pero veloz proceso de reestructuración de la economía y de muchas empresas mexicanas. Diversos

---

<sup>27</sup> La herencia histórica del proteccionismo y otras limitaciones institucionales de la economía industrial mexicana se describen en Bortz y Haber (2002).

autores han descrito tales transformaciones como un cambio de modelo: tras clausurarse una época basada en una economía cerrada se debió pasar a otra, más abierta, en el camino de la llamada *globalización*.

Entre los principales agentes y actores en estas transformaciones se encuentran muchas grandes empresas, en especial aquellas que han impulsado un proceso de internacionalización en sus actividades. El caso mexicano es, en este sentido, especialmente interesante, por la doble direccionalidad del fenómeno. Por una parte se observa el impacto creciente, día a día, de las empresas transnacionales dentro del propio país. Por otra, y al mismo tiempo, se observa un fenómeno especialmente novedoso: consiste en la internacionalización de un número significativo de empresas nacidas y desarrolladas en México.

Quizá la región donde se observa con mayor intensidad este proceso de internacionalización empresarial sea el norte oriental de la república, donde Monterrey aparece como el eje más dinámico. De allí que no sea extraño que un buen número de los estudios recientes sobre grandes empresas mexicanas hayan centrado su interés en las regiones montañosas. Ejemplos destacados son los estudios de Jorge Basave (1996 y 2000), Mario Cerruti (1992b y 2000), María Ángeles Pozas (2002) y Marcela Hernández (2003), entre otros.

Finalmente, cabe señalar la importancia de los trabajos de investigación actuales para la docencia, sobre todo para los cursos especializados sobre empresas que se dictan en las universidades mexicanas, en particular en las escuelas de Economía y Administración, sean públicas o privadas. Un buen ejemplo de un trabajo de síntesis es el libro de Gonzalo Castañeda Ramos sobre estructuras del gobierno corporativo comparado, que integra el análisis de la empresa y de los grupos económicos mexicanos dentro de la literatura internacional (1998). Dicho estudio- escrito para cursos de administración de empresas- nos remite al tema planteado al principio de nuestro ensayo. Nos referimos al hecho que para seguir avanzando en el campo de los estudios empresariales es necesario llevar a cabo más estudios de la historia de empresas mexicanas e historias de empresarios individuales. Pero también conviene ir ampliando el diálogo con nuestras colegas que son docentes de administración de empresas con el objeto de que tomen conciencia de la utilidad del enfoque histórico para comprender el complejo panorama empresarial del México contemporáneo.

## Bibliografía citada

- Aceña, Pablo Martín y Francisco Comín (1991), *Historia de la empresa pública en España*, Madrid: Espasa Calpe.
- Basave Kunhardt, Jorge, (1996), *Los grupos de capital financiero en México, 1974-1995*, México: IIEC/El Caballito.
- Basave Kunhardt, Jorge ed. (2000), *Empresas mexicanas ante la globalización*, México: UNAM/ M.A. Porrúa.
- Bortz y Haber, eds. (2002), *The Mexican Economy, 1870-1930: Essays on the Economic History of Institutions, Revolution and Growth*, Stanford: Stanford University Press.
- Cárdenas, Enrique, (2003), *Cuando se originó el atraso económico mexicana en el largo siglo XIX, 1780-1920*, Madrid: Fundación Ortega, CIDE, Colección El Arquero.
- Cardoso F.S., coord. (1978), *Formación y desarrollo de la burguesía en México, siglo XIX*, México: Siglo XXI.
- Castañeda Ramos, Gonzalo (1998), *La empresa mexicana y su gobierno corporativo: antecedentes y desafíos para el siglo XXI*, Cholula, Puebla: Universidad de las América Puebla.
- Cerutti, Mario (1992) “Comerciantes y generalización del crédito laico en México (1860-1910) Experiencias regionales”, en *Anuario IEHS*, 7 (incluido posteriormente en Ludlow y Silva,1993).
- Cerutti, Mario (1992b), *Burguesía, capitales e industria en el norte de México: Monterrey y su ámbito regional ,1850-1910*, México: Alianza Mexicana.
- Cerutti, Mario (2000), *Propietarios, empresarios y empresa en el norte de México*, México: Siglo XXI.
- Cespedes del Castillo, Guillermo (1992) *El tabaco en la Nueva España*, Madrid: Academia de la Historia.
- Chandler, Alfred (1962), *Strategy and Structure: Chapters in the History of the Industrial Enterprise*, Cambridge, Mass.
- Chandler, Alfred (1977), *The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business*, Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Cochran Thomas C. y Millar, William, (1942) *The Age of Enterprise, A Social History of Industrial America*, Nueva York, (También ver edición revisada de 1965).

- Contreras Valdez, José Mario (2003), "Textiles y actividad empresarial en el Territorio de Tepic (siglo XIX)", en *Boletín Oficial del Instituto Nacional de Antropología e Historia*, núm. 72, octubre-diciembre.
- Crespo, Horacio, coord., (1989), *Historia del azúcar en México*, Fondo de Cultura Económica/Azúcar S.A., 2 vols.
- Deans Smith, Susan (1992), *Bureaucrats, Planters and Workers: The Making of the Tobacco Monopoly in Bourbon Mexico*, Austin: University of Texas Press.
- Delangel, Gustavo y Carlos Marichal (2003) "Historiografía del crédito y la banca en México (siglos XIX y XX)", *Historia Mexicana*, pp.677-724.
- Erro, Carmen, ed., (2003), *Historia empresarial: pasado, presente y retos de futuro*, Barcelona: Ariel.
- Flores Torres, Óscar, (2001) *Empresas, empresarios y estrategia de negocios en el norte de México: cinco estudios históricos, 1890-2000*, Ciudad Victoria, Tamaulipas: Universidad de Monterrey.
- Gamboa, Leticia (2001) *La urdimbre y la trama. Historia social de los obreros textiles de Atlixco, 1899-1924*. México: Fondo de Cultura Económica, Benemérita Universidad Autónoma de Puebla.
- Gámez, Moisés (2003) "De negro brillante a blanco plateado: la empresa minera mexicana a finales del siglo XIX", en *América Latina en la Historia Económica. Boletín de Fuente*, enero-junio.
- García Ruiz, José Luis (1994), *Historia económica de la empresa moderna*, Madrid: Ediciones Istmo.
- Gómez, Mónica, (2001) "Un sistema bancario con emisión de billetes por empresarios privados: el comportamiento del Banco Nacional de México en el proceso de creación de dinero, 1884-1910", Tesis doctoral, El Colegio de México.
- Gómez Galvarriato, Aurora (2001), "Impact of the Revolution: Business and Labor in the Mexican Textile Industry. Orizaba, Veracruz, 1900-1930", Tesis doctoral, Harvard University.
- Guadarrama Olivera, Rocío (2001) *Los empresarios norteros en la sociedad y la política del México moderno. Sonora (1929-1988)*, México: Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Iztapalapa – El Colegio de México – El Colegio de Sonora.
- Haber, Stephen H., (1991) "Concentration and the Capital Markets: A Comparative Study of Brazil, Mexico and the United States, 1830-1930", *The Journal of Economic History*, 51, no.3, 559-580.

- Haber, Stephen H. (1993), *Industria y subdesarrollo: la industrialización de México, 1890-1940*, México: Alianza.
- Haber, Stephen H. (1997) *How Latin America Fell Behind: Essays on the Economic History of Brazil and México, 1800-1914*, Stanford: Stanford University Press.
- Hernández Romo, Marcela (2003), *Subjetividad y cultura en la toma de decisiones empresariales. Tres estudios de caso en Aguascalientes*, México: Universidad Autónoma de Aguascalientes, Plaza y Valdés.
- Huerta, María Teresa (2003), “El perfil del empresario azucarero morelense del siglo XIX”, en *Boletín Oficial del Instituto Nacional de Antropología e Historia*, núm. 72, octubre-diciembre.
- Kuntz Flicher, Sandra y Paolo Riguzzi, coords.(1996), *Ferrocarriles y vida económica en México, 1850-1950*, México: UAM, El Colegio Mexiquense y Ferrocarriles Nacionales de México.
- Kuntz, S. y Connolly, P. (coordinadoras), (1999) *Ferrocarriles y Obras Públicas (1867-1910)*, México: Instituto Mora / El Colegio de Michoacán / El Colegio de México.
- Lazonick William, (1991) *Business Organization and the Myth Of the Market Economy*, New York: Cambridge University Press.
- Ludlow Leonor, (1990) “El Banco Nacional Mexicano y el Banco Mercantil Mexicano: radiografía social de sus primeros accionistas” en *Historia Mexicana*, no.156, pp.979-1027.
- Ludlow Leonor, (1998) “La formación del Banco Nacional de México, 1881-1884: aspectos institucionales y sociales”, en L. Ludlow y C. Marichal, eds., *La banca en México, 1820-1920*, pp.142-180.
- Ludlow Leonor y Carlos Marichal, eds. (1998), *La banca en México, 1820-1920*, México: Instituto Mora, El Colegio de México, El Colegio de Michoacán, Instituto de Investigaciones Históricas-UNAM, Colección Lecturas de Historia Económica.
- Luna, Matilde y Ricardo Pozas, eds. (1991), *Las empresas y los empresarios en el México contemporáneo*, México: Grijalbo.
- Marichal, Carlos (1999), “De la banca privada a la gran banca: Antonio Basagoiti en México y España, 1880-1911”, *Historia Mexicana*, xlviii, 4, pp. 767-793.
- Marichal, Carlos (2001) “Debates sobre los orígenes de la banca central en México” ponencia presentada en coloquio sobre *México y España: historia económica comparadas*, CIDE, mayo.

- Marichal, Carlos y Mario Cerutti, eds. (1997), *Historia de las grandes empresas en México, 1850-1930*, Fondo de Cultura Económica.
- Maurer, Noel (2003), *The Power and the Money: Credible Commitments and the Financial System in Mexico, 1876-1932*, Stanford: Stanford University Press.
- Meyer, Lorenzo y Morales, Isidro (1990), *Petróleo y nación, 1900-1987: la política petrolera en México*, México: Fondo de Cultura Económica/SEMIP.
- Parra, Alma (2003) “Empresas y familia en la minería del Guanajuato decimonónico”, en *Boletín Oficial del Instituto Nacional de Antropología e Historia*, núm. 72, octubre-diciembre.
- Passananti, Thomas (2001), *Thomas, International and Domestic Conflict in Late Porfirian Mexico: A History of the Mexican Monetary Reform of 1905*, tesis doctoral, Universidad de Chicago.
- Pérez Herrero, Pedro (1989) *Plata y libranzas: la circulación mercantil en el México borbónico*, México: El Colegio de México
- Pozas, María de los Ángeles (2002) *Estrategia internacional de la gran empresa mexicana en la década de los noventa*, México: El Colegio de México.
- Pozas Horcasitas Ricardo y Matilde Luna, coordinadores, (1991) *Las empresas y los empresarios en el México contemporáneo*, México: Girjalbo.
- Randall Robert, (1978) *La Compañía de Real del Monte, 1824-1849*, México: Fondo de Cultura Económica.
- Rogozinski Schtulman, Jacques, (1993) *La privatización de las empresas paraestatales*, México: Fondo de Cultura Económica, pp.34-47.
- Romero Gil, Juan Manuel, (2001) *La minería en el Noroeste de México: utopía y realidad, 1850-1910*, México: Plaza y Valdés-Unison,
- Romero Ibarra, María Eugenia (2003) “La historia empresarial”, en *Historia Mexicana*, vol. LII, enero-marzo, núm. 3 (207), pp.805-830.
- Romero Ibarra, María Eugenia (2003b) “Panorama general del desarrollo de la Historia empresarial en México”, en *Boletín Oficial del Instituto Nacional de Antropología e Historia*, núm. 72, octubre-diciembre.
- Ruiz de la Barrera Rocío “La empresa de minas Real del Monte, 1849-1906”, en Marichal Carlos ed., (1996) *Las inversiones extranjeras en América Latina 1850-1930: nuevas perspectivas y debates*, México: Fondo de Cultura Económica, pp.291-316.

- T.A.B. Corley (1990) "Emergence of the Theory of Industrial Organization, 1890-1990", *Business and Economic History*, vol. 19, pp.83-92.
- Toledo Beltrán, Daniel y Francisco Zapata (1999) *Acero y Estado: una historia de la industria siderúrgica integrada de México*, Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa, 2 vols.
- Tortolero, Alejandro (1995), *De la coca a la máquina de vapor: actividad agrícola e innovación tecnológica en las haciendas de la región central de México, 1880-1914*, México: Siglo XXI.
- Trujillo Bolio, Mario A., (1991) "Tres Fuentes para la historia del crédito y las finanzas en la ciudad de México durante el Segundo Imperio", *Boletín de Fuentes para la Historia Económica de México*, no. 5, pp.15-27.
- Trujillo Bolio, Mario A., (2000) *Empresariado y manufactura textil en la Ciudad de México y su periferia. Siglo XIX*, México: Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social
- Trujillo Bolio, Mario A. y José Mario Contreras Valdéz (eds). (2003) *Formación Empresarial, Fomento Industrial y compañías agrícolas en México del siglo XIX*, México: CIESAS.
- Uribe Salas, José Alfredo (2003) *Empresarios del metal amarillo en México, 1890-1938*, México: Centro de Estudios Internacionales-UAM-I, (Cuadernos de Historia Empresarial).
- Valdaliso, Jesús María y Santiago López (2000), *Historia económica de la empresa*, Barcelona: Crítica, Colección "Nuevos instrumentos universitarios."
- Valerio Ulloa, Sergio M. (2002) *Empresarios extranjeros en Guadalajara durante el porfiriato*, Guadalajara, Jalisco: Universidad de Guadalajara.
- Van Young (1992) "Historia rural mexicana desde Chevalier: historiografía de la hacienda en México" en Van Young *La Crisis del orden colonial. Estructura agraria y rebeliones populares de la Nueva España, 1750-1821*, México: Alianza "Raíces y Razones" pp. 125-196.

## Capítulo IV. El Estudio de los Grupos Económicos en México: Orígenes y Perspectivas

Jorge Basave Kunhardt\*

### Presentación

Para los economistas, el estudio de los grupos empresariales<sup>1</sup> en México comenzó a cobrar relevancia durante los años 70 del siglo XX. Con antelación a esa década solamente dos obras importantes se habían escrito sobre el tema y se trataba de trabajos con vocación histórica que volvían los ojos hacia el porfiriato para encontrar ahí, en los rudimentos de la industrialización del país, el origen de los monopolios que ochenta años después se habían convertido en grupos de empresas integradas.

Entre otras cuestiones, aquellos trabajos pioneros permitieron confirmar que al igual que en otros casos de evolución de un capitalismo tardío, las empresas industriales que lo dinamizaron habían nacido monopólicas.

Tuvo que presentarse una coyuntura histórica muy particular para provocar el interés de la disciplina económica hacia el tema de los grupos y su relación con la economía nacional.

Desde los años 40 el país presentaba un crecimiento prácticamente sostenido recuperando el incipiente proceso de industrialización, que se había interrumpido durante el período revolucionario. Esto provocó la ampliación de un sector empresarial mediano y pequeño y la consolidación de un sector de gran empresa, tanto nacional como extranjera.

Pero fue hasta los años 70 cuando se volvió evidente el impacto que ejercía sobre la estructura económica nacional el poder monopólico y financiero de varios de estos grupos, llamando la atención de los académicos en general y de los economistas en particular.

Y lo que sucedió es que, durante ese período, tuvo lugar un proceso de centralización de capital de proporciones muy importantes que se correspondían con la intersección entre la fase más alta de auge del ciclo económico largo que provenía de la posguerra y el inicio de su fase descendente.

---

\* Director del Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM

<sup>1</sup> Denominamos como grupos (o consorcios) empresariales a los conjuntos de empresas integradas horizontal y/o verticalmente, que operan bajo un control centralizado con base en relaciones de propiedad y que tienen un carácter oligopólico o monopólico en uno o más de los sectores económicos en los que tienen presencia.

Otro acontecimiento importante, aunque de distinta naturaleza, contribuyó también al surgimiento de nuevos trabajos sobre el tema en los años 70. Me refiero a la difusión en nuestro país por editoriales extranjeras (principalmente españolas) de las teorías sobre la competencia imperfecta y sobre los procesos de concentración de capital, que influyeron en la reflexión académica y propiciaron los estudios sobre la estructura industrial mexicana y sobre los grupos empresariales.

Aquellas fueron el sustento teórico y metodológico del tema, lo mismo en México que en el resto de Latinoamérica. Trabajos, todos ellos, que se convirtieron en paradigmáticos para aquellos que nos iniciamos en el estudio de los grupos empresariales.

Efectúo estas consideraciones debido a que uno de los propósitos de este trabajo es exponer cuál ha sido la relación entre los análisis académicos sobre los grupos empresariales en México (originalmente sobre “la gran empresa”) y sus referentes económicos objetivos desde sus inicios hasta nuestros días. Se trata de rastrear el vínculo entre economía real y producción intelectual, limitándonos en esta a la que se realiza desde la perspectiva de la ciencia económica.

Proceder de esta forma nos conducirá necesariamente al segundo objetivo del trabajo, que consiste en hacer referencia a las transformaciones actuales de la economía internacional (o si se quiere: del capitalismo global) y a los principales agentes del cambio: las empresas. Esto, a fin de destacar aquellos nuevos enfoques teóricos que en mi opinión contribuyen a su interpretación y en los que podemos encontrar las bases metodológicas para estudiar el caso de los grupos empresariales mexicanos. Debo, sin embargo dejar claro que no se trata de teorías acabadas, pero si de aportaciones relevantes desde una perspectiva multidisciplinaria en la cual la economía tiene un papel central.

El hilo conductor de la exposición será el proceso de acumulación del gran capital a partir del surgimiento y consolidación del capitalismo industrial en México. Debo advertir que no pretendo (ni estaría en condiciones de) presentar un trabajo exhaustivo sobre todos los factores económicos y sociales involucrados en dicho proceso ni podría abarcar a todos aquellos autores que han investigado a la gran empresa, mismos que seguramente rebasan a los citados en este texto.

Intento exclusivamente reconocer y distinguir entre aquellos procesos económicos que van siendo superados históricamente y aquellos que los reemplazan y que por lo tanto, para su

interpretación, nos exigen la consideración de nuevas variables y de nuevas interrelaciones entre ellas. Es decir, identificar la forma como interactúan las transformaciones económicas con el proceso de conocimiento. Pretendo, sobre todo, ver hacia delante en el marco de las actuales transformaciones económicas internacionales y las que corresponden al caso mexicano.

Si contemplamos al conjunto de los estudios sobre empresas, estos han tenido diferentes puntos de partida teóricos y disciplinarios que abarcan la aproximación sociológica y/o política (que incluye el estudio de los empresarios y las organizaciones empresariales), la de la administración, la económica, y más recientemente la cultural.

Me limitaré, como fue señalado, a los trabajos interesados en los procesos económicos y en la vinculación de los grupos empresariales (principalmente los industriales) con la economía nacional. Al referirme al sector de gran capital supongo competencia imperfecta, acceso diferenciado a la información, concentración de capacidades tecnológicas y procesos de innovación tecnológica y organizativa que provocan cambios en las condiciones de producción y de competencia empresariales, por lo que no tomaré en consideración los trabajos con sustentos neoclásicos.

La estructura de exposición tiene como guía una periodización, de carácter amplio, sobre el desarrollo del gran capital en México: a) su origen y consolidación oligopólica; b) la conformación de grupos empresariales integrados y c) su proceso de internacionalización en el marco de la globalización.

## **1.- Monopolio e industrialización**

Las dos obras pioneras en las que aparecen las grandes empresas como objeto específico de estudio (Cossío Villegas, 1955; Ceceña, 1963 y 1976) descubrieron en el porfiriato el origen monopolístico de los que, para ese entonces, se contaban entre los principales grupos industriales en México. Podemos considerarlas como los primeros estudios económico-políticos sobre el gran capital en México y sobre el dominio del capital extranjero en las ramas más dinámicas de la economía. La primera obra con un carácter netamente histórico-económico y la segunda con una intención más analítica (y crítica) sobre las condiciones económicas del presente.

El extenso trabajo coordinado por Cossío Villegas tiene el objetivo de destacar las bases económicas del proceso de modernización del país y de la consolidación del sistema capitalista en el territorio nacional. Por su parte, la obra de Ceceña constituye un análisis crítico hacia el dominio del capital extranjero en los sectores más dinámicos de la economía de aquella época (minería, ferrocarriles, banca) y sus consecuencias posteriores. En los años 60, cuando se publicó este trabajo, el tema era más que pertinente debido a la nueva oleada de inversión transnacional que había venido a México, primero durante los años 20 y 30, y posteriormente a partir de la posguerra cuando el capital norteamericano experimentó un potente proceso de expansión más allá de sus fronteras (Cordero y Santín, 1983:57-61).

El análisis económico en ambas obras estaba por consiguiente centrado en el proceso de acumulación de capital y en el papel que desempeñaban las empresas, principalmente las mayores, en la reproducción del capital a nivel nacional. Por esta razón además de las empresas manufactureras fueron las ferrocarrileras, las mineras y las financieras las que constituyeron el objeto de estudio de los trabajos.

En cuanto a las empresas industriales, resultaba de gran interés analizar su capacidad (escalas) de producción y en cuanto a los bancos estudiar la forma en que se expandieron a medida que se ampliaba la circulación de mercancías provocada por el primer despliegue de modernización capitalista en el país.

Los volúmenes de capital fundacional, los grados en que controlaban sus respectivos mercados, la relación entre ramas económicas y, por supuesto, el origen en la propiedad del capital debido a la apabullante presencia del capital extranjero en la economía, se convirtieron en los ejes del análisis económico.

Estas temáticas se mantendrían en el centro de la atención una vez que fue superada la coyuntura revolucionaria, que se reestructuró el sistema financiero mexicano (incluida la creación del banco central) y que se recuperaron con creces los niveles de inversión, en los que tuvo prominencia la extranjera y apareció, como parte de una estrategia de desarrollo, la pública.

Desde los inicios de nuestra industrialización el perfil de la vinculación de México con el exterior estuvo caracterizado por tres actividades: las inversiones extranjeras directas en sectores claves como las industrias automotriz, eléctrica y química; las exportaciones de hidrocarburos, productos agrícolas y minerales, estos últimos sujetos a fluctuaciones

pronunciadas en la economía internacional; y las importaciones de maquinaria, equipo industrial y otros insumos no producidos internamente. Todo en el esquema que caracterizó a los países en desarrollo de mediados del siglo XX.

Un cuarto factor de vinculación ha sido, por supuesto, la deuda externa, que se encuentra por si misma fuera de nuestro objeto de estudio, aunque como se verá más adelante, de forma indirecta impactó poderosamente el desempeño de los grupos empresariales en la década del 70.

### *La concentración industrial y las empresas*

Entre 1940 y los años 70 las grandes empresas de capital nacional y el conjunto de transnacionales que se instalaron en México orientaron su producción al mercado interno aprovechando el modelo protegido de sustitución de importaciones. Este amplio período se caracterizó por dar paso a la creación de la infraestructura industrial mexicana, en la que participó de manera fundamental la inversión pública. Pero la prolongación del modelo derivaría en su agotamiento en términos de productividad, a lo cual contribuyó precisamente la desvinculación de la economía mexicana (su aislamiento relativo) con los cambios que se comenzaron a propiciar las transformaciones de la economía mundial durante los años 70 y 80.

Pero entretanto, debido a la propia naturaleza del capital que tiende a su concentración, pero acentuado por el modelo protegido vigente, los niveles de concentración en todos los sectores de la economía nacional crecieron desmedidamente. Debido pues a esta gran dinámica de crecimiento real de la economía mexicana, de los altos índices de inversión y empleo y del activo papel que en el proceso tenían las grandes empresas comenzaron a proliferar los estudios económicos sobre el tema empresarial durante los años 70, mismo que se amplió y diversificó una década más tarde.

Aquellos se abocaron, independientemente de su orientación teórica, cada vez más hacia el análisis de la estructura industrial del país y de los niveles de concentración en sus diferentes ramas (Solís, 1970; Reynolds, 1973; Cordero, 1977; Gollás, 1979; Rivera y Gómez, 1980; Jacobs, 1981; Jacobs y Peres, 1982; Hernández Laos, 1985; Cordero y Satín, 1983).

Debido a la dependencia del capital extranjero para cubrir las necesidades de expansión empresarial en sectores claves para el crecimiento de la economía, la propiedad del capital,

como ya indicamos, fue también un objeto de estudio de gran interés. Ya en los años 70 se publicaron obras específicas sobre el tema para el caso mexicano (Sepúlveda y Chumacero, 1973; Fajnzylber y Martínez, 1976). Lo mismo sucedió con respecto a los fenómenos de concentración de capital (Ceceña, 1976; Hansen, 1978).

Durante este período de estudio del gran capital en México predominaron los análisis sobre los sectores y las ramas económicas. En una economía cerrada y monopólica, los problemas sobre lo que hoy conocemos como la competitividad empresarial, es decir los análisis comparativos con el exterior, no eran prioritarios. Solamente en el caso de los trabajos históricos se realizaron estudios de caso, es decir sobre empresas específicas.

Sin embargo, debido a que entre 1940 y 1973 se habían fundado un conjunto de grandes empresas privadas en los sectores más dinámicos de la economía (Cordero y Satín, 1983: 124-140) el análisis sobre cuales eran esas empresas, cual era su actividad principal y cual su tamaño, comenzó a representar un tema prioritario. Aunque en un principio se trató básicamente de un recuento ordenado de empresas<sup>2</sup>. El peso compartido de los capitales privado y público sobre los diversos sectores económicos y la política estatal de compensación de la inversión privada se habían convertido también en objetos de estudio prioritario<sup>3</sup>.

La inversión pública directa se convirtió en un pilar estratégico de la política económica del Estado. Las empresas y grupos resultantes fueron prácticamente todos oligopólicos o netamente monopólicos (PEMEX, CFE, Ferrocarriles Nacionales, Guanos y Fertilizantes). El papel complementario de la producción monopólica del Estado radicó en la posibilidad de subsidiar la producción privada, por la vía de los precios. Para esto el Estado creó también Conasupo que garantizaba el abasto de productos agrícolas básicos y la regulación de sus precios.

Para 1975 la presencia del Estado en la industria manufacturera ya representaba más del 9% de la producción y más del 7% del empleo (Peres, 1982:117). Incluso el tamaño medio de los establecimientos de la industria estatal (aún excluyendo los productos derivados del petróleo) era muy superior al tamaño medio de la industria mexicana no petrolera. Además del

---

<sup>2</sup> Por su parte la coyuntura social y política en el país en los años 70, en la cual las agrupaciones empresariales cobraron fuerza y participaron más activamente en la política mexicana condujo a nuevos estudios empresariales de corte sociológico (Labastida, 1986; Luna, 1992).

<sup>3</sup> Las décadas anteriores, desde los 40 hasta los 60 la economía había presentado un crecimiento sostenido, con altos niveles de inversión y de empleo con salarios reales crecientes y una permanente ampliación de la infraestructura industrial con la participación directa del Estado.

sector de derivados del petróleo cuyo grado de concentración era cercano al 100%, en más de dos tercios del resto el grado era superior al 51% (Peres, 1982:123).

Pero aún cuando el crecimiento de la economía nacional hasta ese momento auguraba perspectivas halagüeñas, persistía un cuestionamiento a la viabilidad y a la equidad del modelo: su evidente monopolización de los sectores económicos de mayor dinamismo y las consecuencias futuras de este modelo de crecimiento para el país. Esto llevó a los economistas a apoyarse en diversos referentes teóricos. Uno de ellos fueron los trabajos sobre organización industrial (Sylos Labini, 1962; Bain, 1963; Caves, 1971; Knickerbocker, 1973) que sustentaban la existencia de competencia imperfecta polemizando con la teoría neoclásica. De ahí surgieron obras que analizaron datos empresariales para el caso mexicano a nivel agregado por ramas (Jacobs, 1981: 23-34; Casar et al, 1990: 99-175) y obras interesadas en el análisis de la productividad (Valenzuela, 1984; Hernández Laos, 1985). Todas ellas de gran importancia para la profundización en el conocimiento de la estructura real de la economía mexicana. Sus postulados fundamentarían obras posteriores relativas a los grupos empresariales.

Por otra parte esta importancia de la participación directa del Estado a la que nos estamos refiriendo, de naturaleza económica y política desde el gobierno de Lázaro Cárdenas, condujo al surgimiento de otra destacada corriente interpretativa durante los años 70 que recurrió al análisis del gran capital para probar sus tesis: la interpretación sobre la vigencia del “capitalismo monopolista de Estado”, derivada de una posición teórica leninista (Carrión y Aguilar, 1972; Aguilar, 1979; *Revista Estrategia*).

## **2. Grupos integrados**

Con la consolidación de la calidad monopólica de los grupos empresariales en México y con la plétora de capital dinero que en la forma de crédito se ofertó internacionalmente desde finales de los años 50, fluyendo en grandes cantidades hacia México durante los 60 y 70, aquellos desplegaron sus capacidades financieras comenzando a operar como grupos de capital financiero.

Esto era resultado de la enorme capacidad de acumulación de capital y de acceso a dinero ajeno, en la forma de crédito internacional, con las que contaron estas grandes empresas. Trajo como resultado una coyuntura de centralización de capital en gran escala

desde finales de los años 60 que, aproximadamente una década después, debido a la magnitud del fenómeno y a las evidencias del poder de mercado que adquirieron estos grupos, llamó el interés de los economistas. Las fusiones y adquisiciones hostiles que representó el desplazamiento de la competencia por parte de las mayores empresas se convirtió entonces en el tema prioritario de estudio relativo al gran capital.

A principios de los 80 un sector de la academia buscó en los teóricos clásicos del capital financiero (Hobson, Hilferding, Lenin, Bujarin), los sustentos necesarios para abordar el estudio de grupos empresariales que habían alcanzado en México un poder económico inusitado (Basave, 1983; Basave y Morera, 1986; Garrido, 1988). Este se hacía patente por su capacidad de centralización de capital y diversificación hacia diversas esferas económicas del país incluidas las finanzas. El modelo clásico de inversión accionaria en la industria y el comercio por parte de la banca nacional, que se llevó a cabo durante los años 70 justificó la utilización del instrumental teórico de los clásicos del capital financiero para interpretar la evolución de los grupos mexicanos<sup>4</sup>

Por su parte, los estudios de los estructuralistas franceses (Palloix, 1977; Aglietta, 1979) entre otros, ahondaron en el análisis del capital financiero internacional y aportaron elementos para las investigaciones sobre el caso mexicano. Se observaron modelos diferenciados por región, tipo de economía, origen del capital, etc. Así en el modelo japonés donde el centro de comando se ubicaba en las empresas comerciales, se diferenció del alemán en donde el poder accionario y de decisión era centralizado en los bancos, o el norteamericano que impedía, debido a regulaciones específicas, que los bancos poseyeran acciones industriales.

Como afirmamos anteriormente, el fenómeno más característico de la presencia del capital financiero es el proceso de centralización de capital. A través de su estudio se comenzó a detectar en la economía mexicana la presencia y el poder de grupos económicos que dominaban ramas enteras de la producción, el comercio y la banca, y además estaban en pleno proceso de expansión (Garrido, 1988, 1989 y Basave, 1990, 1996)

---

<sup>4</sup> Sin embargo, en algunos autores se trató de una interpretación original que ampliaba, flexibilizándolo, el concepto clásico del capital financiero (Basave y Morera, 1986; Basave, 1996:19-39). Otros autores en cambio, realizarían una interpretación basada en la ortodoxia leninista, llevándolos al extremo de encontrar un pleno dominio del capital financiero en México desde finales del siglo XIX (Castañeda, 1982: 70-115).

La metodología en la que se basaron varios de estos análisis llevó a centrar el interés no sólo en las empresas sino también en los empresarios como una manera de identificar la concentración de riqueza en pocas manos. Igualmente el análisis de los directorios y los consejos de administración de las empresas y los grupos fueron cruzados con propósitos similares.

### *El proceso de centralización de capital*

Históricamente, la centralización de capital tiende a agudizarse en las fases descendentes del ciclo económico y en las primeras etapas de la recuperación. Se produce entonces una reestructuración del capital en base a destrucción del mismo en ciertas esferas, y a la absorción de los más debilitados durante las crisis por los más fuertes, aquellos que resistieron mejor.

En México se pueden detectar durante estos años dos amplias etapas de despliegue de la centralización. La primera de 1974 a 1982 y la segunda entre 1985 e inicios de los años 90. Posteriormente los grupos más dinámicos emprenderían un proceso de centralización de carácter internacional, a partir de 1994, en el área latinoamericana más próxima, y también en el sur de los E.U.

De hecho se produjo una centralización diferenciada: una industrial (1974-79) y una bancaria (1974-82). En el primer caso se trató de una estrategia de integración vertical y horizontal. Además se produjo una diversificación desmedida que llevaría a graves problemas financieros a los grupos empresariales más grandes del país, y a un proceso incipiente de asociación con el capital extranjero y de IED.

Entre las dos etapas aludidas (la de los 70 y la que inició en 1985) se produjo un proceso de reposicionamiento de capitales que operó como mediador de la segunda ola centralizadora. El estudio de las asociaciones entre capitales y capitalistas durante ese período permitió descifrar las estrategias del capital para defenderse de la nacionalización de la banca en 1982 y de la crisis en la que entró el país en esos mismos años. Sobrevino un proceso en el cual capitales de base bancaria y de base industrial se asociaron en estructuras de capital financiero que les permitieron desplegar estrategias de acumulación en un período de caída de la rentabilidad industrial. La inversión tuvo durante los siguientes seis años un carácter netamente financiero (Basave, 1996: 67-163; Garrido, 1988), mismo que explica el que los grupos financieros que habían caído en quiebra técnica se repusieron y salieron fortalecidos.

Igualmente los banqueros expropiados surgieron a fines de la década con una capacidad financiera inusitada.

El interés del análisis económico se centró entonces en la capacidad del capital privado (y público) de operar como grupos de capital financiero, de controlar las esferas de producción y de circulación, de contar con la flexibilidad necesaria para mover su capital continuamente entre ambas esferas y de realizar enormes inversiones financieras que los lleva a dominar este sector económico. Este tipo de estudios condujo al estudio paralelo de las experiencias en otros países, especialmente los desarrollados, como una metodología para entender el caso mexicano.

Dada la coyuntura, el interés sobre los grupos empresariales se centró entonces en las casas de bolsa y en la utilización de recursos en la bolsa de valores. Las casas de bolsa fueron el sector estratégico para centralizaciones posteriores. Lo mismo puede decirse de los recursos extraordinarios obtenidos por los grupos no bancarios derivados del plan de rescate FICORCA y de su inversión en el mercado de dinero nacional y la especulación (Basave, 1996: 99-205).

En consecuencia, para comprender la recomposición de capital en México a fines de los años 80 e inicios de los 90 que posibilitó la posterior etapa expansiva internacional de los grupos fue indispensable analizar el proceso de centralización de capital. Este tuvo su origen en políticas de Estado: en el giro privatizador de la política económica en México. Así, el análisis pasó por el tipo de empresas privatizadas y sus compradores. Y podemos diferenciar dos etapas.

La primera se ubica entre 1985 y noviembre de 1990. Esta no presentó las dimensiones de 1974-82, debido a que los grupos invirtieron gran parte de sus recursos en el mercado de valores. Sin embargo tuvo una importancia cualitativa mayor ya que el proceso de integración de varios grupos dio inicio. Otra vertiente de centralización fueron las privatizaciones. Y otra más fue por decreto, se trató de la centralización del sector bancario y financiero, del cual era propietario el Estado.

La segunda etapa, de diciembre de 1990 en adelante se diferencia de la anterior por el valor de las empresas que incluye y por la calidad estratégica de las empresas adquiridas. Aquí se formaron los activos de grupos como CARSO, y todos los grandes bancos de México. También sobrevino la compra de significativas participaciones de capital extranjero (Basave, 1996: 193)

El resultado de este intenso proceso de centralización de capital y de recuperación de los grupos empresariales, en el marco de la necesidad económica de reorientar el modelo mexicano y de la voluntad política para llevar a cabo esa reorientación, condujo a una reorientación de los grupos empresariales hacia los mercados externos.

#### *La expansión internacional de los grupos empresariales mexicanos*

Desde la segunda mitad de los años 80 el modelo mexicano se modificó, preparándose además para la formalización del tratado comercial con E.U. y Canadá. Para los grupos empresariales, emprender estrategias expansivas hacia el exterior paralelamente a consolidar su posición oligopólica en el mercado interno, se convirtió, en el marco de la apertura económica, en una estrategia de inserción en la globalización, aunque también de sobrevivencia.

El tema central de análisis sobre los grupos se centró en la IED y en su dinámica exportadora. Sin embargo para analizarlas se presentaba un problema: los trabajos teóricos clásicos sobre la IED (Caves, Vernon, Buckley y Casson, Dunning), que habían estudiado exhaustivamente la naturaleza y los procesos de expansión de las transnacionales de E.U., no podían ser aplicados mecánicamente al análisis de los casos de IED por países en desarrollo.

Surgieron entonces interpretaciones propias para Latinoamérica (Peres, 1993; CEPAL, 1996 y 1998; Mortimore, 1995; Pozas, 1997 y 2000; Garrido y Peres, 1998; Basave, 2000 y 2002). Además se recuperaron para realizar estudios comparativos a autores que habían identificado la primera oleada de inversiones sur-sur (Lall, 1983; Wells, 1983; Katz, 1983; Villela, 1983; Díaz Alejandro, 1977).

Para ese entonces la economía mundial y las formas de competencia entre las empresas por los mercados internacionales se estaba transformando vertiginosamente. Las formas de organización e integración empresarial ya no eran las mismas.

Dichas transformaciones se debieron a la profunda crisis del sistema de producción capitalista que tuvo sus primeras manifestaciones a fines de los años 60 en que las tasas de rentabilidad decayeron notablemente<sup>5</sup>.

---

<sup>5</sup> Esto había traído consigo una reorientación de capitales desde la industria hacia el sistema financiero internacional, alimentando el recién creado mercado de euromonedas, lo que se volcaría hacia un conjunto de países en desarrollo, originando años después la crisis de deuda externa en estos países, agravando la crisis del sistema internacional.

Se produjeron varios fenómenos económicos que prefiguraron lo que ha sido la transformación de las formas de producción internacionales: Las modificaciones profundas en la organización de las empresas transnacionales que acompañaron a la revolución tecnológica que comenzó a prefigurarse a fines de los años 70; la globalización financiera y la multiplicación y diversificación de los instrumentos financieros; el derrumbe del socialismo estatista y el agotamiento de los modelos proteccionistas en los países en desarrollo. Todo ha conducido a cambios trascendentes en las empresas como objeto de estudio de la economía y nos conduce también a modificar la forma como analizamos a las empresas.

El agotamiento del sistema fordista, la rigidez en la organización empresarial (Omán, 1994) y el agotamiento en las innovaciones llevaron a una crisis de producción y rentabilidad que afectó a las economías de todos tamaños y niveles de desarrollo. Sin embargo los primeros signos de cambio se manifestaron en el conjunto de países nucleados alrededor de la economía japonesa que no sólo no resintió los efectos de la crisis de los años setenta e inicios de los 80 sino que se convirtió, en ese entonces, en el puntal de la economía mundial. En los países en desarrollo la crisis se presentó doblemente grave al quedar estas economías con grandes deudas internacionales y con un déficit de experiencia en la competencia internacional debido a décadas de proteccionismo.

### **3. Principal agente de las nuevas formas de producción a nivel mundial**

La respuesta del capital a la caída de productividad debida al agotamiento del sistema de producción fordista tuvo diversas expresiones. En el ámbito de la producción, las dos más importantes fueron por una parte el cambio de su sustento tecnológico que en términos generales conocemos como la revolución informática (Dabat, 2002: 44-47) y la reorganización de las empresas integradas en redes y encadenamientos productivos a escala mundial (Gereffi, 2002: 94-98; Rivera, 2002: 327-333)

Las empresas transnacionales de los países desarrollados fueron las primeras en llevar a cabo estos cambios que se iniciaron durante los años 80. Inicialmente complejizando sus formas de integración vertical (UNCTAD, 1993) e introduciendo las computadoras, hasta lograr una diseminación global de sus procesos productivos y una verdadera revolución en el procesamiento de datos y las comunicaciones. Con base en dichas transformaciones y

aprovechando sus condiciones geoeconómicas particulares, las naciones desarrolladas implementaron alianzas con estados nacionales de su región y estrategias de apoyo a la expansión y consolidación de sus propias empresas dando inicio a la formación de bloques económicos y a una feroz competencia por la conquista de los mercados internacionales (Reich, 1993).

A su vez, el agotamiento de los modelos protegidos en los países en desarrollo y sus propias medidas de transformación, que incluyeron procesos graduales (violentos en algunos casos) de apertura económica, abrieron las posibilidades para la expansión de mercados a nivel global. A esto debemos sumar la apertura de las naciones del bloque socialista después del derrumbe económico y político del socialismo real.

Con relación a nuestro objeto de estudio, ya en los años 90, surgió un fenómeno relativamente novedoso a escala internacional que consiste en la participación creciente de empresas de países en desarrollo en los encadenamientos productivos globales que constituyen la nueva forma de producción mundial <sup>6</sup> (Basave, 2000; 243-283).

El conjunto de acontecimientos señalados, especialmente la configuración tendencial hacia nuevas formas de producción a escala internacional<sup>7</sup>, ha modificado radicalmente la forma de abordar los estudios de las empresas. Para explicarla comenzaremos por plantear cuales son los aspectos más importantes de las transformaciones económicas internacionales en curso que enmarcan a los análisis empresariales, constituyendo en si mismos debates teóricos y retos de comprobación empírica de gran envergadura e importancia.

Partiendo desde lo más general, podemos afirmar que actualmente se debaten dos cuestiones muy importantes relativo a la economía internacional: La primera se refiere a si el fenómeno de la globalización contiene elementos nuevos, transformadores del sistema de producción capitalista, o si se trata solamente de una nueva forma de expresión de procesos añejos, que algunos autores sitúan en la segunda posguerra y otros incluso desde los orígenes del capitalismo. La segunda es de carácter fáctico, aunque tiene importantísimas implicaciones

---

<sup>6</sup> En sentido estricto no se trata de un acontecimiento económico nuevo debido a que durante la década de los 70 del siglo XX se produjo una primera oleada de inversiones extranjeras directas provenientes de algunos países en desarrollo (Lall, 1983; Wells, 1983). Lo novedoso consiste en las condiciones de globalización actuales y en las inversiones sur-norte que se producen.

<sup>7</sup> Al igual que en otros ámbitos económicos y sociales, estas nuevas formas de producción conviven con las formas precedentes, cuya fuerza inercial es todavía importante, propiciando contradicciones y retrocesos en una tendencia que no termina aún de imponerse.

teóricas y de análisis prospectivo. Se refiere a si ha dado comienzo un nuevo ciclo largo de expansión económica a nivel mundial, tipo Kondratieff.

Nos interesa, para los propósitos de este trabajo, la primera de ellas que, en el terreno del sistema en su conjunto nos plantea el reto científico de averiguar si existen bases para suponer que se está desarrollando un nuevo sistema de organización de la producción a nivel mundial, en donde las empresas son sus principales agentes. La segunda cuestión que planteamos, aunque no será abordada en este trabajo por rebasar sus objetivos, está estrechamente ligada a la anterior e implica que, de ser verdad aquella se habrían puesto las bases precisamente para posibilitar un nuevo ciclo de crecimiento del capitalismo a escala mundial. Cualquier estrategia nacional de crecimiento y desarrollo y por ende cualquier estrategia empresarial debería tomar seriamente en consideración este hecho.

Partimos entonces del hecho que, cuando nos aproximamos a la producción internacional tenemos, sin duda, que mirar hacia las empresas, especialmente a las transnacionales. Pero debido a las transformaciones internacionales a las que hemos hecho referencia, aquellas empresas con las que las transnacionales están o potencialmente pueden estar encadenadas han pasado a formar parte de nuestro objeto de estudio. Incluidas aquellas empresas o grupos empresariales que de forma directa se han convertido o potencialmente pueden convertirse en transnacionales, teniendo como base un país en desarrollo, lo que hace dos décadas parecía imposible.

Tenemos actualmente a empresas, de todos tamaños y orígenes, ubicadas por todo el planeta que forman las redes empresariales o cadenas productivas internacionales. Derivado de lo anterior, surge también un tema de primordial importancia: la relación entre los procesos de expansión de estas empresas y su impacto en las economías nacionales en que tienen su base. Esto es un nuevo fenómeno. Para entender la producción de las grandes transnacionales no podemos estudiarlas aisladas de aquellas que constituyen sus redes y encadenamientos. Para entender la producción internacional no basta el estudio de las transnacionales. Y para entender las posibilidades de inserción global de cualquier país no podemos dejar de lado las dos observaciones anteriores.

Por otra parte los análisis a nivel de industria cobran especial importancia debido a los efectos de arrastre de las nuevas formas de producción. Ser el eje de comando de la cadena o

formar parte de una cadena tiene implicaciones diferentes, igual que la ubicación geográfica del eje (Basave, 2002: 447-457).

En términos teóricos generales estamos ante el problema clásico de la naturaleza del capital y sus capacidades para reproducirse. Pero al mismo tiempo es una problemática diferente debido a que las formas de vinculación entre los actores económicos participantes es novedosa, al igual que los espacios geográficos que participan en la generación del valor final de los productos. En este último sentido el tema espacial se abre paso y recupera su importancia (a veces olvidada) para el análisis económico (Gereffi, 1996; Vázquez Barquero, 2002: 136-147).

De entrada, la perspectiva con que nos aproximamos al análisis de los grupos empresariales es diferente: supone siempre el ámbito internacional y presupone una problemática espacial. Implica, no solamente al grupo empresarial en cuestión sino a un conjunto de industrias relacionadas debido a que la competencia se sustenta en cadenas productivas y redes empresariales.

Debe considerarse por una parte al proceso productivo globalizado y por la otra a los procesos de distribución del ingreso resultante, en términos de la ganancia de los capitales participantes y de los salarios (Kaplinsky, 2000: 19-30). De nuevo el asunto es global y regional y de interés local. Las empresas que ejercen el comando (“governance”) de las cadenas son un objeto de estudio (Grannoveter, 1994: 453-454), e igualmente los diversos tipos de comando, dependiendo de los sectores económicos (Gereffi, 2001).

Los diversos enfoques teóricos que se aproximan a esta problemática tienden a considerar inseparables a los análisis económicos de los sociales e históricos. De igual forma el problema de la generación de valor se considera estrechamente ligado al de su distribución.

Los procesos de encadenamiento traen consigo el problema de generación de valor y las empresas que dominan las cadenas. Igualmente los determinantes para apropiarse de valor (Gereffi habla de *upgrading* para las maquiladoras, por ejemplo), y autores intentan medir esta distribución (Kaplinski). Medir la supervivencia de empresas pasa por este factor que es un aspecto particular e importante de estudio en la nueva economía global.

Si a esto le sumamos los factores innovador y tecnológico como motores del cambio, autores como Schumpeter y Marx cobran relevancia, especialmente en cuanto a su

consideración sobre la naturaleza social de la reproducción del sistema y a la determinación mutua de los procesos involucrados. Es decir como un todo orgánico.

De igual forma, la escuela institucionalista derivada de Veblen, proporciona elementos teóricos y metodológicos fundamentales para entender las transformaciones a nivel institucional que permiten el cambio económico.

### *Nuevos marcos analíticos surgidos con las transformaciones económicas*

Los marcos analíticos relativos a las empresas y a las cadenas productivas (o de agregación de valor) (Porter, 1986; Gereffi, 1994, 1996) en las que participan a nivel nacional o internacional que se han desarrollado durante los últimos veinte años intentan dar interpretaciones teóricas a las recientes transformaciones en el sector productivo a nivel mundial, para los cuales ya no resulta suficiente ningún marco teórico precedente. Con esto quiero afirmar el carácter innovador de dichos cambios.

El interés inicial sobre las cadenas de valor surgió del análisis de la competitividad de las empresas, es decir de cómo se realizan las actividades de producción y comercialización de las empresas sobre las nuevas bases globales (Porter, 1986:38), a diferencia de los tradicionales análisis de las ventajas comparativas que enfatizaban en donde se realizaban las actividades.

Igualmente intentan dar respuesta a la necesidad de nuevas políticas y estrategias integrales de desarrollo económico para nuestros países que intenten simultáneamente superar las propias carencias y la integración a la nueva economía mundial.

Lo más interesante de estos nuevos marcos analíticos, todavía inacabados, es su carácter interdisciplinario y la diversidad de tradiciones teóricas de las que se desprenden.

A los trabajos sobre la globalización financiera, el único sector que parece estar plenamente globalizado, siguió el interés por los procesos de globalización productiva. Los agentes de ella fueron las transnacionales, por lo que las nuevas formas de organización para la competencia internacional se volvieron importantes.

Los trabajos de Porter durante los años 80 se volvieron imprescindibles. Empresa y proceso de globalización resultó un binomio indispensable para comprender los cambios.

Los trabajos de este autor sobre la competencia en industria globales puso en el centro del análisis al concepto de cadenas de valor. Aunque Porter parte en sus análisis de las estrategias

empresariales (nivel micro) tiene una visión mas amplia que lo lleva a realizar análisis a nivel de industria. Su propuesta lleva a analizar las operaciones internacionales de las empresas competitivas como sistemas integrados.

No se trata de un concepto nuevo (Kaplinsky, 1998: 13 y 2000: 8-9) pero ahora se destaca de manera más amplia, como una verdadera estructura analítica para abordar la forma en que se estructura la competitividad empresarial en la globalización.

También los desarrollos más recientes de las teorías sobre los sistemas económicos mundiales han realizado aportaciones a la reciente discusión: Wallerstein por ejemplo ha inferido nexos entre la formación de cadenas de mercancías específicas con los ciclos de evolución de la economía mundial. Pero el análisis más interesante en uno de sus recientes trabajos consiste en su referencia a la segmentación de la cadena en procesos cuyos confines son socialmente definidos y por consiguiente pueden ser redefinidos (Hopkins y Wallerstein, 1994: 18) alentando de esta forma la posibilidad de políticas nacionales con impacto en sus propias instituciones y empresas para fomentar el desarrollo en las nuevas condiciones productivas.

Por su parte, los nuevos desarrollos de la economía institucional han permitido abordar las causas de las nuevas formas de competencia internacional. Retomando los postulados institucionalistas y evolucionistas de Veblen y Commons (primera mitad del siglo XX), actualmente autores como Hodgson (1994: 58-64) y los nuevos institucionalistas como Williamson (1994:77-106) fundador de la teoría de los costos de transacción, le da relevancia a las instituciones en la toma de decisiones económicas.

La importancia de estos enfoques que se derivan de teorías añejas es que consideran que las empresas (al igual que los sindicatos, la cultura, etc.) modelan la actividad económica y se condicionan mutuamente. De tal forma las condiciones institucionales enraizadas en las condiciones culturales, geográficas, etc. de cada empresa condicionan su desempeño.

Dentro de esta misma escuela de pensamiento, el grupo BRIE (Berkeley Roundtable on the International Economy) de la Universidad de California en Berkeley define a su vez a las redes como organizaciones transfronterizas de las relaciones intra y crecientemente interempresariales a través de las cuales las firmas controlan cadenas de producción enteras (Borras, 1997: 4-5).

Por último Gary Gereffi ha propuesto un marco analítico para el estudio de las cadenas globales de mercancías que nos abre un amplio espectro de investigación nuevo sobre las empresas. Y adicionalmente sobre las posibilidades de industrialización de América Latina.

Las cadenas de Gereffi contemplan cuatro dimensiones: una estructura de insumo producto; una territorialidad; una estructura de comando y un marco institucional (Gereffi y Korzeniewicz, 1994). Inmediatamente podemos apreciar la importancia para los trabajos con el uso de las técnicas de insumo producto de los economistas y la revalorización de la importancia de la geografía económica y los problemas del espacio. De acuerdo con algunos análisis de este autor el éxito asiático ha consistido en moverse gradualmente de la maquila hacia la exportación de productos más integrados y con mayor valor agregado, el llamado paquete completo). Esto permite abordar el análisis empresarial con enfoques novedosos y relacionarlo con políticas estatales industriales que inmediatamente podemos relacionar con el aprendizaje y la innovación.

Por último no debo dejar de mencionar que un aspecto muy importante de las aproximaciones al estudio de los grupos empresariales, es que el concepto mismo de competitividad no se limita al desempeño de las empresas. El término tiene una dimensión institucional y nacional. La competitividad se aplica a las empresas y a las naciones, prevaleciendo una dependencia mutua (Esser, 1996; Kaplinski, 1998; Instituto Alemán de Desarrollo; Borrus, 1997).

## **Conclusiones**

Aún cuando en la última etapa del porfiriato surgieron empresarios que mantuvieron intereses patrimoniales en más de una empresa, incluidas las más grandes de su época, a estas no podemos considerarlas como un grupo empresarial en el sentido estricto. No existían una integración corporativa particular y todo parece indicar que tampoco se practicaba un control centralizado de los recursos financieros que fueran manejados con acuerdo a una estrategia coyuntural o de largo plazo.

Probablemente lo más próximo a la operación como grupo, se llevaba a cabo con relación a operaciones de apoyo crediticio que un banco canalizaba a empresas del mismo dueño. Es más conocida la existencia de grupos de empresarios, que compartían la propiedad

de distintas empresas, y en ciertos casos como el del “grupo de los científicos” compartían también altos puestos en el gobierno de Porfirio Díaz.

Pero un grupo empresarial, como lo entendemos en términos económicos modernos, significa estrategias de integración horizontal y vertical y control centralizado con base a una estrategia corporativa integral, aún cuando se trate de agrupamientos muy diversificados. Esta forma de integrarse comenzó a practicarse hasta los años 60 del siglo XX, con contados casos excepcionales previos. De ahí en adelante en los sectores empresariales más dinámicos de la economía mexicana se encuentran grupos empresariales, tanto privados como públicos. Tal vez menos evidentes sean los casos de las empresas extranjeras debido a que los grupos a los que pertenecen se encuentran diseminados en otros países, especialmente en el de origen de su capital. Y fue precisamente hasta esos años, en que los grupos comenzaron a volverse notorios por su capacidad económica, cuando, como ya vimos, se volvieron objeto de estudio particular de la economía en México.

De entonces a la fecha el desarrollo económico y social del país ha recorrido diversas y muy diferenciadas etapas, en las que el comportamiento empresarial se ha diferenciado por sus estrategias de acumulación, por sus resultados y su capacidad de reproducción, por su vinculación con las políticas de gobierno y por la naturaleza de sus vínculos con el exterior.

Igualmente, las corrientes teóricas para analizar a “la empresa” han sido diversas y algunas de ellas se han desarrollado a lo largo del tiempo, interiorizando los cambios que el sistema de producción capitalista ha experimentado y la vinculación que en ello han tenido las empresas y los grupos empresariales.

En este trabajo hemos intentado recorrer esos caminos para el caso mexicano. Y al final, hemos pretendido apuntar más que desarrollar, sugerir más que afirmar, cuales son algunas de las escuelas de pensamiento contemporáneas que están saliéndole al paso al cúmulo de transformaciones económicas a escala global en donde las empresas están jugando un papel determinante.

El que nuestro objeto de estudio sean los grupos empresariales mexicanos representa una dificultad adicional: por tratarse de empresas que forman parte de países en desarrollo en donde las estrategias de integración global son novedosas y cambiantes, los referentes teóricos son escasos y las metodologías de análisis están apenas construyéndose.

Resulta además muy importante insistir en que el análisis de los grupos empresariales, hoy en día, no debe quedarse encerrado en si mismo. Estos grupos se vinculan cada vez más con el exterior y su desempeño se refleja de diversas maneras con la economía nacional como un todo. Es precisamente en este último sentido que su estudio cobra interés para el análisis económico.

Las estrategias de desarrollo económico de México deberán contar necesariamente con una correcta interpretación de la ubicación de estas empresas en la globalidad económica contemporánea y de la potencialidad que puedan representar para el crecimiento del país. Especialmente cuando el aprendizaje tecnológico, la innovación, la calificación de la fuerza de trabajo y la competitividad nacional depende del desempeño de sus empresas.

Lo más importante respecto a los nuevos enfoques teóricos y metodológicos a los que nos hemos referido es que, en general, intentan construir una vinculación con el análisis de las políticas públicas aplicadas y/o aplicables para la promoción del desarrollo económico. Y esto tiene una poderosa razón de ser: no pasó mucho tiempo después de la aplicación de las recetas del Consenso de Washington para que los resultados negativos, o al menos insuficientes, en aquellos países en desarrollo que los aplicaron al pie de la letra mostraran sus serias limitaciones.

Las concepciones de un mismo camino para todos y de la nula intervención del Estado en el fomento económico han quedado atrás. En el seno de los propios organismos que promovieron el consenso surgieron quienes han reconsiderado sus posiciones, criticado los esquemas neoliberales y plantean desde hace tiempo, la necesidad de impulsar el crecimiento y el desarrollo con estrategias que incluyen la acción del Estado (Rodrick, Williamson, Stiglitz). El ejemplo de los tigres asiáticos durante los años 80, y actualmente las experiencias de China e India, refuerzan estas posiciones.

Se desarrollan líneas de investigación con estudios de caso en la perspectiva de lograr la inclusión en los procesos de globalización contando con la vinculación estratégica del trinomio empresa-Estado-sector científico. Por otra parte, la perspectiva de los análisis evolucionista (Freeman y Pérez, 1988; Nelson y Winter, 1982) y de la economía del conocimiento recuperan lo mejor en términos teóricos de autores pasados y de las nuevas corrientes de pensamiento en las cuales sustentar el entendimiento de las transformaciones

sociales y económicas internacionales y las estrategias de desarrollo económico para nuestros países.

Se trata no obstante, de teorías en proceso de construcción. Además en el entorno económico y social actual conviven las nuevas tendencias con las inercias y los procesos productivos previos por lo que dentro de las posibilidades inmediatas se encuentran incluso los retrocesos y las crisis cíclicas cortas. Como sabemos por experiencia histórica, el devenir económico no es lineal. Pero las nuevas fuerzas del cambio introducen nuevos elementos y nuevas vinculaciones para el análisis del principal agente de las transformaciones en curso que son las empresas.

## Bibliografía

- Aglietta, Michael (1979), *Regulación y crisis del capitalismo*, México, Siglo XXI.
- Aguilar, Alonso (1979), “Estado, bancos nacionales y capital monopolista” *Revista Estrategia*, num. 28, México.
- Bain, Joe S. (1963), *Organización industrial*, Barcelona, Ediciones Omega.
- Basave, Jorge (1983), “Capital financiero y expropiación bancaria en México”, *Revista Teoría y Política* N° 9, enero-marzo de 1983, México.
- (1990), “La estrategia financiera del capital financiero en México”, *Revista Problemas del Desarrollo*, num. 81, IIEc-UNAM, México.
- (1996); *Los grupos de capital financiero en México, 1974-1995*, México, IIEc/El Caballito.
- (2000), *Empresas mexicanas ante la globalización*, México, IIEc/M.A. Porrúa.
- (2002), “Modalidades de integración internacional y perspectivas de expansión de empresas mexicanas”, en el libro: Jorge Basave et al, *Globalización y alternativas incluyentes para el siglo XXI*, México, IIEc/Miguel Angel Porrúa.
- Basave, Jorge y Carlos Morera (1986), “El poder en la bolsa”, *Revista Brecha*, num. 1, México.
- Borrus, Michael (1997), “Left for Dead: Asian Production Networks and the Revival of U.S. Electronics”, BRIE Working Paper, num. 100, Berkeley, BRIE.
- Best, Michael (1990), *The New Competition*, California, Harvard University Press.
- Carrión, Jorge y Aguilar, Alonso (1972), *La burguesía, la oligarquía y el Estado*, México, Nuestro Tiempo.
- Casar, et al (1990), *La organización industrial en México*, México, Siglo XXI.
- Castañeda, Jorge (1982), *Los últimos capitalismos*, México, ERA.
- Caves, Richard (1971), “International Corporation: the Industrial Economics of Foreign Investment”, *Económica*, vol. 38.
- Ceceña, José Luis (1963), “El capital monopolista y la economía en México”, en *Cuadernos Americanos*, México.
- (1976), *México en la órbita imperial*, México, El Caballito.

- CEPAL (1996), *La inversión mexicana en el istmo centroamericano*, Santiago de Chile, ONU.
- CEPAL (1998), *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe*, Santiago de Chile, ONU.
- Cerrutti, Mario (1997), “Las Compañías Industrial Jabonera de la Laguna. Comerciantes, agricultores e industriales en el norte de México, 1880-1925; en el libro Carlos Marichal y Mario Cerrutti; *Historia de las grandes empresas en México, 1850-1930*; Universidad Autónoma de Nuevo León/FCE; México.
- Cordero, Salvador y Satín, Rafael (1977), “Los grupos industriales: una nueva organización económica en México”, *Cuadernos del CES*, N° 23, México, Centro de Estudios Sociológicos de El Colegio de México.
- Cordero, Salvador y Satín, Rafael et al (1983), *El poder empresarial en México*, México, Terra Nova.
- Cossío Villegas, Daniel (1955), *Historia Moderna de México*, México, Hermes.
- Dabat, Alejandro (2002), “Globalización, capitalismo actual y nueva configuración espacial del mundo”, en Jorge Basave et al, *Globalización y alternativas incluyentes para el siglo XXI*, México, IIEc/Miguel Angel Porrúa.
- Díaz Alejandro, Carlos (1977), “Foreign Direct Investment by Latin Americans” en Tamir Agmon y Charles Kindleberger, *Multinationals from Small Countries*, Cambridge, Mass., MIT Press.
- Esser, Klaus et al (1996), “Competitividad sistémica: nuevo desafío para las empresas y la política”, en *Revista de la CEPAL*, num. 59, Santiago de Chile.
- Fajnzylber, Fernando y Martínez T., Trinidad (1976), *Las empresas transnacionales*, México, FCE.
- Freeman, Christopher y Carlota Pérez (1988), “Structural Crises of Adjustment: Business Cycles and Investment Behaviour” en G. Dosi et al (eds.), *Technical Change and Economic Theory*, London, Pinter Publishers.
- Garrido, Celso (1988), “Relaciones de endeudamiento, grupos económicos y reestructuración capitalista en México”, *Revista Economía: Teoría y Práctica*, N° 12, invierno de 1988, UAM, México.
- (1989), “El nuevo patrón privatista, transnacionalizante y exportador para la acumulación de capital en México”, *Revista de Ciencias Sociales y Humanidades*, num. 28, UAM, México.

- Garrido, Celso y Peres, Wilson (1998), “El liderazgo de las grandes empresas industriales mexicanas”, en el libro de Wilson Peres (coord.): *Grandes empresas y grupos industriales latinoamericanos*, México, Siglo XXI/CEPAL.
- Gereffi, Gary (1994), “Rethinking Development Theory: Insights from East Asia and Latin America”, en Douglas Kinkaid y Alejandro Portes, *Comparative National Development*, Chapel Hill, The University of North Carolina Press.
- (1996), “Global Commodity Chains: New Forms of Coordination and Control Among Nations and Firms in International Industries”, en *Competition And Change*, vol. 4, Amsterdam, Harwood Academic Publishers.
- (2001), “Las cadenas productivas como marco analítico para la globalización” en *Problemas del Desarrollo*, vol. 31, núm. 125, México, IIEc-UNAM, abril-junio.
- (2002), “Cadenas productivas y pasaje de naciones a eslabonamientos superiores, el caso de la industria internacional del vestido”, en Jorge Basave et al, *Globalización y alternativas incluyentes para el siglo XXI*, México, IIEc/Miguel Angel Porrúa.
- Gereffi, Gary y Miguel Korzeniewics (1994), *Commodity Chains and Global Capitalism*, Wesport, Praeger.
- Gollás, Manuel (1979), *Estructura y causas de la concentración industrial en México*, México, Márquez V. Ed.
- Grannoveter, Mark (1994), “Business Groups”, en N. Smelser y R. Swedberg, *The Handbook of Economic Sociology*, Princeton, Russel Sage Foundation.
- Hansen, Roger (1978), *La política del desarrollo mexicano*, México, Siglo XXI.
- Hernández Laos, Enrique (1985), *La productividad y el desarrollo industrial en México*, México, FCE.
- Hodgson, Geoffrey (1994), “The Return of Institutional Economics”, en N. Smelser y R. Swedberg, *The Handbook of Economic Sociology*, Princeton, Russel Sage Foundation.
- Hopkins, Terence e Immanuel Wallerstein (1994), “Commodity Chains: Construct and Research”, en Gary Gereffi y Miguel Korzeniewics, *Commodity Chains and Global Capitalism*, Wesport, Praeger.
- Instituto Alemán de Desarrollo (1994), “Competitividad sistémica”, [[http: www.wbs.cs.tu-berlin.de](http://www.wbs.cs.tu-berlin.de)].
- Jacobs, Eduardo (1981), “La evolución reciente de los grupos de capital privado nacional”, *Revista Economía Mexicana* N° 3, CIDE, México.

- Jacobs, Eduardo y Peres N., Wilson (1982), "Las grandes empresas y el crecimiento acelerado", *Revista Economía Mexicana* N° 4, CIDE, México.
- Kaplinsky, Raphael (1998), "Globalization, Industrialization and Sustainable Growth, the Pursuit of the Nth Rent", *Discussion Paper*, num, 365, Sussex, Institute of Development Studies.
- (2000), "Spreading the Gains of Globalization: What can be Learned from Value Chain Analisis" *Working Paper*, num. 110; Brighton; Institute of Developing Studies.
- Katz, J. y Kosacoff, B. (1983), "Multinationals from Argentina", en Sanjaya Lall, *The New Multinationals: The Spread of Third World Enterprises*, N.Y., John Wiley & Sons.
- Knickerbocker, F. (1973), *Oligopolistic Reaction and the Multinational Enterprises*, Cambridge, Mass, Harvard University Press.
- Labastida, Julio (1986), *Grupos económicos y organizaciones empresariales en México*, México, Alianza Editorial Mexicana/UNAM.
- Lall, Sanajya (1983), *The New Multinationals: The Spread of Third World Enterprises*, New York, John Wiley & Sons.
- Luna, Matilde (1992), *Los empresarios y el cambio político en México, 1970-1987*, México, ERA.
- Marichal, Carlos y Cerrutti, Mario (1997), *Historia de las grandes empresas en México, 1850-1930*, México, Universidad Autónoma de Nuevo León/FCE.
- Mortimore, Michael (1995), "América Latina frente a la globalización", *Desarrollo Productivo*, num. 23, Santiago de Chile, CEPAL, ONU, agosto.
- Nelson, Richard y Winter, Sydney (1982), *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Londres, The Belknap Press of Harvard University Press.
- Oman, Charles (1994), *Globalization and Regionalization, the Challenge for Developing Countries*, París, DCS, CDE.
- Palloix, Christian (1977), *Las firmas multinacionales y el proceso de internacionalización*, México, Siglo XXI.
- Peres Núñez, Wilson (1982), "La estructura de la industria estatal, 1965-1975", *Revista Economía Mexicana* N° 4, CIDE, México.
- (1993), "Internacionalización de empresas industriales latinoamericanas", *Revista de la CEPAL*, num. 49, abril, Santiago de Chile, CEPAL, ONU.
- Porter, Michael (1986), *Competition in Global Industries*, Boston, Mass., Harvard Business School.

- Pozas, María de los Angeles (1997), “Competitividad emergente y capital internacional: el caso de Monterrey”; Ponencia presentada en el *XX Congreso Internacional de Latin American Studies Association*, abril 17-19, 1997; Guadalajara, México.
- (2000), “Las empresas regiomontanas y la nueva economía global”, en Jorge Basave (coord), *Empresas mexicanas ante la globalización*, México, IIEc/Miguel Angel Porrúa.
- Reich, R. (1993), *La mundialización de la economía*, París, Dunod.
- Revista Estrategia, Crisis, nacionalización de la banca y capital monopolista*, num. 48 (1982), México.
- Reynolds, Clark (1973), *La economía mexicana: su estructura y crecimiento en el siglo XX*, México, FCE.
- Rivera, Miguel A. (2002), “La integración de México a la economía global”, en Jorge Basave et al, *Globalización y alternativas incluyentes para el siglo XXI*, México, IIEc/Miguel Angel Porrúa.
- (2004); “Cambio histórico mundial, capitalismo informático y economía del conocimiento”; mimeo.
- Rivera, Miguel A. y Gómez, Pedro (1980), “Acumulación y crisis en la década del setenta”, *Revista Teoría y Política* N° 2, octubre-diciembre de 1980, México.
- Sepúlveda, Bernardo y Chumacero, Antonio (1973), *La inversión extranjera en México*, México, FCE.
- Solís, L. (1970), “Hacia un análisis de largo plazo de economía mexicana”, en *Economía y Demografía*, volumen 4, México.
- Sylos Labini, Paolo (1962), *Oligopolio y progreso técnico*, Barcelona, Oikos-Tau.
- UNCTAD (1993), *World Investment Report*; ONU; N.Y.
- UNCTAD (1996), *World Investment Report*, ONU, N.Y.
- UNCTAD (1998), *World Investment Report*; ONU; N.Y.
- Valenzuela, José (1984), “Productividad en bienes salariales”, en *Investigación Económica*, num. 168, México, abril-junio
- Vazquez Barquero (2002), “El desarrollo endógeno, respuesta de las comunidades locales a los desafíos de la globalización”, en Jorge Basave et al, *Globalización y alternativas incluyentes para el siglo XXI*, México, IIEc/Miguel Angel Porrúa.

- Vernon, Raymond (1979), "International Investment and International Trade in the Product Cycle", *Lecturas de El Trimestre Económico*, num. 31, México, FCE.
- Vidal, Gregorio (2000), *Grandes empresas, economía y poder en México*, México, UAM/Plaza y Valdés.
- Villela, A. (1983), "Multinationals from Brasil", en Sanjaya Lall, *The New Multinationals: The Spread of Tirad World Enterprises*, N.Y., John Wiley & Sons.
- Wells, Louis (1983), *Third World Multinationals, the Rise of Foreign Investment from Developing Countries*, London, MIT Press.
- Williamson, Oliver (1996), "Transaction Cost Economics and Organization Theory", en N. Smelser y R. Swedberg, *The Handbook of Economic Sociology*, Princeton, Russel Sage Foundation.

## Capítulo V. Los estudios empresariales en el norte de México (1994-2004). Recuento y perspectivas

Mario Cerutti Pignat\*

### 1. La reseña de 1994

#### *Carácter de la reseña*

Entre 1993 y 1994 elaboramos una especie de *estado de la cuestión* de la historia económica sobre el norte de México, con la finalidad adicional de destacar algunas conclusiones.<sup>1</sup> Tres parámetros fueron adoptados como puntos de partida para esa revisión: a) el objeto de estudio de los trabajos debía estar sustentado en un enfoque regional/regionalizado; b) el período procesado sólo se extendía entre 1850 y 1925; c) se tuvieron en cuenta fundamentalmente resultados generados en instituciones que operaban en México.

Uno de los matices que se señalaban en la introducción insistía en que las investigaciones sobre los orígenes y desenvolvimiento de los grupos empresariales en México se habían ampliado “con cierta rapidez desde mediados de los años 70” y, para los 80, habían adquirido “importancia visible”. Una segunda puntualización indicaba:

Al menos dos aristas podrían remarcarse tras analizar una elevada porción de esos estudios: a) el desarrollo de esta rama de la investigación histórica coincidió (en México) con el auge de la investigación regional; b) los estudios sobre empresarios se entrelazaron desde el principio con los de historia económica.

Como muchas de las investigaciones reseñadas se habían concentrado tanto en la minería, los ferrocarriles, el comercio, la agricultura, los bancos o la industria fabril como en los hombres que dirigían o gestionaban las respectivas empresas, la fusión entre historia de las actividades económicas e historia empresarial “era claramente perceptible”.

---

\* Investigador de Universidad Autónoma de Nuevo León.

<sup>1</sup> Cerutti (1994a) Todos los trabajos citados que aluden al norte de México y fueron difundidos a partir de 1993, en Anexo 1. Los restantes, en Anexo 2.

Al circunscribir el análisis a la producción que aludía al norte de México <sup>2</sup> de los últimos quince años, se alcanzó a detectar y revisar 186 trabajos, fraccionados en los rubros que conforman el cuadro 1. La mayoría de estos rubros estaba obviamente entrelazada: las mismas personas o grupos familiares actuaban en diferentes campos, o se definía como empresario a un agente socioeconómico que se desempeñaba tanto en el comercio como en la industria y la minería, o lo hacía en los tres sectores a la vez.

Destacaban entonces los estudios sobre las familias, los agentes individuales concretos, los jefes de las actividades económicas. Mucho tenía que ver en ello la explícita intención de indagar y verificar la trayectoria de burguesías regionales, cuya existencia y eventual significación habían sido literalmente negada por una historiografía saturada de prejuicios antiempresariales y muy dependiente de una mirada *nacional* y centralista de los procesos socioeconómicos.<sup>3</sup>

Como se aclaró en 1994, buena parte de los trabajos consultados habían sido elaborados por colegas dedicados a la historia socioeconómica, la historia social o la sociopolítica. Como sucede todavía hoy, se encontraban también escritos volcados a describir el funcionamiento de determinadas actividades económicas “sin preocuparse demasiado por requisitos teóricos o metodológicos que --supuestamente-- demandaría la historia económica como rama diferenciada del conocimiento histórico.”

#### *Empresariado y dinámica norteña*

Como lo expresa el cuadro 1, sobresalieron entonces cuatro grandes sectores: empresarios/empresas (casi 27% del total), comercio/comerciantes (17.7%), industria (15%) y lo que podríamos resumir como actividades del área rural (18.3%).

---

<sup>2</sup> La geografía de ese norte era bastante similar a la que adoptaremos ahora. Comprende los seis estados fronterizos con Estados Unidos y los ubicados en su inmediata periferia: Baja California, Sonora, Chihuahua, Coahuila, Nuevo León, Tamaulipas, Baja California Sur, Sinaloa, Durango y Zacatecas, a la que agregamos porciones de San Luis Potosí. Podría simplificarse (mapa 1) trazando una línea entre los dos grandes puertos históricos del área –Tampico y Mazatlán—y extendiéndola hasta el extremo sur de la península de California. Incluye alrededor del 60 por ciento del territorio mexicano.

<sup>3</sup> Una mirada crítica hacia esa historiografía en Cerutti, 2003 (anexo 2).

MAPA 1

El hecho que destacara con tanta claridad el rubro empresarios/empresa perfilaba una tendencia específica que sumaba, al menos, cuatro componentes: a) los investigadores preocupados por la historia económica o socioeconómica del norte de México tendían a aceptar, aunque con lentitud, que el espacio indagado había sido, en líneas generales, un escenario propicio para la aparición y el desenvolvimiento de comportamientos empresariales; b) esa mirada suponía cierta contradicción con lo que hasta entonces había apuntado una historiografía dominante sólo propensa a pensar en términos nacionales; c) la diferencia de miradas podía sustentarse en la percepción de dinámicas regionales tan distintas como verificables, dinámicas que no se lograban percatar desde una perspectiva global; d) si se dibujaba con cierta certeza el origen de esta distinción, la investigación daría un salto cualitativo en la producción de conocimiento nuevo sobre el desarrollo capitalista y sus principales agentes en sociedades como la mexicana.

Cuadro 1  
Historia Económico-Empresarial  
del Norte de México (1850-1925)<sup>4</sup>

<b>rubros principales</b>	<b>trabajos revisados</b>	<b>% del total</b>
Agricultura /ganadería tierras / haciendas	34	18.3
Agua/irrigación	10	5.4
Indios	11	5.9
Comercio/comerciantes	33	17.7
<b>Empresarios/empresas</b>	<b>50</b>	<b>26.9</b>
Minería	22	11.8
Industria	28	15.0
Trabajadores/ fuerza de trabajo	10	5.4
Ferrocarriles	9	4.8
Crédito/banca /finanzas	11	5.9
Otros/generales	40	21.5

Las conclusiones que se obtuvieron de esta revisión,<sup>5</sup> aunque provisionales, parecían vislumbrar en el ancho mundo del norte tendencias y ritmos relativamente diferentes al de

<sup>4</sup> Cerutti, (1994a :103).

<sup>5</sup> Y confirmadas con firmeza por la investigación posterior a 1994.

otros espacios mexicanos. Una síntesis obligada de esas conclusiones, hoy, incluiría lo siguiente:

*El innegable impacto de la economía estadounidense.* El peso del mercado estadounidense sobre la dinámica norteña, en el período 1850-1925, parecía “rotundo”. La relación con las áreas más próximas del país vecino (Texas, Arizona, Nuevo México, California) había estimulado y definido muchas actividades productivas y comerciales en el lado mexicano. La revolución industrial que se desató en el noreste de los Estados Unidos tras la guerra de Secesión, uno de cuyos frutos fue el tendido de un gigantesco sistema ferroviario, había modificado la geografía económica de ciudades, puertos, comarcas y regiones del norte. “El hecho de constituirse en área fronteriza del más grande mercado nacional que el capitalismo ha creado en toda su historia” obligaba a considerar al norte mexicano como un espacio inmediatamente periférico a la segunda revolución industrial y, por ello, sacudido “por demandas no frecuentes en otras zonas del mismo México o de otros países latinoamericanos”.

*El norte y su peso en el mercado nacional.* En abierta discrepancia con las miradas “globales” sobre el período posterior a 1890, se concluía que una amplia porción del norte --pese a su debilidad demográfica-- había jugado un papel fundamental en la formación e integración del mercado nacional.<sup>6</sup> Y ello debido a tres circunstancias: a) haber concentrado una vasta proporción del tendido de los ferrocarriles, entrelazando mediante líneas y ramales horizontales las rutas troncales que lo unían a los grandes sistemas de Texas y el resto del territorio estadounidense; b) por el temprano y descomunal impacto productivo<sup>7</sup> que ocasionó en el septentrión mexicano las demandas de la segunda revolución industrial; c) porque el mismo norte, incluso antes de la llegada del ferrocarril, comenzó a especializarse en producciones para el mercado interior. Los casos de La Laguna y Monterrey eran recordados de manera especial. Con todos estos elementos a la vista, se apuntaba la necesidad de una reinterpretación de los mecanismos regionales que llevaron a la formación del mercado

---

<sup>6</sup> Se aclaraba que la porción noroeste (Sinaloa, Sonora, la península de Baja California) quedaba excluida de este proceso debido a su aislamiento. El análisis se enfocaba en el gran norte centro-oriental, que comprendía porciones significativas de los estados de San Luis Potosí, Zacatecas, Durango y Chihuahua, además del conjunto noreste (Coahuila, Nuevo León y Tamaulipas). Dicho espacio, “dotado de una serie de articulaciones que permiten considerarlo un objeto de estudio con cierta homogeneidad, se situaba debajo del estado de Texas, al oriente de la Sierra Madre Occidental y volcado sobre el Golfo de México”.

<sup>7</sup> Con la consiguiente actividad empresarial, agregaríamos ahora.

nacional en México: “la intensidad y diversidad de sus actividades económicas entre 1880 y los tiempos de la revolución” le habrían brindado al norte un protagonismo tan significativo como descuidado por la historiografía *nacional*.<sup>8</sup>

*Modificaciones en los procesos productivos.* La investigación en historia económica, pese a las limitaciones indicadas, había dejado constancia ya de las notorias transformaciones que a partir de los años 80 del siglo XIX habían transitado La Laguna, Monterrey y su entorno, la comarca carbonífera, el sureste agrícola de Nuevo León y zonas próximas de Tamaulipas, Tampico y sus alrededores, rincones de Zacatecas cercanos a Coahuila, amplias comarcas de Chihuahua y Sinaloa, Parras y otras áreas septentrionales. El visible desarrollo de las actividades productivas que habían implementado los sectores propietarios y comerciales de origen regional se vinculaba, obviamente, a los mercados estadounidense y nacional. El primero demandaba minerales y metales orientados a la segunda revolución industrial, ganado, pieles, alimentos para animales, frutos, hortalizas; el segundo solicitaba, entre otros muchos artículos, algodón, aceite, jabón, cerveza, vidrio, cemento, hierro, acero, carbón, harinas, madera, ganado, carne, muebles, maquinaria, textiles.<sup>9</sup>

*El vigor de los empresarios regionales.* Las investigaciones sobre Chihuahua, La Laguna y Monterrey eran suficientes hacia principios de los 90 del siglo pasado para mostrar el vigor que habían asumido, antes de 1910, las familias y grupos empresariales locales. Dada la clara presencia de capitales formados a partir de 1850/60, en gran medida por las vías del comercio y el crédito mercantil, no podía extrañar que en las transformaciones citadas participaran apellidos como Terrazas, Creel, Madero, Milmo, Hernández Mendirichaga, Gurza o Lavín. Un ejemplo notable era el eje empresarial que unía precisamente a Chihuahua, La Laguna y

---

<sup>8</sup> “Si se recuerda que los ritmos del mercado capitalista dependen más del carácter de las actividades económicas que de la densidad de la población, se podría llegar a la conclusión siguiente: pese a ser un espacio demográficamente vacío, el norte pudo haber tenido mayor peso en la constitución de la sociedad capitalista mexicana (y en la configuración de un mercado nacional relativamente vigoroso) que las áreas centrales del país”. Un buen ejemplo era la vivacidad que alcanzó el mercado de fuerza de trabajo libre debido a la rápida multiplicación de unidades agrícolas, agroindustriales, pecuarias, forestales, mineras, de transporte, bancarias y fabriles que brotaron desde Tampico a Cananea y entre Monterrey, Torreón y Mazatlán.

<sup>9</sup> La vivaz respuesta de los grupos empresariales regionales fue alimentada por lo tanto por un doble puñado de demandas: las del mercado interno, de ritmos relativamente lentos, y las que originaba uno de los nudos estratégicos de la economía atlántica, el noreste y el medio oeste de los Estados Unidos, a lo que había que sumar el formidable crecimiento tejano.

Monterrey, del cual nacerían sociedades anónimas destinadas a disfrutar de éxitos prolongados.<sup>10</sup> Al mencionar la sociedad anónima, la investigación de fines de los años 80 tuvo que reconocer a las empresas y no sólo a los empresarios, con lo que insinuaba una modificación en el enfoque que se acentuaría desde mediados de la década siguiente. En este último sentido, y como se verá de inmediato, los estudios empresariales sobre el norte acompañaban las tendencias que se manifestaban en otras latitudes de América Latina y en algunas instituciones de México.<sup>11</sup>

## 2. El Escenario Latinoamericano

Si salimos por un momento del contexto norteamericano, y del mismo México, podría enriquecerse el análisis y articular un recuento más ajustado. Tal vez lo más llamativo es que dos décadas atrás se observaba cierta sincronía entre lo que acaecía en México y su espacio septentrional con lo que sucedía en otras latitudes. España podría ser un ejemplo.<sup>12</sup> Pero es preferible, dada las características de este capítulo, adoptar como referencia América Latina.

### *La coyuntura 1973-1982*

En las sociedades latinoamericanas más industrializadas, los años 70 del siglo XX habían dejado en evidencia los problemas derivados de una economía protegida, o del llamado modelo sustitutivo de importaciones. La propuesta de crecimiento sustentada en el mercado nacional, en un desarrollo industrial con escasos contactos con el mercado mundial y en una intensa intervención del Estado en la economía se mostraba agotada. La crisis de 1982, desatada por la enorme deuda externa y detonada precisamente en México, significó la ruptura con y del modelo sustitutivo, y arrastró hacia la apertura comercial tras décadas de insistente protección.

---

<sup>10</sup> El eje Chihuahua-La Laguna-Monterrey pondría en marcha (entre 1898 y 1910) sociedades anónimas como la Compañía Industrial Jabonera de La Laguna, Vidriera Monterrey, Cementos Hidalgo (convertida más adelante en Cementos Mexicanos), Banco Mercantil de Monterrey, Banco Central Mexicano y Banco Refaccionario de La Laguna. Tema considerado en Barragán y Cerutti (1993); y Cerutti, (1994b y 2000).

<sup>11</sup> Dos conclusiones adicionales de la revisión publicada en 1994 aludían a: 1) la necesidad de diferenciar entre apellidos extranjeros y capitales provenientes del exterior, planteamiento que ponía en controversia la omnipresencia de los capitales extranjeros durante la época porfiriana; 2) la existencia simultánea en el espacio norteamericano de una periferia dinámica y un núcleo interior con zonas más lentas o atrasadas, visibles sobre todo en Zacatecas, Durango y San Luis Potosí. Para ver en detalle ambas conclusiones, Cerutti, (1994a: 100-102 y 1995b).

<sup>12</sup> Que no desarrollaremos aquí por falta de espacio. Al respecto, entre otros, Erro, (2003b).

La amarga coyuntura internacional de 1973-1982, a su vez, incentivó dos líneas de controversia tanto en el mundo atlántico como en la misma América Latina: a) cuáles debían ser las funciones y el tamaño del Estado; b) cuántas y cuáles de sus estructuras era necesario reorganizar, desregular y privatizar. Lo primero se relacionaba con el nivel de intervención que el Estado podía asumir con cierta eficacia. En este punto no sólo se refería al plano económico: también se demandaban respuestas sobre su ingerencia en materias social, laboral, educativa y sociopolítica.<sup>13</sup> Lo segundo estaba más directamente vinculado a las empresas paraestatales, a todas aquellas actividades que el Estado había ido controlando o copando desde los años 20 en los ámbitos de la producción, los servicios, el comercio, los recursos naturales, las comunicaciones y la infraestructura.

La coyuntura hizo estallar en Latinoamérica una discusión que mucho tiene que ver con lo que aquí se analizará: cuánto, qué y cómo se debía privatizar de esas actividades (productivas o no). Qué iba a suceder, además, con las consideradas estratégicas (transporte, comunicaciones, energía, petroquímica, carreteras, petróleo, compañías de aviación, siderurgia). En una América Latina con experiencias muy profundas de intervencionismo estatal, con movimientos sociopolíticos que habían sustentado sus proyectos de reforma social y desenvolvimiento económico en una vigorosa expansión del Estado<sup>14</sup>, dichos temas no podían sino provocar agrias discusiones.<sup>15</sup>

Todo ello suponía ubicar como uno de los ejes del debate, simultáneamente, a un par de actores frecuentemente marginados en las Ciencias Sociales latinoamericanas: la empresa privada y el empresariado. Por lo tanto una consecuencia adicional fue incorporar a la controversia: a) el papel que debían desempeñar el empresariado autóctono y la empresa privada tanto en el nuevo orden a construir como –y sobre todo-- en el desarrollo económico; b) cuánto habría que reformar en materia institucional (con aspectos tan sensibles como el laboral, la educación o las inversiones extranjeras) para que empresa privada y empresariado asumieran con eficacia su nueva y preponderante responsabilidad; c) y cuál sería, en ese

---

<sup>13</sup> Wee (1986); Oszlac (1994); Muñoz de Bustillo (1993).

<sup>14</sup> Entre los más reconocidos y estudiados pueden citarse el varguismo, el peronismo y los tiempos de Lázaro Cárdenas en México. Fueron casos precedidos tanto por la temprana experiencia uruguaya como por las medidas que en los años 20 adoptó el Estado derivado de la revolución mexicana.

<sup>15</sup> No eran objeto de discusión exclusivamente latinoamericanos. Francia, Inglaterra, Italia y España, por ejemplo, enfrentaron debates similares.

contexto, el peso de variables como la inversión proveniente del exterior, la asociación mixta de capitales, las alianzas estratégicas y la transferencia de tecnología.

### *Los estudios empresariales en América Latina*

Como se ha visto parcialmente para el caso de México, en ciertos escenarios académicos latinoamericanos los estudios empresariales se habían tornado más frecuentes desde mediados de los años 70. En realidad, eran más aceptables y aceptados, aunque muy “en los márgenes” de algunas Ciencias Sociales (Historia y Sociología, sobre todo).<sup>16</sup> Ello explica que desde mediados de los años 80 se observara un ascenso en la cantidad y en la calidad en las investigaciones emprendidas y en sus resultados, aunque siempre pendientes de la Historia Económica y con componente diferenciados según cada situación regional y/o nacional.

Lo que sí podía comprobarse era que con tal esfuerzo: a) se abordaban y explotaban en ciertos países del continente nuevas fuentes, públicas y privadas; b) se manifestaba una más expresiva preocupación por lo teórico y lo comparativo; c) se generaban espacios más amplios para los estudios empresariales en universidades, institutos de investigación, congresos y publicaciones.<sup>17</sup>

Este devenir académico, ligado estrictamente al desenvolvimiento de la investigación y a lo que los archivos y otras fuentes comenzaban a mostrar y demostrar, fue paralelo y simultáneo a la progresiva pérdida de centralidad de la Historia Económica en los estudios históricos, a cierta atenuación del excesivo impacto que se brindaba a los fenómenos económicos en la explicaciones más generales, en las interpretaciones de tipo estructural. Fue un desplazamiento que liberó a la Historia Económica (y a su hermana, la Socioeconómica) de su obligación de ser una herramienta explicativa global, de toda la historia acontecida, de toda la realidad estudiada.

Esa pérdida de centralidad, con sus claros efectos liberadores, brindó a la Historia Económica posibilidades menos pretenciosas y más efectivas: entre otras, la de especializarse

---

<sup>16</sup> Un fenómeno que también se observaba en España y Portugal, aunque con un desenvolvimiento notable en el primer caso.

<sup>17</sup> Dos antecedentes durante la segunda mitad de los años 70, en este sentido, fueron las tareas, seminarios y publicaciones de la Fundación Antioqueña para los Estudios Sociales (FAES), en Medellín (Colombia), y la aparición, en 1978 y en México, del libro colectivo *Formación y desarrollo de la burguesía en México. Siglo XIX* coordinado por Ciro Cardoso y auspiciado previamente por el Instituto Nacional de Antropología e Historia (INAH). En Brasil, en tanto, ya se conocían los trabajos de Fernando Henrique Cardoso y se difundían los de Warren Dean.

dentro de las disciplinas históricas y del generoso universo de las Ciencias Sociales.<sup>18</sup> La Historia Económica se convirtió entonces en una ventana más, una herramienta más para la producción de conocimientos, con sus reconocidas y reconocibles virtudes y limitaciones.

Y fue en tal contexto que poco a poco, entre las ventanas conexas, asomaron en no pocas instituciones latinoamericanas –con energía creciente– la historia y los estudios empresariales.<sup>19</sup> Si en algunos lugares sobresalieron al comienzo las indagaciones sobre las personas, los agentes individuales, los empresarios y sus asociaciones, de ello se habría de transitar en forma casi lógica, ya en los años 90 del siglo XX, a la empresa (México y Colombia resultaron dos vigorosos ejemplos en este sentido). La otra vía, la de entrar directamente al mundo de la empresa, se utilizó menos (en Argentina disfrutó de cierta relevancia), aunque con demasiada asiduidad se observaba a este tipo de organizaciones como una construcción muy ligada al capital extranjero, a las compañías multinacionales, como expresión casi exclusiva de la inversión, el ingenio y la mentalidad provenientes de las sociedades avanzadas.

Existía, claro está, cierta contradicción entre ambos enfoques. Los estudios sobre empresarios reconocían la existencia histórica de estos agentes económicos en no pocas regiones del continente porque habían indagado y seguido, a veces con minuciosidad, la configuración de ágiles burguesías regionales en el incierto contexto latinoamericano del siglo XIX. Se trataba casi siempre de burguesías de origen comercial, muy vinculadas al préstamo y dispuestas a quedarse con la tierra rural y urbana si las circunstancias lo permitían. Esas investigaciones habían detectado que el surgimiento de empresariados industriales, de burguesías dedicadas a la producción urbano-fabril, se había manifestado como prolongación o como diversificación de la actividad comercial-financiera (Cerutti y Vellinga, 1989). Quienes, por el contrario, entraron en forma directa al mundo de la empresa (fabril, bancaria, de transportes, minera) parecían encerrados en la suposición que vinculaba capacidad empresarial con inversión extranjera (y, por ello, con apellidos anglosajones o franceses).

---

<sup>18</sup> Carlos Marichal resumía desde México años más tarde que “la tendencia a la especialización constituye desde hace algún tiempo una de las características más importantes en la evolución de las Ciencias Sociales, pudiendo afirmarse que en el caso de la investigación en historia el fenómeno ha llegado a ser particularmente notorio. Incluso dentro de disciplinas históricas con un perfil ya bien diferenciado, como es la Historia Económica, se está intensificando esta misma tendencia...La historia empresarial y la historia de empresas constituyen precisamente uno de estos nuevos campos de investigación y docencia”. (Marichal, 1997: 9).

<sup>19</sup> Los estudios empresariales agrupan, además de las históricas, las investigaciones realizadas desde otras disciplinas de las Ciencias Sociales.

Es particularmente importante señalar que esta ascendente significación de los estudios empresariales en América Latina coincidió con el paralelo auge de la Historia Económica y de esos mismos estudios en otras latitudes. España<sup>20</sup>, por su cercanía cultural, por su obvia vinculación lingüística y por el impresionante avance que vivió en estos campos a partir de 1975, ejerció una influencia que no puede desdeñarse.<sup>21</sup>

De manera paralela, los estudios empresariales cubrían espacios más generosos en congresos generales (las conferencias internacionales sobre historia de empresas en Brasil son un buen ejemplo) o en reuniones especializadas. La fundación de tres nuevas asociaciones de historia económica durante los 90 (la uruguayana, la del norte de México y la brasileña), y su incorporación a la Asociación Internacional en 1994, en Milán, incentivaron el interés en este tipo de investigaciones, en su desarrollo teórico y en la necesidad de interrelacionarse con los principales centros académicos de Estados Unidos, Europa y Asia. Los libros colectivos, las publicaciones periódicas, los seminarios, dejaron de ser algo tolerado desde principios de los 90 y se convirtieron en foros relativamente respetables en las universidades pública y privada.

### *Colombia, México*

Las experiencias de Colombia y México deben ser recordadas en esta revisión porque instrumentaron una vía casi similar, dotada con dos elementos que es pertinente volver a resaltar: a) la gran importancia explicativa que se asignó al siglo XIX; b) y --como no podía ser de otra manera, por la época indagada-- la regionalización del objeto de estudio. Si en Colombia, dada la extrema y aceptada diferenciación regional del país, esta combinación

---

<sup>20</sup> Aunque con retrasos, el paralelismo con España parece evidente. Un recuento reciente sobre la hoy muy respetada historiografía española concluye: “En los últimos tres lustros, la Historia empresarial española ha logrado diferenciarse como campo científico propio dentro del tronco común de la Historia económica. De ella ha recibido parte del instrumental científico que posee y la orientación de sus contenidos e investigaciones, pues su objetivo explícito es explicar el papel desempeñado por los empresarios y las empresas en la evolución española en los últimos siglos”. Véase (Carreras *et al*, 2003: 340). Y sobre Francia: “En general...en Francia se considera a la Historia empresarial como una parte de la Historia económica. Muchos investigadores interesados en la Historia empresarial en este país son historiadores de la economía”. Y luego: “A mediados de los ochenta, la Historia empresarial no era todavía una disciplina muy importante en el mundo académico francés. Treinta años antes la situación era peor, ya que había muy pocos investigadores interesados en el tema”. (Cailluet, 2003: 281-82).

<sup>21</sup> Influencia que se acrecentaba por la traducción al castellano --desde Barcelona, Valencia o Madrid-- de obras que consideraban de manera *más académica* al empresariado y a la empresa, y que comenzaron a llamar la atención sobre aspectos menos atendidos en Latinoamérica: los distritos industriales, tan indagados por los italianos desde la primera mitad de los 80, caben en esta referencia. Una función particularmente importante cumplieron las traducciones del Centro de Publicaciones del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, con sede en Madrid.

parecía normal, en México (donde la diferenciación regional también era contundente pero su aceptación académica y política era menos asimilable) su reconocimiento supuso una paulatina construcción, estimulada por la fundación y desarrollo de nuevos centros de investigación en numerosas ciudades de su compleja geografía.

Podemos sintetizar en cuatro grandes apartados lo que fue destilando --tanto en Colombia como en México-- la perspectiva regionalizada de la historia económica y empresarial entre mediados de los 70 y fines de los 80:

1) Se ocupó de detectar con minuciosidad los mecanismos que permitieron: a) la construcción histórica del empresariado; b) el concomitante proceso de formación de capitales. Si en México quedó en evidencia que esos orígenes podían remontarse a los años 40 y 50 del siglo XIX, en Colombia --sin negar lo anterior-- casos como el de Antioquia obligaron a revisar porciones del siglo XVIII.

2) El seguimiento detallado de estos actores socioeconómicos, a veces día a día o mes por mes, demostró con amplitud que el comercio, la actividad comercial, no sólo se confundía con esos orígenes y con la fase de consolidación de estas burguesías. La documentación dejaba en claro que, por las características de la actividad y por las circunstancias en que se desenvolvía, el comercio significaba una inestimable escuela de experiencia empresarial. Experiencia que poco a poco, por cierto, iría envolviendo --según las regiones y momentos-- otras actividades: las finanzas, el control y explotación de tierras rurales y urbanas, la minería, la agricultura, la ganadería, la banca y hasta la tan anhelada industria fabril.

3) Por lo tanto, las empresas que surgían y la organización y gestión que las regía resultaban expresión de la misma experiencia acumulada, fruto de la dinámica emprendida por estos núcleos y familias de comerciantes/propietarios.<sup>22</sup> Esa dinámica, alimentada históricamente, podía derivar de: a) las características del desarrollo regional, que con demasiado frecuencia poco tenía que ver con el a veces inexistente desarrollo nacional;<sup>23</sup> b) el tipo de mercados (o la combinación de mercados) para los que se operaba, a los que se procuraba satisfacer o

---

<sup>22</sup> Tanto en México como en Colombia, en general, se llegó a los estudios de empresa tras profundizar en el mundo de los empresarios. No podía, así, haber sorpresas. Tampoco podía asumirse que el desarrollo empresarial --y de sus organizaciones, incluidas fabriles, bancarias y mineras-- había sido ocasionado por la inversión extranjera. ¿Quién podía dudar que un empresario del norte mexicano en 1902, tras haber participado en una sociedad anónima que invirtió cinco millones de dólares en una planta de siderurgia integrada, no era capaz, al mismo tiempo, de ser accionista influyente en decenas de compañías mineras? Sobre Monterrey, Cerutti, (1983, 1992, 2000 y 2003a).

<sup>23</sup> Algo que se explica porque a mediados del XIX, y aun en sus años 80, pocos Estados-nación estaban realmente integrados a escala latinoamericana, y los que los estaban presentaban aún agudos desequilibrios regionales.

usufructuar; c) las coyunturas históricas y los cambiantes escenarios institucionales (operar en tiempos de guerra interior o exterior, actuar en momentos de estabilidad); d) la prosperidad/habilidad de los mismos agentes estudiados, su capacidad para establecer nexos intra e interregionales e internacionales; f) el entrelazamiento y promoción simultánea de diversas actividades económicas (comercio, agricultura, ganadería, minería, crédito, industria fabril); g) la secundariedad de las actividades fabril/urbanas, a las que se llegará a fines del XIX en algunos casos como una posibilidad más del desenvolvimiento empresarial (en lugar de ser la expresión empresarial, como hubiesen preferido cepalinos y dependentistas);<sup>24</sup> h) la vital instrumentación de las redes familiares como componente estratégico de desenvolvimiento empresarial, válida para todas las actividades emprendidas; i) el impacto de las demandas internacionales concitadas por la revolución industrial, en especial en su segunda fase (1880-1914).

4) Estas conclusiones, en consecuencia, asignaban al siglo XIX –tanto en Colombia como en México (pero también en sociedades como Argentina, Brasil, Chile o Uruguay)-- un papel decisivo: se trataba de un lapso en el que se nutrieron los primeros grupos empresariales autóctonos de importancia tras la separación política de España y Portugal, y en el que se efectuó la fase inicial de acumulación. Las fuentes comprobaban que habían existido empresarios y empresas (e industria fabril, sociedades anónimas y hasta industria pesada) mucho antes de los tiempos venturosos del Estado-creador-de-empresarios y de la no menos renombrada sustitución de importaciones.<sup>25</sup>

Pero las tareas del investigador latinoamericano, lejos de acotarse o quedar estancadas, tendieron acrecentarse y a asumir mayor complejidad. Entre otras razones, porque el flujo teórico que acostumbra llegar de Europa o los Estados Unidos y corrientes tan renovadoras como las que cimbraron la historiografía española estimularon y, a la vez, generaron más investigación.

---

<sup>24</sup> La CEPAL y las corrientes dependentistas contribuyeron con énfasis a difundir la concepción de que sólo el empresario fabril y urbano era realmente un empresario. La banca, las finanzas, el comercio, la agricultura, la ganadería, los transportes, la minería, las explotaciones forestales, la pesca y el turismo, por citar sólo diez actividades que requieren indudable destreza empresarial, no resultaban evidencia suficientes para probar la existencia de empresarios en América Latina

<sup>25</sup> El libro *Empresa e historia en América Latina. Un balance historiográfico*, coordinado por el colombiano Carlos Dávila L. de Guevara y publicado en Bogotá en 1996, confirmaba que la historia y los estudios empresariales habían logrado cierto desenvolvimiento en Latinoamérica, aunque con altibajos, al comienzo de la década de los 90 (la versión en inglés, revisada y coeditada con Rory Miller, apareció en Liverpool en 1999).

Si tan sólo se atiende la producción publicada en México entre 1994 y la actualidad, si se consultan los proyectos de investigación aprobados en instituciones como CONACYT, y si se efectúa una mirada a las tesis de licenciatura, maestría y doctorado defendidas en la última década, podría comprobarse: a) que los estudios empresariales en general se han convertido en una rama de significación ascendente en el contexto de las ciencias sociales; b) y que la empresa y sus diversas formas de organización, poco a poco, han ganado espacio dentro de este campo.

No puede ni debe extrañar entonces que un giro análogo se detecte en los estudios sobre el norte de México. Giro incentivado, además, por los profundos cambios que provocaron la crisis de 1982, la apertura comercial suscitada desde 1985 con la posterior adhesión al GATT, la puesta en marcha del Tratado de Libre Comercio para la América del Norte y el generalizado proceso de globalización.

### **3. El Norte: Estudios Recientes**

A diferencia de la síntesis difundida en 1994, el sucinto análisis que efectuaremos en esta apartado final no intenta contabilizar ni revisar la mayor cantidad posible de los trabajos publicados en la última década. Por un lado, por las dificultades (de tiempo y de acceso) para consultarlos en su totalidad. Luego, y sobre todo, porque nos interesa poner énfasis en las tendencias y datos que más destacan o que mejor han expresado los estudios desarrollados entre mediados de los años 90 y el segundo semestre del 2004.

#### *Referencia institucional*

Lo primero que convendría señalar (o reiterar) es que en la última década los estudios empresariales han acentuado su presencia en varias instituciones del norte de México, al margen de si han sido situados dentro o fuera de la historia económica. El segundo aspecto a recalcar es que tanto la historia económica como una parte significativa de los estudios empresariales se han concentrado en el ángulo noroeste de la geografía mexicana. Un tercer componente es que se incrementan las tesis de grado y los proyectos institucionales de investigación dedicados a esta temática, y que una porción muy relevante es realizada por investigadores o alumnos que operan en instituciones ubicadas en el propio norte.

Los colegas de El Colegio de la Frontera Norte, en particular quienes residen en Tijuana, han desarrollado una amplia y fructífera tarea. Su punto central han sido las empresas maquiladoras, las que han saturado la línea fronteriza desde fines de los años 60 del siglo XX. A través de seminarios, congresos, ponencias, artículos y libros (individuales o colectivos) han generado información, evaluación, controversias y resultados teóricos que pueden encontrarse en múltiples publicaciones regionales, nacionales e internacionales. Dada la significación empresarial, económica y social que alcanzaron y mantienen estas organizaciones, y el impacto que han tenido en materia de transferencia tecnológica, empleo, formación de recursos humanos, exportaciones, multiplicadores internos e inversiones extranjeras, el aporte realizado desde El Colegio de la Frontera Norte debe ser reconocido.

En el mismo noroeste han destacado en años recientes centros de investigación y colegas que laboran en Sonora y Sinaloa. Hermosillo contaba ya con una antigua tradición en historia económica,<sup>26</sup> pero ha logrado mantenerla y prolongarla al ámbito empresarial con las tesis, publicaciones y proyectos que se materializan sobre todo en El Colegio de Sonora y en la División de Ciencias Sociales de la Universidad de Sonora. Pero uno de los cambios más visibles se ha manifestado en la Universidad Autónoma de Sinaloa, donde la Facultad de Historia y el Instituto de Investigaciones Sociales no sólo han acentuado su vocación por los estudios económico empresariales, sino que se ha convertido en años recientes en pivote de proyectos interinstitucionales específicos. La Facultad de Historia, por ejemplo, fue generadora de un Seminario de Estudios Empresariales que ha llegado ya a su quinta edición, es sede de la Asociación de Historia Económica del Norte de México, coordinadora del XIII Encuentro de Historia Económica del Norte de México y fértil escenario de investigaciones y tesis de doctorado y de maestría orientadas a la especialidad que aquí se reseña.

Es especialmente importante aludir a las tesis de grado que se han concretado en tiempos recientes o están desarrollándose en el momento actual. Aunque se efectúen en instituciones ubicadas fuera del ámbito norteño (algunas de ellas, inclusive, se procesan y defienden en el exterior) lo relevante es que exploran múltiples fuentes, aportan información, renuevan planteamientos y producen conocimiento nuevo dentro de los estudios empresariales. El cuadro 2 ofrece una muestra (limitada, por cierto) de los últimos cinco años: incluye de veinte

---

<sup>26</sup> En la reseña de 1994 se reiteraban las menciones a Juan José Gracida, Cynthia Radding y Juan Manuel Romero, además de citarse ya a colegas como Ismael Valencia.

tesis de doctorado defendidas, o que aún se encuentran en proceso, bajo responsabilidad candidatos que trabajan o pertenecen a instituciones del norte.<sup>27</sup>

**Cuadro 2**  
Economía y Empresa en el Norte: 20 tesis doctorales (1999-2004)

<b>tema considerado</b>	<b>autores</b>	<b>situación de la tesis</b>	<b>institución donde se realizó/realiza</b>
1. Banca y desarrollo regional en Sinaloa	Gustavo Aguilar Aguilar	Defendida	Universidad Autónoma de Sinaloa
2. La vitivinicultura en Parras	Sergio Corona Páez	Defendida	Universidad Iberoamericana
3. Cambios en la economía del sur de Sinaloa	Rigoberto Román Alarcón	Defendida	Universidad Autónoma de Sinaloa
4. La desamortización civil y eclesiástica en el noreste de México	Rocío González-Maiz	Defendida	Universidad Autónoma de Puebla
5. La zona libre. Fiscalidad y comercio en la frontera	Octavio Herrera Pérez	Defendida	El Colegio de México
6. Regional Responses to Globalización. Family Capitalism in Monterrey	Lylia Palacios Hernández	Defendida	Utrecht University (Holanda)
7. Propiedad y empresa minera en la mesa centro norte de México	Moisés Gámez Rodríguez	Defendida	Universidad Autónoma de Barcelona
8. Mexican Firms in the New Global Economy	María de los Angeles Pozas	Defendida	The John Hopkins University (USA)
9. Arteaga, tierra de manzanos	Rita Favret Tondato	Defendida	Universidad Iberoamericana
10. Innovación tecnológica en la empresa hortícola de Sinaloa	Ramón Martínez Huerta	Defendida	Universidad Autónoma de Sinaloa
11. Redes productivas regionales de la industria acerera en Monclova	Salvador Corrales Corrales	Defendida	Universidad Autónoma de Sinaloa
12. Cadenas productivas en la industria del vestido. Monterrey y Medellín	Marleny Cardona Acevedo	Defendida	El Colegio de la Frontera Norte
13. Empresarios y organizaciones en la producción y comercialización del maíz.	Oscar Alfonso Aguilar Soto	Defendida	Universidad Autónoma de Morelos
14. Los grandes agricultores del Valle de Culiacán	Modesto Aguilar Alvarado	Defendida	Universidad Autónoma de Sinaloa
15. Actividad empresarial y agricultura de exportación en el Valle de Culiacán	Jesús López López	En proceso	Universidad Autónoma de Sinaloa
16. La transformación de la economía en Sinaloa	Eduardo Frías Sarmiento	En proceso	Universidad Autónoma de Puebla
17. Inserción del sureste de Coahuila en la economía mundial	Arnoldo Ochoa Cortés	En proceso	Universidad Autónoma de Nuevo León
18. Empresa, universidad e innovación tecnológica en Monterrey	Eva Rivas Sada	En proceso	Universidad Complutense de Madrid
19. El Instituto Tecnológico de Monterrey. Desarrollo e impacto	Isabel Ortega Ridaura	En proceso	Universidad Autónoma de Nuevo León
20. Sindicatos y Ford-taylorismo en Fundidora de Monterrey	Javier Rojas Sandoval	En proceso	Universidad Autónoma de Nuevo León

Fuente: información y elaboración del autor .

<sup>27</sup> Las tesis ya defendidas se citan de manera completa en el anexo bibliográfico 1.

### *Bolsones empresariales*

Una de las hipótesis que se planteó, exploró y se ofrece como resultado sostiene que áreas significativas del norte de México han ofrecido en los últimos 150 años condiciones muy favorables para la constitución de empresas y grupos empresariales relevantes a escala de una sociedad periférica.<sup>28</sup> Ello habría estado ligado, precisamente, a la aparición y desenvolvimiento de ágiles tejidos productivos, con la consiguiente multiplicación de unidades de producción, de comercio y de servicios.

Los estudios más recientes del ámbito norteño concluyen que desde mediados del siglo XIX comenzaron a florecer bolsones urbanos, urbano-rurales y mineros (mapa 2) dotados de intensa fertilidad empresarial. Es menester aclarar que esos bolsones ni aparecieron simultáneamente, ni necesariamente subsistieron durante el siglo y medio indagado. Aunque muchas veces estuvieron relacionados entre sí, algunos presentaron una vida más prolongada que otros (detalle este último que --obviamente-- podría convertirse en motivo de nuevas investigaciones).

Desde el punto de vista del conocimiento generado por la investigación es factible dividir ese conjunto de tejidos económicos local/regionales en dos sectores: a) bolsones que ya han sido indagados suficientemente desde la Historia Económica y desde la óptica empresarial como para extraer conclusiones de relativa firmeza (mapa 2, áreas rojas); b) aquellos que si bien han sido registrados y/o trabajados desde la Historia Económica no han sido aún objeto específico y asiduo de los estudios empresariales (mapa 2, áreas azules).

Entre los primeros tenemos:

*Monterrey y su entorno inmediato (1850-2000)*. Monterrey ha logrado sobresalir en el contexto mexicano por dos razones: a) su desenvolvimiento industrial; b) su empresariado. Las características de su inicial brote fabril (1890-1910), sustentado en la metalurgia pesada, y la sistemática formación de cuadros gerenciales la ha diferenciado de manera parcial entre las sociedades periféricas. Los orígenes de los grupos propietarios y empresariales de Monterrey pueden remontarse a mediados del siglo XIX. Las familias fundadoras del sector fabril se prolongan en no pocos casos, hasta hoy, como empresarios, grupos empresariales y empresas

---

<sup>28</sup> Sociedades periféricas serían aquellas que no consumaron su revolución industrial (o un proceso equivalente) durante el siglo XIX o en vísperas de la primera guerra mundial. Para casos como México o España, podría emplearse asimismo la noción industrialización tardía, habitual entre colegas argentinos, españoles e italianos.

que, tras afrontar la crisis del modelo de industrialización protegida, parecen mostrar ductilidad suficiente para afrontar el ciclo globalizante abierto en los años 80 del siglo XX.<sup>29</sup>

*La comarca lagunera (1870-1935).* Área que mostró a partir de los años 70 del siglo XIX una llamativa capacidad de engendrar empresas y empresarios, lo que la que la convirtió en una de las más ágiles zonas de agricultura especializada del México porfiriano. El cultivo del algodón fue incentivado y acompañado por un aluvión de obras de irrigación<sup>30</sup>, por importantes establecimientos agroindustriales, por un racimo de instituciones financieras (prebancarias, bancarias y para bancarias) y por una concentración demográfica urbana y rural de rápido desarrollo.<sup>31</sup> La revolución y la reforma agraria posterior, ya en los años 30, habrían de afectar profundamente este escenario empresarial.

*El espacio chihuahuense (1870-1915).* Las décadas en que el general Luis Terrazas y su grupo familiar controlaron políticamente el amplio espacio chihuahuense<sup>32</sup> (1865-1912) fueron, simultáneamente, momentos de gran actividad económica, en especial a partir de 1870. La ganadería y la minería (ambas ligadas al mercado de los Estados Unidos) emergieron como los rubros principales, pero Chihuahua sumó también una muy interesante industria liviana (transformación del trigo, textiles, cerveza), grandes explotaciones forestales y una actividad financiera que ya en la década de los 70 había permitido fundar tres bancos. La familia Terrazas y su principal vocero, Enrique Creel (yerno del general), conjuntó poder económico con hegemonía política. La revolución desmembró este verdadero imperio norteño.<sup>33</sup>

---

<sup>29</sup> Entre otros, Vizcaya Canales (1971); Cerutti (1983, 1992, 2000 y 2003a); Nuncio (1982); Saragoza (1988); Vellinga, (1979 y 1988); Pozas (2002); Garza Villarreal (1995); Flores Torres (2000); Cerutti y González (1999); Gutiérrez Garza (1999a); Palacios (2004).

<sup>30</sup> Impulsadas por capital privado, a diferencia de lo que sucedería décadas más tarde en el noroeste.

<sup>31</sup> Saravia (1910); Plana (1996); Vargas-Lobsinger (1984 y 1999); Barragán y Cerutti (1993); Meyers (1997); Cerutti (1997, 1999b y 2003b); Cerutti, Corona Paez y Martínez García (1999); Castañón Cuadros (2003); Flores Nájera (2003); Arreola (2003); Zuleta (2000); Villa Guerrero (1995a y 1995b).

<sup>32</sup> Chihuahua suma 233 mil kilómetros cuadrados, cerca del 75 por ciento del territorio italiano.

<sup>33</sup> Wasserman (1987 y 1993); González Herrera y León (1992); León (1992); Aboites (1994 y 1995); Lloyd (2001); Barragán y Cerutti (1993). Véase asimismo la *Historia General de Chihuahua* (V), 1998

MAPA 2

*El noroeste con agricultura de exportación (1925-2000) y agroindustrial (1930-1985).* La agricultura del noroeste podría fraccionarse en dos vertientes: la dedicada a la exportación y la que se orientó al mercado interno. La primera, en particular la especializada en hortalizas, generó en el centro-norte de Sinaloa y en porciones del sur de Sonora --ya en el siglo XX-- uno de los más dinámicos tejidos empresariales del septentrión mexicano. Entre sus características más llamativas se cuenta el haber surgido después de la revolución, haber sido acompañada por fuertes inversiones del Estado en materia de infraestructura hidráulica y vial, haber orientado desde el principio porciones significativas de su producción al mercado de los Estados Unidos, permitido la operación de pequeñas y medianas empresas, generado instituciones financieras y académicas para apoyar el desarrollo del sector y transitar un cambio permanente en materia tecnológica. En cuanto a la agricultura orientada al mercado interno, arrojó resultados tan espectaculares como los espacios productivos en torno a Ciudad Obregón y Navojoa, en los valles del Yaqui y del Mayo, desenvueltos a partir de los años 30, con agregados más contemporáneos como el desenvolvimiento de un poderoso sector avícola.<sup>34</sup>

*La ciudad-puerto de Mazatlán y sus alrededores (1880-2000).* El extremo sur de Sinaloa ha contado desde 1880 con otro importante centro de desenvolvimiento empresarial: la ciudad-puerto de Mazatlán. Alimentada por el tráfico marítimo, el intercambio comercial, y la minería desde los tiempos porfirianos, Mazatlán continuará mostrando en el siglo XX una densa fertilidad gracias al notable desarrollo de la pesca y, en los últimos tiempos, del turismo y de la agricultura de exportación que se manifiesta en su entorno. En ese escenario, la permanencia del sector de transformación/manufacturero y la envergadura de actividades como la financiera la han perfilado como uno de los núcleos más activos del conjunto norteño.<sup>35</sup>

Cabría agregar aquí, aunque con otros matices, las ciudades fronterizas, en especial el eje Tijuana-Ciudad Juárez. No alude a un espacio integrado, como en los casos anteriores, sino a un corredor que simboliza el predominio más reciente de las empresas maquiladoras. Nacidas

---

<sup>34</sup> Véanse entre otros Aguilar Aguilar (1999, 2000, 2001, 2003b); Aguilar Aguilar y Aguilar Alvarado (2002); Aguilar Alvarado (2000); Aguilar Soto (2003a y 2003b); Cartón de Grammont (1990 y 1999); Carrillo Rojas (2002a); Gill (1983); Hewitt (1978); Lara y Cartón de Grammont (2000); Lorenzana (2002); Verdugo Rentería (1987); López Barraza (2004); Dabdoud (1964); Vargas Martínez (2003 y 2004); *Historia General de Sonora*, vols. IV y V (1985); Hernández Moreno (2001); Santillán Domínguez (1998).

<sup>35</sup> Román Alarcón (1998a, 1998b, 2002b, 2003a y 2003c). También, Aguilar Aguilar (2001); Martínez Peña, (1994); Carrillo Rojas e Ibarra (1998b); Carrillo Rojas (1998c).

en los años 60, estas empresas entraron en abierta expansión en los últimos 25 años del siglo XX. Su eclosión atrajo centenares de miles de trabajadores, muchos de ellos mujeres, desde Tijuana hasta Matamoros. Una diferencia sustancial con los casos previos es el origen predominantemente externo del capital invertido, y la ausencia de grupos empresariales y de empresas con la raigambre regional que encontramos en Monterrey, La Laguna, los valles del Yaqui y del Mayo, Mazatlán, Chihuahua y el noroeste dedicado a las hortalizas.<sup>36</sup>

En el mapa 2 (superficies azules) dejamos constancia también de áreas de dinámica económica comprobada en ciertos lapsos del período 1850-2000, pero menos analizadas como gestoras de tejidos empresariales o bolsones dotados de consistencia histórica. En algunos casos, como el espacio minero configurado en Zacatecas, San Luis Potosí y Guanajuato, hay avances muy recientes que tienden a verificar la actividad empresarial.<sup>37</sup> Las franjas mineras del noroeste de Sonora o la comarca citrícola que desde el sureste de Nuevo León ingresa a Tamaulipas cuentan con numerosos estudios, pero lo específicamente empresarial no ha quedado dilucidado. En situaciones comparables, en mayor o menor escala, se encontrarían la historia agrícola y agroindustrial en torno a Mexicali, la ciudad-puerto de Tampico, la comarca algodонера en el norte de Nuevo León-Tamaulipas y la comarca carbonífera de Coahuila.

### *Los nuevos abordajes*

Tres novedades más podrían destacarse en los estudios recientes: a) la indagación sobre sectores de la actividad económica poco revisados previamente; b) una mayor atención a la empresa como organización y como eje de esas actividades; c) una mirada más contemporánea sobre las empresas y la vida empresarial, en particular frente a los requerimientos de la globalización.

La gran minería, los ferrocarriles, el mundo rural y la industria fabril cubrieron en fuerte medida la historia económico empresarial sobre el norte de México dibujada a partir de 1975. Por diversas razones, bastante conocidas por cierto, gozaron de especial atención. Aunque son actividades que continúan bajo estudio, como la tesis doctoral de Moisés Gámez lo muestra para el área minera, en los últimos años afloraron o se intensificaron estudios sobre: a) la

---

<sup>36</sup> Como se mencionó arriba, el tema de las maquiladoras desde el punto de vista del impacto empresarial ha sido tratado con amplitud, aunque no exclusivamente, por investigadores de El Colegio de la Frontera Norte. Deben recordarse además los componentes empresariales que ciudades como Tijuana ofrecieron a partir de los años 20 del siglo XX ligados a los llamados *negocios del placer*, según han descrito González Félix (2002) y Méndez Reyes (2002).

<sup>37</sup> Gámez (2004b).

empresa agrícola; b) la agroindustria; c) la pequeña y mediana minería; d) la banca y los intermediarios financieros; e) el comercio como empresa organizada; f) la pesca.<sup>38</sup>

En respuesta a tendencias que ya hemos analizado para América Latina y el mismo México, la empresa ha comenzado ser objeto específico de estudio: sus orígenes y evolución, sus formas de organización y de gestión, la aparición de empresas-madre y su transformación en grupos industriales o multiplantas, el uso y adecuación de tecnologías provenientes de las economías avanzadas, la creación de tecnología y la vinculación con las instituciones educativas, la adecuación a mercados cambiantes, las alianzas estratégicas, figuran entre los temas abordados.

Y en este rico contexto, aunque todavía incipiente, se han manifestado dos vertientes: la primera se mantiene dentro del más clásico análisis histórico, con poca o nula atención a los elementos más contemporáneos; la segunda combina historia con actualidad, o se hunde expresamente en el presente de las empresas y de los grupos empresariales.

En este último caso, la mirada histórica pretende con frecuencia incorporar y explicar las respuestas que las empresas comerciales, mineras, fabriles o agrícolas han podido brindar a la apertura, a la integración del mercado de la América del Norte, a la globalización de la economía mundial, a la necesidad de aplicar alguna forma de flexibilidad laboral, o a los intensos cambios desatados por una revolución tecnológica basada en la biotecnología, la informática, las comunicaciones y los nuevos materiales.

Al transferir la atención del empresario a la empresa surgieron, complementariamente, nuevos focos para la indagación. Las relaciones y entrecruzamientos que mantienen estas organizaciones entre sí y a escala regional (de oferta y demanda, de subcontratación, por acuerdos particulares, institucionales, por alianzas momentáneas o de larga duración, por distribución de franjas de mercado) obligó a instrumentar conceptos como tejido empresarial, que supone diferentes niveles de abstracción y de mecanismos de exploración de la realidad. Mediante aquellas relaciones, la gran empresa emerge imbricada no sólo con unidades de su misma magnitud, sino también con una infinidad de pequeñas y medianas organizaciones que pueden situarse en los más diversos segmentos de la vida productiva y de los servicios.

Y también pudieron detectarse la actuación, los ritmos y el entrelazamiento de decenas de pequeños productores que inclusive pueden no figurar o no han quedado asentados en muchas

---

<sup>38</sup> Revisar anexo bibliográfico 1.

de las fuentes que estamos acostumbrados a utilizar (como sucedía y aún sucede con los productores de hortalizas del valle de Culiacán o de los alrededores de Los Mochis). Del tejido empresarial, por lo tanto, se pudo, se puede y se debe avanzar hacia el tejido productivo, realidad histórica aún vigente y arma conceptual de tanta riqueza y operatividad como el anterior.<sup>39</sup>

#### **4. Tareas pendientes, Comentario Final**

Sin pretender ser demasiado exhaustivos, podemos enumerar algunas de las tareas más inmediatas o pendientes de concretar en años venideros. Veamos.

*Bolsones a estudiar* (mapa 2). Es casi seguro que si se acentúa la investigación se comprobaría la existencia histórica y/o contemporánea de más territorios fertilizados por al actividad empresarial. Entre los casos que deberían analizarse (o ampliarse, acentuando el enfoque empresarial) no pueden faltar los espacios ya citados: la comarca carbonífera en Coahuila, el área algodonera del norte de Tamaulipas/Nuevo León, el valle de Mexicali y su complemento del otro lado de la línea fronteriza, la comarca citrícola de Nuevo León-Tamaulipas, las áreas mineras del noroeste de Sonora y el entorno de la ciudad/puerto de Tampico.

*Demografía Empresarial*. La Demografía Empresarial es una disciplina que en tiempos recientes se ha desenvuelto sobre todo en Europa del Sur a partir de investigaciones implementadas por franceses, italianos y españoles. Procura reproducir para el mundo de las empresas lo que la Demografía como disciplina efectúa respecto a los seres humanos y a las sociedades, más allá de sus componentes étnicos o espacios geográficos donde actúen. Es decir, la Demografía Empresarial estudia, entre otras cosas y con los datos a su alcance, los ciclos de nacimiento, crecimiento, desarrollo, declinación y mortandad individual y/o colectiva de las empresas, cualesquiera hayan sido o fueren la actividad, sector, tamaño o forma de organización que presenten. En otras palabras: procura escudriñar el mundo de la empresa en una o más de sus fases vitales.

Este marco conceptual y su respectiva instrumentación ha sido aplicado para núcleos urbanos o regiones que llegaron a llamar la atención por su fertilidad o capacidad para crear y procrear empresas, y que --además-- presentan una historia secular en el universo de la

---

<sup>39</sup> Y que obliga a remitirse teórica y metodológicamente a nociones como Sistema Productivo Local, Sistema Productivo Localizado, Desarrollo Endógeno, Economía Difusa, Territorio o Distrito Industrial, de tanta presencia en Italia, España y Francia a partir de los años 80. Sobre algunos de estos conceptos, Maillat (1996).

actividad empresarial.<sup>40</sup> Cataluña ha sido uno de los casos analizados<sup>41</sup> y difundidos en el contexto de la Europa meridional y de la América Ibérica, pero buena parte de la literatura sobre los distritos industriales italianos y sus similares en el País Valenciano y en comarcas de la Argentina del cereal podrían situarse dentro de este enfoque.<sup>42</sup>

De la radiografía factible de efectuar gracias a la Demografía Empresarial se han obtenido diferentes conclusiones. Una de ellas alude a la capacidad de engendrar empresas y empresarios que pudo existir (o existe) en un espacio regional determinado, en una aglomeración urbana o en un entramado específico de ciudades, aunque también sería posible estimular más interrogantes o plantear otros problemas.<sup>43</sup>

Aunque desde Monterrey hemos llevado adelante ya algunos estudios,<sup>44</sup> a escala del norte se encuentran todavía en una fase precaria. Se están planteando investigaciones comparables en el Valle de Culiacán y en el espacio agroindustrial de Ciudad Obregón.

*Sobre la empresa.* Si en torno al empresario y al empresariado hay todavía mucho por hacer,<sup>45</sup> más extensa aparece la serie de tareas a efectuar en derredor de la empresa, su historia y su funcionamiento. La lista se presenta tan abrumadora que su sola enumeración nos alerta sobre la pobreza relativa de nuestra producción. Al menos habría que acentuar la preocupación por analizar la empresa como: a) organización (tanto en su estructura como en su evolución y sus dinámicas internas); b) como producto histórico e institucional; c) como fruto de específicos y distintos comportamientos empresariales; d) como célula de un grupo industrial o de un grupo

---

40 Numerosos antecedentes se mencionan en Martín Rodríguez y otros (2003).

41. Por ejemplo, Maluquer de Motes (2001a y 2001b).

42. En torno al caso italiano y discusiones sobre procesos comparables pueden consultarse Alberti (2000); Bagnasco (1999 y 2000); Becattini (1999); Bianchi y Miller (1999); Boscherini y Poma (2000b); Coró (2000); Gurisatti (1999); y Sengenberger y Pike (1999); Trullén (2002); Maillat (1996). Referencias sobre la Argentina del cereal en Abalo (1998).

43 Entre otros, los siguientes: ¿Toda región o toda ciudad presentan similar “fertilidad” empresarial? ¿Si hay diferencias, a cuáles factores se debe? ¿Es posible que dicha fertilidad se prolongue durante décadas o se transforme en un componente secular (lo que habría sucedido en los alrededores semi urbanos de Barcelona y en la *Terza Italia*)? Como acaece con los seres humanos, ¿hay coyunturas más propicias para el nacimiento de empresas? ¿Existen coyuntura más riesgosas o poco favorables a la procreación de estas organizaciones? ¿Por qué en ciertas regiones, ciudades o economías el ritmo de crecimiento de las empresas son más limitados que los que se presentan en otras latitudes?

44 Sobre las siguientes bases: a) la indagación fue acotada entre 1885 y 1930; b) se analizaron con mayor detalle los sectores en que nacieron más empresas; c) se cuantificaron y representaron gráficamente, hasta donde fue factible, los datos recopilados; d) se observó si hacia los años 20 del siglo XX el empresariado de Monterrey mostraba un perfil suficientemente sólido para reproducir su tejido productivo industrial y asegurar, con ello, su permanencia en el largo plazo. Un resultado preliminar en Cerutti (2003c).

45 Entre otros grandes temas: a) empresariado y desarrollo regional; b) empresariado y beneficio burgués; c) empresariado y Estado; d) tipos de empresariados e instituciones; e) empresariado y redes familiares y/o étnicas.

económico; e) como parte de un sector económico; f) como respuesta a mercados específicos; g) como expresión familiar o gerencial; h) como escenario de auténticas burocracias de gestión; i) como espacio donde se manifiestan la transferencia y la reconversión tecnológicas; j) como componente de una red regional, interregional, nacional o internacional; k) como jugadora de la globalización; l) como impulsora, o no, de capital humano y de centros educativos especializados.<sup>46</sup>

*En síntesis.* De todos modos, y aunque con dificultades, desigualdades locales e institucionales, retrasos y tropiezos, los estudios empresariales en y sobre el norte de México parecen encaminarse hacia la construcción de una disciplina provista con herramientas indispensables y relativamente actualizadas. El haber detectado (y parcialmente revisado) materiales suficientes para elaborar este renovado estado de la cuestión, como se verifica en el anexo 1, indicaría que no se va por mal camino.

Desde nuestro punto de vista y desde la experiencia adquirida durante más de un cuarto de siglo, la historia y los estudios empresariales –tanto en México y su norte como en América Latina-- se tornarán más sólidos cuando más atentos estén como disciplina a la producción de conocimiento universal, de conocimiento intercambiable con colegas que indagan en otros ámbitos regionales y nacionales; cuando más propensos se muestren al uso de nuevas fuentes, cualesquiera sea su procedencia; cuando más lúcidos se manifiesten para reconocer los rasgos diferenciales que han gestado tanto las experiencias regionales como los componentes básicos de las sociedades periféricas; cuanto más conscientes sean de la diversidad histórica y organizacional del mundo empresarial y de la empresa; y cuando más capaces y desprejuiciados resulten para entablar un intercambio responsable con el empresariado y con sus organizaciones económicas.<sup>47</sup>

---

<sup>46</sup> Un texto útil para muchas de estas exploraciones es el de Valdaliso y López (2000).

<sup>47</sup> No estaría de más recordar en este cierre el contexto más general en que se han debido trabajar los temas empresariales, tanto en México y su cálido norte como en otras latitudes latinoamericanas. Aunque lo expuesto en esta síntesis sugeriría lo contrario, lo cierto es que en pleno 2004 aún encontramos que empresarios, empresas y temas conexos prosiguen situados como eje de agrios debates. Sobre el particular, Cerutti (2003) (anexo 2).

## Anexo bibliográfico 1

Este anexo procura ampliar la información sobre lo que se ha producido y difundido a partir de 1993/1994, momento en que se escribió y difundió el *estado de la cuestión* comentado al comienzo del capítulo. Todos los trabajos citados en el texto se encuentran mencionados. Pero se agregan también: a) materiales revisados pero no citados en el texto; b) materiales no revisados pero incorporados por información de los mismos autores; c) tesis de doctorado ya aprobadas; d) tesis de maestría y de licenciaturas aprobadas; e) como excepción, algunos materiales considerados de importancia redactados por autores no profesionales. Como en síntesis anteriores<sup>48</sup>, sólo se incluyen trabajos elaborados por investigadores que residen en México, cualesquiera haya sido o sean sus ámbitos institucionales de operación dentro del país y de publicación. Esta diferenciación permite alcanzar una idea más precisa de la producción sobre el norte efectuada desde las mismas instituciones mexicanas. Como se observará, una porción importante de lo publicado continúa en el contexto más general de la historia económica --sobre todo de sectores específicos como industria fabril, banca, transportes, agricultura, entre otros--, de la socioeconómica y, en ciertos casos, de la sociopolítica.

Aboites, Luis (1994) *Breve historia de Chihuahua*, México: FCE/El Colegio de México.

----- (1995) *Norte precario. Población y colonización en México, 1760-1940*, México: El Colegio de México/CIESAS.

----- (1998) “Agricultura chihuahuense: trayectoria productiva, 1920-1990” en Juan Luis Sariego Rodríguez et al, *Historia General de Chihuahua*, V (parte 1), Chihuahua: varios editores.

Aguilar Aguilar, Gustavo, et al (1994), *Historia de los empresarios en Sinaloa*, Culiacán: DIFOCUR.

Aguilar Aguilar, Gustavo (1999) “El Banco de Sinaloa, S. A. y su contribución al crecimiento agrícola de la entidad. 1933-1958” en: *Clío*, 23/24.

----- (2000) “El Banco de Culiacán: su importancia y participación en el desarrollo bancario de la ciudad (1933-1968)” en: *Clío*, 25.

----- (2001) *Banca y desarrollo regional en Sinaloa, 1914-1994*, México: Universidad Autónoma de Sinaloa-Plaza y Valdés.

----- (2002) “Economía y banca en Sinaloa (1910-1994)” en *Historias de Sinaloa...* citado.

----- (2003a) “El sistema bancario en Sinaloa (1889-1926). Su influencia en el crecimiento económico” en Mario Cerutti y Carlos Marichal (comps), *La banca regional en México...* citado.

----- (2003b), “Banca y empresarios en Sinaloa” en: Guillermo Ibarra Escobar y Arturo Carrillo Rojas (coords.), *Sinaloa, 100 años, La gran aventura*, Culiacán, Sinaloa: Universidad Autónoma de Sinaloa-Noroeste.

---

<sup>48</sup> Cerutti (1993, 1996 y 1999) (anexo 2); (1994a) (anexo 1).

- y María de Jesús López López (2002) “Principales propietarios de fincas urbanas en Mazatlán durante el porfiriato” en *Ciencia y Universidad*, 15, enero.
- y Modesto Aguilar Alvarado (2002), “La CAADES y el Banco de Sinaloa: dos instituciones clave en la consolidación de la élite de agricultores de Sinaloa” en *Clío*, 28, septiembre-diciembre.
- , et. al. (comps) (2002), *Historias de Sinaloa y otras regiones*, Culiacán: Universidad Autónoma de Sinaloa.
- y María de Jesús López López (2003) “Trayectoria empresarial de la familia Bon Bustamante” en *Clío*, 29.
- Aguilar Alvarado, Modesto (1999), “El escenario económico en Sinaloa de 1920 a 1940” en *Clío*, 25, enero-abril.
- (2000), *Los grandes agricultores del Valle de Culiacán, 1920-1940*, tesis doctoral, Universidad Autónoma de Sinaloa.
- (2003), “Encrucijadas y perspectivas de la agricultura sinaloense” en Gerardo López Cervantes, *Evaluación económica y social...* citado.
- Aguilar Soto, Oscar Alfonso (2003a), *Los empresarios agrícolas y sus organizaciones en la producción y comercialización del maíz en Sinaloa 1982-2000*, tesis doctoral, Universidad Autónoma de Morelos.
- Alba Vega, Carlos, y Alberto Asís Nassif (coords) (2000a), *Desarrollo y política en la frontera norte*, México: varios editores.
- (2000b), “Empresarios locales: ¿actores del cambio político” en *Desarrollo y política...* citado.
- Almaraz, Cecilia (2002), “Crecimiento y especialización de la industria maquiladora en Mexicali ante el proceso de globalización” en María Eugenia de la O Martínez y Cirila Quinteros Rodríguez (coords.), *Globalización, trabajo y maquilas...citado*.
- Altamirano Cozzi, Graziella (1994), “Iglesia y grupos de poder. Una aproximación a la reforma en Durango (1855-1865) en Beatriz Rojas (coord.), *El poder y el dinero...* citado.
- (2003), “De hacendados tradicionales a empresarios modernos. La familia Bracho en Durango, 1810-1910” en *Transición*, 29, diciembre.
- (2004), “Los González Saravia. Una familia de prestigio en Durango (1850-1920)” en *Transición*, 30, junio.

- Anguiano, María Eugenia (1995), *Agricultura y migración en el Valle Mexicali*, Tijuana: El Colegio de la Frontera Norte.
- Anguiano Martínez, José Ángel (2000), “El sistema nacional de riego N° 4. Don Martín y su industria algodonera (1926-1946)”, tesis de maestría, Universidad Autónoma de Nuevo León.
- Araiza Noriega, Patricia (1997), “Los molineros, los molinos y la harina en el estado de Sonora durante el porfiriato (1880-1910)”, tesis de licenciatura, Universidad de Sonora.
- Arreola Valenzuela, Antonio (1995), “Durango: Comunicaciones y cambios estructurales en Durango durante el Porfiriato”, en *Durango (1840-1915)*... citado.
- (2003) *La región lagunera*, Durango: Instituto de Investigaciones Históricas, Universidad Juárez del Estado de Durango.
- Barragán, Juan, (1993), “Empresarios del norte e importación de tecnología a principios del siglo XX” en *Siglo XIX. Cuadernos de Historia*, 6, junio.
- y Mario Cerruti (1993), *Juan F. Brittingham y la industria en México, 1859 – 1940*, Monterrey: Urbis Internacional.
- (2003), “CEMEX: del mercado interno a la empresa global” en Mario Cerutti (coord.), *Del mercado protegido al mercado global*...citado.
- Beltrán Álvarez, Rigoberto (2003), “Las aguas continentales de Sinaloa y su aprovechamiento pesquero” en Carlos Karma Quiñónez y José Luis Beraud Lozano (coords.), *Sinaloa y su ambiente*....citado.
- Borboa López, Carlos Alfonso (1997), “La industria azucarera en el valle del Fuerte, tesis de maestría”, Universidad Autónoma de Sinaloa.
- Cano Coley, Gloria Estela, y Miguel Vallebuena (1995), “El campo y la tenencia de la tierra” en *Durango (1840-1915)*... citado.
- (coords) (1999a), *Porfiriato y revolución en Durango*, Durango: Universidad Juárez del Estado de Durango.
- (1999b), “Agua y riego: modernidad porfiriana” en *Porfiriato y revolución en Durango*... citado.
- Cariño Olvera, Martha Micheline (1994) “Natural pearl farming & pearl oyster culture in the early 20th century (1890-1915) at bahía de La Paz, South Baja California, México” en *Journal of shellfish research*, Vol. 13, 1, junio.

- (1995a), "Impacto socioeconómico de la pesca y el cultivo de perlas en la región de La Paz, 1870-1940" en *Siglo XIX. Cuadernos de historia*, año V, 13, septiembre-diciembre.
- (1995b), "El saqueo de la flora silvestre sudcaliforniana (1870-1940)" en *Universidad Michoacana*, 17, julio-septiembre.
- (1996) "Concesiones territoriales para la inversión extranjera en Sudcalifornia durante el siglo XIX" en: Jaime Olveda (ed.), *La inversión extranjera en el noroccidente de México, 1821-1910*, Guadalajara: El Colegio de Jalisco.
- (1998), *El porvenir de la Baja California está en sus mares. Vida y legado del primer maricultor de América: Don Gastón J. Vives*, La Paz: Congreso del Estado de Baja California Sur-Universidad Autónoma de Baja California Sur.
- (2000), "Vida y legado del primer maricultor de América: Gastón J. Vives" en *QUIPU. Revista Latinoamericana de la Historia de las Ciencias y la Tecnología*, Vol. 13, 3, septiembre-diciembre.
- (2002) "Extracción de la sal sudcaliforniana" en *Revista COBACH*, 27, otoño.
- (2003), "Antecedentes históricos y socioeconómicos del aprovechamiento de la isla Espíritu Santo, Golfo de California" en *Gaceta Ecológica*, 67.
- y Mario Monteforte (1995), "History of pearling in La Paz bay, South Baja California" en *Gems & Gemology. The quarterly journal of the gemological institute of America*, Vol. XXXI, 2, Summer.
- (1999), *El Primer Emporio Perlero Sustentable del Mundo: la Compañía Criadora de Concha y Perla de la Baja California S.A., y sus perspectivas para Baja California Sur*, México: varios editores.
- Carrillo, Jorge (coord.) (2000), *¿Aglomeraciones locales o clusters globales? Evolución empresarial e institucional en el norte de México*, Tijuana: El Colegio de la Frontera Norte/Ebert.
- Carrillo Rojas, Arturo (1993), "Surgimiento y desarrollo de la Fundición de Sinaloa" en *Clío*, 7.
- (1994a), "Consideraciones sobre el estudio histórico de los empresarios sinaloenses" en *Historia de los empresarios en Sinaloa (1880-1920)*, Culiacán: Difocur.
- (1994b), "Aspectos económicos y políticos de la Revolución en Sinaloa" en Arturo Carrillo Rojas et al., *La revolución en Sinaloa*, Culiacán: COBAES.
- (1998a), *Los caballos de vapor. El imperio de las máquinas durante el cañedismo*, Culiacán: COBAES.

- y Guillermo Ibarra (coords) (1998b), *Historia de Mazatlán*, Culiacán: Universidad Autónoma de Sinaloa-Ayuntamiento de Mazatlán.
- Carrillo Rojas, Arturo (1998c) “Alejandro Loubet y la industria de la fundición en Mazatlán” en *Historia de Mazatlán...* citado.
- (2002a) “Empresas y empresarios hortícolas en Sinaloa” en: *Tercer Seminario Nacional “Empresas y empresarios en el centro y norte de México. Siglos XIX y XX”*, Morelia, abril.
- (2002b), “Sinaloa 1909: la oposición a un candidato empresarial” en *Clío*, 28, septiembre-diciembre.
- (2003), “La riqueza y el poder. Sinaloa de 1900 a 1909” en Guillermo Ibarra Escobar y Arturo Carrillo Rojas (coords.), *Sinaloa 100 años. La gran aventura del siglo XX*, Culiacán: Universidad Autónoma de Sinaloa-Noroeste.
- Cartón de Grammont, Hubert, et. al. (coords) (1999) *Agricultura de exportación en tiempos de globalización. El caso de las hortalizas, frutas y flores*, México: varios editores.
- Castañón Cuadros, Carlos (2003), *El Canal de la Perla. La Laguna en el ámbito regional: agua irrigación y economía en los siglos XIX y XX*, Torreón: Ayuntamiento de Torreón.
- Castillo Leal, Maricela (2000), *Actitudes empresariales hacia el desarrollo: Oaxaca y Monterrey*, tesis de doctorado, Instituto Tecnológico de Oaxaca,
- Castro Liera, Erín, y Micheline Cariño Olvera (1998), “Estudio de los contratos para la explotación del guano expedidos durante el porfiriato en Sudcalifornia” en *Clío*, 22, enero-abril.
- (2001), “Crédito en Sudcalifornia durante el siglo XIX” en Jaime Olveda (coord.), *Los bancos noroccidentales*, Guadalajara: El Colegio de Jalisco.
- Cerutti, Mario (1993a), “Industria pesada y reestructuración económica. La Fundidora de Fierro y Acero de Monterrey (1917-1930)” en Cerutti (comp.), *México en los años 20...* citado.
- (1993b), “Revolución, mercados e industria en el norte de México” en *Siglo XIX. Revista de Historia*, 14, julio-diciembre.
- (comp.) (1993c), *México en los años 20. Procesos políticos y reestructuración económica*, México: Claves Latinoamericanas.
- (1994a), “Investigación regional e historia económica y empresarial del norte de México (1850-1925). Quince años de trabajo”. *Revista de Historia*, 4, Argentina: Universidad

Nacional del Comahue, marzo.

- (1994b), “Empresarios y sociedades empresariales en el norte de México (1870-1920)”. en: *Revista de Historia Industrial*, 4.
- (1994c), “Entre el río Bravo y La Habana. Los comerciantes en la guerra de Secesión (1861-1865)” en Clara Lida (comp.), *Una inmigración privilegiada. Comerciantes, empresarios y profesionales españoles en México en los siglos XIX y XX*, Madrid: Alianza Editorial
- (1995a), “Ferrocarriles y actividad productiva en el norte de México, 1880-1910. Inversiones extranjeras y división del trabajo al sur del río Bravo” en Carlos Marichal (coord.), *Las inversiones extranjeras en América Latina, 1850-1930*, México: Fondo de Cultura Económica.
- (1995b), *Empresarios españoles y sociedad capitalista en México (1840-1920)*, Colombres: Archivo de Indianos/Ministerio de Asuntos Sociales.
- (1996), “El norte de México, Texas y el comercio atlántico, 1850-1875” en *Ibero-Amerikanisches Archiv*, vol. 22, 1-2, 1996.
- (1997), “La Compañía Industrial Jabonera de la Laguna. Comerciantes, agricultores e industria en el norte de México (1880-1925)”, en Marichal Carlos, y Mario Cerutti (comps) *Historia de las grandes empresas...* citado.
- (1999a), “Empresarios españoles en el norte de México (1850-1912)” en *Revista de Historia Económica*, XVII, número especial.
- (1999b), “Propietarios y empresarios españoles en La Laguna (1870-1910)”. en *Historia Mexicana*, vol. XLVIII, 4, abril junio.
- (2000), *Propietarios, empresarios y empresa en el norte de México*, México: Siglo XXI Editores.
- (2001), “Grupo IMSA: crisis y respuesta empresarial (1982-2000)” en *Entorno Económico*, Vol. XXXIX, 231, marzo-abril.
- (2002), “Dinámica regional, empresariado y Estado-nación ante la globalización” en Gladys Lizama Silva, (coord.), *Modernidad y modernización en América Latina. México y Chile, siglos XVIII al XX*, Santiago de Chile: Universidad de Guadalajara-Centro de investigaciones Diego Barros Arana.
- (ed) (2003a), *Del mercado protegido al mercado global. Monterrey (1925-2000)*, México: Trillas/Universidad Autónoma de Nuevo León.
- (2003b), “Empresariado y banca en el norte de México (1870-1910). La fundación del Banco Refaccionario de La Laguna” en: Mario Cerutti y Carlos Marichal (comps.) *La*

- banca regional en México (1870-1930)*, México: Fondo de Cultura Económica/El Colegio de México.
- (2003c) “Natalidad empresarial en Monterrey (1885-1930)” en: *Provincias Internas*, vol. III, 9, primavera.
- y Miguel González Quiroga (comps) (1993), *Frontera e Historia Económica. Texas y el norte de México (1850-1865)*, México: Instituto de Investigaciones Dr. Mora/Universidad Autónoma Metropolitana.
- e Isabel Ortega (1997) “Monterrey, industrialists and industrialization” en *Encyclopedia of Mexico. History, Society & Culture*, Chicago: Fitzroy Dearborn Publishers, II.
- y Miguel González Quiroga (1999), *El norte de México y Texas (1848-1880). Comercio, capitales y trabajadores en una economía de frontera*, México: Instituto de Investigaciones Dr. Mora.
- , Sergio Corona Páez y Roberto Martínez García (1999) *Vascos, agricultura y empresa en México*, México: Porrúa/Universidad Iberoamericana.
- , Isabel Ortega y Lylia Palacios (2000), “Empresarios y empresas en el norte de México. Monterrey: del Estado oligárquico a la globalización” en *European Review of Latin American and Caribbean Studies*, 69, october.
- y Carlos Marichal (comps) (2003), *La banca regional en México (1870-1930)*, México: Fondo de Cultura Económica/El Colegio de México.
- e Isabel Ortega Ridaura (2003) “Cervecería Cuauhtémoc, 1925 -1955. Integración productiva, expansión y ocupación del mercado nacional” en Mario Cerutti (coord.), *Del mercado protegido al mercado global...citado*.
- y Jesús María Valdaliso (2003), “Monterrey y Bilbao (1870-1914). Empresarios, industria y desarrollo regional en la periferia” en *Historia Mexicana*, vol. LII, 208, abril-junio.
- Cevallos Ramírez, Manuel (coord.) (2001) *Encuentro en la frontera: mexicanos y norteamericanos en un espacio común*, México: El Colegio de México/El Colegio de la Frontera Norte/Universidad Autónoma de Tamaulipas.
- Clariond Reyes, Eugenio (2003), “IMSA: crisis, apertura, estrategia global” en Mario Cerutti (coord.), *Del mercado protegido al mercado global...citado*.
- Contreras Oscar F., y Jorge Carrillo (coords) (2003), *Hecho en Norteamérica*, México: Cal y Arena/El Colegio de Sonora.
- Contreras Delgado, Camilo (2001), “La explotación del carbón en la cuenca carbonífera de Coahuila (1866-1900). La división espacial del trabajo” en *Relaciones*, vol. XXII, 87, verano.

- (2002a), “Reestructuración productiva y desplazamiento pendular de la fuerza de trabajo en la Cuenca Carbonífera de Coahuila, México” en *Investigaciones Geográficas*, 47.
- (2002b), *Espacio y sociedad. Reestructuración espacial de un antiguo enclave minero*, México: El Colegio de la frontera Norte-Plaza y Valdés.
- Contreras Valdés, José Mario, et al (2004) *Actividades, espacios e instituciones económicas durante la Revolución Mexicana*, México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Corona Páez, Sergio Antonio (2000), *Censo y estadística de Parras (1825)*, Colección Lobo Rampante, 2, Torreón: Universidad Iberoamericana-Instituto Municipal de Cultura de Saltillo.
- (2002), “Las cofradías tlaxcaltecas de Parras” en *Anuario del Centro de Estudios Humanísticos Humanitas*, 29.
- (2003a) “Los Pérez Medina, cosecheros de Parras. Crónica de una familia de vitivinicultores parrenses del siglo XVIII” en *Provincias Internas*, año III, 9.
- (2003b), *Viñedos y vendimias en la Nueva Vizcaya. Los privilegios otorgados a sus cosecheros por la corona española en el siglo XVIII*, Colección Lobo Rampante, 7, Torreón: Universidad Iberoamericana.
- (2004), *La vitivinicultura en el pueblo de Santa María de las Parras. Producción de vinos, vinagres y aguardientes bajo el paradigma andaluz, siglos XVII y XVIII*, Torreón: Ayuntamiento de Torreón, Torreón.
- , Roberto Martínez García y Fernando Martínez Sánchez (2001), *Francisco Martín Borque, forjador incansable*, México: Universidad Iberoamericana Torreón- Porrúa Grupo Editorial-La Soriana.
- Corrales Corrales, Salvador (1995), “Flexibilidad laboral, un caso típico de estudio” en *Clío*, 15, septiembre-diciembre.
- (1996), “Notas sobre la historia económica de La Consolidada, S.A. (1936-1991)” en *Estudios fronterizos*, 37-38, enero-diciembre.
- (2004a), “Redes productivas regionales de la industria acerera en Monclova, Coahuila (1982-2002)”, tesis doctoral, Universidad Autónoma de Sinaloa.
- (2004b), “Economía de redes. Estrategias para un proyecto local” en *Trayectorias*, año 6, 13-14.

- De la O. Martínez, María Eugenia, y Cirila Quinteros Ramírez (coords) (2002a), *Globalización, trabajo y maquilas. Las nuevas y viejas fronteras de México*, México: varios editores.
- (2002b), “Ciudad Juárez: un polo de crecimiento maquilador” en *Globalización, trabajo y maquilas...* citado.
- Díaz Coutiño, Reynol (2003), “El agua de Sinaloa” en Carlos Karma Quiñónez y José Luis Beraud Lozano (coords.), *Sinaloa y su ambiente...* citado.
- (2004), *Los límites locales del crecimiento. Sinaloa en la dimensión global*, Culiacán: Universidad Autónoma de Sinaloa.
- Espinoza García, José Angel (2002), “Perfil de la industria alimentaria en Sinaloa” en Santos López Leyva et al, *Los sistemas regionales de innovación...* citado.
- Falomir Morales, María Eugenia (1998), “La industria de transformación de Chihuahua” en *Historia General de Chihuahua...* citado
- Favret Tondato, Rita C.(2002), “Evocando las primeras huertas de manzanos “Red Delicious” en la sierra de Arteaga” en *Agrosociedad*, Vol. 1, 3, enero-junio
- (2003), “Empresarios manzaneros arteaguenses (1940-1960)” en *Provincias Internas*, año III, 9, primavera.
- (2004), “Arteaga, tierra de manzanos. Configuración de una región agrícola de Coahuila (1940-1990)” tesis doctoral, Universidad Iberoamericana.
- Fernández de Castro.Patricia (1999), “Derechos de propiedad y tenencia de la tierra” en Cano Coley, Gloria Estela, y Miguel Vallebuena (coords), *Porfiriato y revolución en Durango...* citado.
- Figuroa Elenes, Rafael (2003), “La industria manufacturera sinaloense en los contextos nacional y mundial” en López Cervantes, Gerardo, *Evaluación económica y social...* citado.
- Flores Olague, Jesús et al (1996), *Breve Historia de Zacatecas*, México: FCE-El Colegio de México.
- Flores Nájera, Darci Clara (2003) “La revolución mexicana y el cultivo del algodón. La hacienda de Santa Teresa, La Laguna, Coahuila, 1890-1930” tesis de maestría, Instituto Tecnológico Autónoma de México.
- Flores Torres, Oscar (1994), *Revolución mexicana y diplomacia española. Contrarrevolución y oligarquía hispana en México, 1909-1920*, México: Instituto Nacional de Estudios Históricos de la Revolución Mexicana.

- (2000) *Monterrey industrial, 1890-2000*, Monterrey: Universidad de Monterrey.
- (2002) “Una empresa latinoamericana global. El grupo Cementos Mexicanos, 1906-2001” en *Tzintzun*, 35, enero-junio.
- Frías Sarmiento, Eduardo (1993), “Orígenes de las compañías privadas de alumbrado público eléctrico de Culiacán. 1895-1915” tesis de licenciatura, Universidad Autónoma de Sinaloa.
- (1999) *Historia del alumbrado eléctrico en Culiacán, 1895-1920*, Culiacán: DIFOCUR-Ayuntamiento de Culiacán
- (2003) “La agricultura de exportación en Sinaloa en vísperas de la gran depresión”, *Seminario “Empresa y agricultura de exportación”*, citado.
- Fujigaki Cruz, Esperanza (2001), *Modernización agrícola y revolución. Haciendas y compañías agrícolas de irrigación del norte de México, 1910-1929*, México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Gámez, Moisés (1997), *Minas y fundidoras. Mercado de trabajo en dos regiones de San Luis Potosí*, San Luis Potosí: El Colegio de San Luis.
- (1998), “Historia de un litigio. Salinas del Peñón Blanco y su política administrativa a mediados del siglo XIX” en *La sal en México II*, Consejo Nacional para la Cultura y las Artes-Universidad de Colima-Universidad de Yucatán.
- (2001a), “Empresarios de la minería catorceña en el siglo XIX” en *Vetas*, enero-abril.
- (2001b), *De negro brillante a blanco plateado. La empresa minera mexicana a finales del siglo XIX*, San Luis Potosí: El Colegio de San Luis.
- (2002) “Empresarios e integración regional en San Luis, siglo XIX” en *Seminario de Historia Mexicana*, vol. III, 2, verano.
- (2004a), “Minería y metalurgia en centro-norte mexicano: La Compañía Metalúrgica Mexicana” en Camilo Contreras y Moisés Gámez (coords.), *Espacios y procesos mineros. Minería y fundición en centro y noreste de México durante el Porfiriato*, México: Plaza y Valdés-El Colegio de la Frontera Norte.
- (2004b) “Propiedad y empresa minera en la Mesa centro-norte de México. Guanajuato, San Luis Potosí y Zacatecas, 1880-1910”, tesis de doctorado, Universidad Autónoma de Barcelona.
- Garza Villarreal, Gustavo (comp.) (1995) *Atlas de Monterrey*, monterrey: El Colegio de México/Universidad Autónoma de Nuevo León/Gobierno del Estado de Nuevo León.

- (1999), “Monterrey en el contexto de la globalización” en Esthela Gutiérrez Garza *La globalización en Nuevo León...* citado.
- Gómez Estrada, José Alfredo (2000), *La gente del delta del Río Colorado. Indígenas, colonizadores y ejidatarios*, México: Universidad Autónoma de Baja California.
- Gómez Galvarriato, Aurora (1997), “El desempeño de la Fundidora de Fierro y Acero de Monterrey durante el porfiriato” en Marichal Carlos, y Mario Cerutti (comps) *Historia de las grandes empresas...* citado.
- González Félix, Marisela (2002) “Los orígenes de la industria cervecera en el norte de Baja California, 1910-1935” en *Simposio “Empresas y empresarios en las Californias”*, Tijuana: octubre.
- González Herrera, Carlos, y Ricardo León (1994), “El nuevo rostro de la economía regional. Enrique C. Creel y el desarrollo de Chihuahua, 1880-1910” en Beatriz Rojas (coord.), *El poder y el dinero...* citado.
- González Quiroga, Miguel A. (2001), “Los inicios de la migración laboral mexicana a Texas (1850-1880)” en Manuel Ceballos Ramírez (coord.), *Encuentro en la frontera...* citado.
- González de la Vara, Martín (2001), “Mexicanos y norteamericanos en el desarrollo del comercio de Santa Fe (1821-1860)” en Manuel Ceballos Ramírez (coord.), *Encuentro en la frontera...* citado.
- González Maiz, Rocío (2001a), “La desamortización de los bienes de propios y ejidos en Monterrey (1858-1970)” en Margarita Menegus y Mario Cerutti (coords.), *La desamortización civil en México y España (1750-1920)*, Monterrey: Senado de la República/Universidad Autónoma de Nuevo León.
- (2001b), “La desamortización civil y eclesiástica en el noreste de México. Elites y propiedad en Monterrey, 1850-1870”, tesis de doctorado, Universidad Autónoma de Puebla.
- Gracida, Juan José (2001) *La llegada de la modernización a Sonora. Establecimiento del ferrocarril (1880-1897)*, Hermosillo: Universidad de Sonora.
- (2002), “El Ferrocarril del Sud Pacífico de México, 1909-1910. Especialización productiva y efectos” en *Memoria*, XIV Congreso Nacional de Historia Regional, Culiacán.
- (2003), “El ferrocarril y su importancia en el desarrollo agrícola del Valle del Mayo”, *seminario “Empresa y agricultura de exportación”*, citado.
- (2004), “Impacto de la revolución mexicana en Sonora, 1910-1920” en José Mario Contreras Valdés, et al, *Actividades, espacios e instituciones económicas...* citado.

- Grijalva Díaz, Ana María (2003), “Una empresa industrial en Hermosillo. La fábrica de velas ‘La Fama’, 1904-1916”, tesis de licenciatura, Universidad de Sonora.
- Grammont, Hubert C. de (1999), “La modernización de las empresas hortícolas y sus efectos sobre el empleo” en Hubert C. De Grammont, et al, *Agricultura de exportación en tiempos de globalización*, México: varios editores.
- Guadarrama Olivera, Rocío (2001), *Los empresarios norteros en la sociedad y la política del México moderno Sonora (1929-1988)*, México: varios editores
- Guerrero Romero, Javier (2000), *Del desierto a la serranía. Apuntes para la historia de los ferrocarriles en Durango*, Durango: Universidad Juárez del Estado de Durango.
- Gutiérrez Garza, Esthela (1999a) *La globalización en Nuevo León*, México: Universidad Autónoma de Nuevo León-Ediciones El Caballito.
- (1999b), “Luz y sombras de la industria maquiladora en Nuevo León” en *La globalización en Nuevo León... citado.*
- (1999c), “Mercado de trabajo y capacitación. Nuevo León, 1996” en *La globalización en Nuevo León... citado.*
- Hernández, Roberto César (2000), “Petróleo, propietarios y especuladores en las regiones del Golfo de México (1900-1926)” en *Historias*, 45, enero-abril.
- Hernández Moreno, María del Carmen (2001) *Crisis avícola en Sonora. El fin de un paradigma, 1970-1999*, México: Universidad Autónoma de Sinaloa-Universidad de Sonora.
- Herrera Pérez, Octavio (2001), “El régimen de excepción fiscal y la formación histórica de la frontera norte” en Manuel Ceballos Ramírez (coord.), *Encuentro en la frontera...citado.*
- Herrero, Carlos, Adolfo Prieto y Carlos Prieto. *Fundidora de Monterrey, una hazaña empresarial*, México: Universidad Autónoma Metropolitana.
- Historia General de Chihuahua V* (1998), Ciudad Juárez: Universidad Autónoma de Ciudad Juárez-Gobierno del Estado de Chihuahua.
- Hualde, Alfredo (2002), “Todos los rostros de la industrialización: precariedad y profesionalización en la maquiladora de Tijuana” en María Eugenia de la O Martínez y Cirila Quinteros Rodríguez (coords.), *Globalización, trabajo y maquilas...citado.*
- Ibarra Escobar, Guillermo (1997), *Economía regional y mercado de trabajo en Sinaloa*, Culiacán: Universidad Autónoma de Sinaloa.

- y Arturo Carrillo Rojas (coords) (2003), *Sinaloa 100 años. La gran aventura del siglo XX*, Culiacán: Universidad Autónoma de Sinaloa-Noroeste.
- Ibarra Romero, María Eugenia (2004), “Empresarios estadounidenses en el noroeste de México” en José Mario Contreras Valdés, et al, *Actividades, espacios e instituciones económicas...citado*.
- Ivanova, Antonina, et al (2002), *Comercio y desarrollo sustentable en Sudcalifornia (siglos XIX y XX)*, México: varios editores.
- Jiménez Lauren, Rigoberto (2003), “Capirato: una alcaldía sinaloense en la orbita agraria del porfiriato (1876-1911)”, tesis de maestría, Universidad Autónoma de Sinaloa.
- Karma Quiñónez Carlos y José Luis Beraud Lozano (coords.) (2003), *Sinaloa y su ambiente. Visiones del presente y perspectivas*, Culiacán: Universidad Autónoma de Sinaloa.
- Kuntz Ficker, Sandra (1995), *Empresa extranjera y mercado interno. El ferrocarril Central Mexicano (1880-1907)*, México: El Colegio de México.
- Kopinak, Kathryn (2002), “Oportunidades desaprovechadas por las industrias maquiladoras” en María Eugenia de la O Martínez y Cirila Quinteros Rodríguez (coords.), *Globalización, trabajo y maquilas...citado*.
- Lara, Sara María y Hubert C. de Grammont (1999), “Reestructuración productiva y mercado de trabajo rural en las empresas hortícolas” en Hubert C. de Grammont (coord.), *Empresas, reestructuración productiva y empleo en la agricultura mexicana*, México: UNAM/IIS, Editorial Plaza y Valdés.
- Lloyd, Jane-Dale (2001), *Cinco ensayos sobre cultura material de rancheros y medieros del noroeste de Chihuahua, 1886-1910*, México: Universidad Iberoamericana.
- López Barraza, Lydia (2204), “La estructura comercial de las hortalizas mexicanas en el suroeste de los Estados Unidos (frontera Nogales)”, tesis de maestría, Universidad Autónoma de Sinaloa.
- López Cervantes, Gerardo (2003), *Evaluación económica y social de Sinaloa, 1990-2002*, Culiacán: Universidad Autónoma de Sinaloa.
- López Leyva, Santos (1996), “Empresarios e innovación tecnológica en Sinaloa” en *Región y Sociedad*, vol. XXVII.
- (1997), *La vinculación de la ciencia y tecnología con el sector productivo: su perfil económico*. Culiacán: Universidad Autónoma de Sinaloa.
- (1998), “Comportamiento de las empresas en el proceso de vinculación” en Germán Sánchez, Santos López Leyva, Santos, et al, *La investigación y vinculación*

*tecnológica: un enfoque regional*, Culiacán: Universidad Autónoma de Puebla-Universidad Autónoma de Sinaloa.

---- (coord.) (2000), *El conocimiento como factor de desarrollo*, Culiacán: Universidad Autónoma de Sinaloa.

---- (2001a), “El concurso de la Universidad Autónoma de Sinaloa ante los retos del desarrollo tecnológico” en Ernesto Hernández Norzagaray y Carlos Maya Ambía (coords.), *Los desafíos tecnológicos de la Universidad Autónoma de Sinaloa*, México: Plaza y Valdez.

---- (2001b), *La vinculación de las instituciones de educación superior con el sector productivo en el noroeste de México. La visión de los investigadores*, Culiacán: Universidad Autónoma de Sinaloa-Conacyt.

---- et al (2002a), *Los sistemas regionales de innovación*, Culiacán: Universidad Autónoma de Sinaloa.

---- (2002b), “Comportamiento de las empresas y visión de los empresarios en el proceso de innovación” en *Los sistemas regionales de innovación...citado*.

---- (coord.) (2003), *Potencialidades en la producción de conocimiento. El caso de Sinaloa*, Culiacán: varios editores.

Lorenzana Durán, Gustavo (2002), “Compañías agrícolas, concesiones de agua y obras hidráulicas, 1900-1910” en *XI Encuentro de Historia Económica del Norte de México*, Hermosillo, octubre-noviembre.

---- (2003), “Obras hidráulicas en los valles del Yaqui y del Mayo. De la iniciativa individual a la participación federal (1888-1992)” en *seminario “Empresa y agricultura de exportación”*, citado.

Loza Vera, Olivia (2000), “La modernización de la agricultura sinaloense y la contaminación por agroquímicos. 1950-1970”, tesis de licenciatura, Universidad Autónoma de Sinaloa.

Luna Lujano, Benjamín (1997), “Origen del Ingenio Rosales y su impacto en la región (1945-1980)”, tesis de maestría, Universidad Autónoma de Sinaloa.

Marichal Carlos, y Mario Cerutti (comps) (1997), *Historia de las grandes empresas en México, 1850-1930*, México: Universidad Autónoma de Nuevo León/ FCE.

Martínez Huerta, Ramón (2002), “La nueva actividad agrícola y la horticultura sinaloense” en Santos López Leyva et al, *Los sistemas regionales de innovación...citado*.

---- (2004), “Innovación tecnológica y crecimiento económico en la horticultura sinaloense de exportación (1980-2000)”, tesis de doctorado, Universidad Autónoma de Sinaloa.

- Martínez Peña, Luis Antonio (1994) "Mazatlán. Historia de su vocación comercial, 1833-1910" en Jaime Olveda y Juan Carlos Reyes Garza (coords.), *Los puertos noroccidentales de México*, Guadalajara: El Colegio de Jalisco.
- Maya Ambia, Carlos J. (ed) (1998), *México en América. Escenario económico, financiero y político de la integración de México en la globalización* (vol.1), México: Universidad Autónoma de Sinaloa-Plaza y Valdés.
- Méndez Reyes, Jesús (2002) "El corredor turístico en el Distrito Norte de la Baja California: el proyecto Irigoyen de 1924", en *simposio "Empresas y empresarios en las Californias"*, Tijuana, octubre.
- (2004), "Financiamiento y revolución: instituciones de crédito para el campo, 1909-2004" en José Mario Contreras Valdés, et al, *Actividades, espacios e instituciones económicas...citado*.
- Meyers, William K. (1996) *Forja del progreso, crisol de la revolución. Los orígenes de la revolución mexicana en la comarca lagunera, 1880-1911*, Saltillo: Instituto Nacional de Estudios Históricos de la Revolución Mexicana/Instituto Estatal de Documentación.
- Miker, Martha Cecilia (2002), "Globalización, TLCAN y crecimiento de la industria maquiladora del vestido en Hermosillo" en María Eugenia de la O Martínez y Cirila Quinteros Rodríguez (coords.), *Globalización, trabajo y maquilas...citado*.
- Morado Macías, César (2002), "Empresas mineras y metalúrgicas en Monterrey" en *Actas*, vol.1, 2, diciembre.
- (2003), "Aspectos económicos: la batalla por el libre comercio" en Leticia Martínez Cárdenas, et al, *La guerra México-Estados Unidos. Su impacto en Nuevo León, 1835-1848*, México: Senado de la República.
- Olvera S., J. Antonio (1999), *La lucha por el agua en la región citrícola*, Monterrey: Congreso del Estado de Nuevo León.
- Ornela López, José Luz (2003), "Los estados de donde salieron los migrantes que poblaron la región lagunera durante el porfiriato" en *Transición*, 29, diciembre.
- Ortega Ridaura, Isabel (1998), "Fomento industrial y definición de grupos empresariales. Monterrey, 1940 1950" en *Humanitas*, 25.
- (2000), *Política fiscal e industria en Monterrey (1940-1960)*, tesis de maestría, Universidad Autónoma de Nuevo León.
- (2002a), "Cervecería Cuauhtémoc. Expansión y financiamiento (1890-1982)." En *Entorno Económico*, Vol. XL, 236, enero-febrero.

- (2002b), “Cervecería Cuauhtémoc: crecimiento y consolidación de una empresa cervecera” en *Equilibrio Económico*, Vol. III, 13, abril.
- (2003), “Estrategias de supervivencia: Cervecería Cuauhtémoc, de la Revolución a la crisis de 1982” en *Espacios*, año IX, 26, diciembre.
- Palacios, Lylia (2000), *Crecimiento y diversificación de la gran industria en Monterrey (1970-1982)*, tesis de maestría, Universidad Autónoma de Nuevo León.
- (2003), “Flexibilidad laboral y gran industria en Monterrey” en Mario Cerutti (coord.), *Del mercado protegido al mercado global...citado*.
- (2004) *Respuestas regionales a la globalización. Capitalismo familiar y cambio en las relaciones laborales en Monterrey, México*, tesis doctoral, Utrecht University.
- Palomares León, Humberto (2001), “Dinámica económica y configuración intraurbana en Nuevo Laredo, Tamaulipas” en *Frontera norte*, vol.13, 2, número especial.
- Pérez Martínez, María Sofía (1998), “Tierras, vacas y ganaderos en Chihuahua. 1920-1990” en *Historia General de Chihuahua... citado*.
- Piguillem, Juan Pablo (2004), *Competitividad del pepino mexicano en el mercado internacional*, tesis de maestría, Universidad Autónoma de Nuevo León.
- Ponce Conti, Yolanda (2003), “La pesca en Sinaloa. Evolución reciente y prospectiva diagnóstico” en López Cervantes, Gerardo, *Evaluación económica y social... citado*.
- Pozas, María de los Angeles (1999a), *Mexican Firms in the New Global Economy*, tesis doctoral, The John Hopkins University.
- (1999b). “Estrategias de globalización y encadenamientos productivos: el caso de Monterrey” en Esthela Gutiérrez Garza *La globalización en Nuevo León... citado*.
- (2002) *Estrategia internacional de la gran empresa mexicana en la década de los noventa*, México: El Colegio de México.
- (2003), “La nueva forma de la competencia internacional. La experiencia de las empresas regiomontanas” en Mario Cerutti (coord.), *Del mercado protegido al mercado global...citado*.
- Pozos Garza, Fernando (1996), *Metrópolis en reestructuración. Guadalajara y Monterrey, 1980-1989*, Guadalajara: Universidad de Guadalajara.
- Quintero, Cirila (2002a), “La maquila en Matamoros: cambio y continuidades” en María Eugenia de la O Martínez y Cirila Quinteros Rodríguez (coords.), *Globalización, trabajo y maquilas... citado*.

- (2002b), “Piedras Negras: ¿la maquila que no consolida?” en María Eugenia de la O Martínez y Cirila Quinteros Rodríguez (coords.), *Globalización, trabajo y maquilas...* citado.
- Raigosa Reyna, Pedro (2002), “La industria siderúrgica y el ferrocarril en el Durango del siglo XIX” en *Memorias*, V Encuentro Internacional de Investigadores del Ferrocarril.
- Ramírez Rodríguez, Roberto (1998), *Mercado de trabajo en la agricultura. Costa de Hermosillo*, Hermosillo: Universidad de Sonora.
- Reygadas Robles-Gil, Luis (1998), “La organización del trabajo en la industria maquiladora de Chihuahua” en *Historia General de Chihuahua...* citado.
- Rico Álvarez, Beatriz (2002), “Prestamistas de Mazatlán, 1858-1871” en *Historias de Sinaloa...* citado.
- Ríos Castillo, Maricela (2004), *Análisis de la estructura nacional e internacional de la producción y comercialización del espárrago*, tesis de maestría, Universidad Autónoma de Nuevo León.
- Rivera Calvo, María Elda (1995), *Principales empresarios agrícolas en la región de Ahome. Su evolución histórica. 1886-1930*, tesis de licenciatura, Universidad Autónoma de Sinaloa.
- (2001), *Empresarios agrícolas en Ahome: 1929-1940*, tesis de maestría, Universidad Autónoma de Sinaloa.
- Rivière d’Arc, Hélène (2000), “Empresarios y globalización en la frontera norte” en Alba Vega, Carlos, y Alberto Asís Nassif (coords) *Desarrollo y política...* citado.
- Robles González, Claudia Mariela (1998), *Los promotores industriales en Matamoros. El caso FINSA-Grupo Argüelles*, tesis de maestría, El Colegio de la Frontera Norte.
- Rojas Beatriz (coord.) (1994), *El poder y el dinero. Grupos y regiones mexicanos en el siglo XIX*, México: Instituto de Investigaciones Dr. Mora.
- Rojas Sandoval, Javier (1993), “Poder político, cerveza y legislación laboral en Monterrey (1917-1922)” en Cerutti (comp.), *México en los años 20...* citado.
- Román Alarcón, Rigoberto Arturo (1994), “Extranjeros residentes en Sinaloa a fines del siglo XIX en *Clío*, 11.
- (1997a), “Influencia del capital comercial en Sinaloa” en *Clío*, 18/19.
- (1997b), “Siglo XIX” en *Historia de Sinaloa*, Culiacán: editores varios.
- (1998a) *Comerciantes Extranjeros de Mazatlán, 1880-1910*, Culiacán: COBAES.

- (1998b) “El comercio en Mazatlán durante el porfiriato 1877-1910” en Carrillo Rojas, Arturo y Guillermo Ibarra (coords) *Historia de Mazatlán...* citado.
- (1999), *El Comercio en Sinaloa, siglo XIX*, Culiacán: DIFOCUR-CONACULTA.
- (comp.)(2002a), *Historias de Sinaloa y otras regiones*, Culiacán: Universidad Autónoma de Sinaloa.
- (2002b) “La formación histórica de la región económica del sur de Sinaloa hasta 1910” en: *Clío*, 26, enero-abril.
- (2003a) “La actividad comercial en Mazatlán antes de 1880” en *Mazatlán, encuentros con la historia*, Culiacán: Gobierno del estado de Sinaloa.
- (2003b), “Características generales de la economía sinaloense 1910-1950” en *Clío*, 29, enero-/junio.
- (2003c) *Cambios en la economía del sur de Sinaloa. De la minería al despegue de la pesca como actividad motriz (1910-1950)*, tesis doctoral, Universidad Autónoma de Sinaloa.
- Román Jacques, Juana Gabriela (2001), *Del Aguanaval a Sierra Mojada. El conflicto de límites entre Durango y Coahuila, 1845-1900*, Monterrey: varios editores.
- Rodríguez, Guadalupe, et. al. (1995) *Durango (1840-1915). Banca, transportes, tierra e industria*, Monterrey: Universidad Autónoma de Nuevo León/Universidad Juárez de Durango
- Rodríguez, Guadalupe (1995), “La banca porfiriana en Durango” en *Durango (1840-1915)*... citado.
- (2001), “Alemanes en los negocios, Durango siglo XIX” en *Transición*, 24, agosto.
- (2003), “Paz y bancos en Durango durante el porfiriato” en Mario Cerutti y Carlos Marichal (comps), *La banca regional en México...* citado.
- Rosales Inzunza, Sergio (2002), “El enfoque de redes: ¿una alternativa de política agrícola para el desarrollo rural de Sinaloa?” en Santos López Leyva et al, *Los sistemas regionales de innovación...*citado.
- Rueda Peyró, Isabel (coord.) (1994), *Tras las huellas de la privatización. El caso de Altos Hornos de México*, México: Siglo XXI Editores-Universidad Nacional Autónoma de México.

- Sánchez Murguía, Vicente (1999), “Los empresarios de Monterrey en la transición mexicana a la democracia” en Esthela Gutiérrez Garza *La globalización en Nuevo León...* citado.
- Santamaría Gómez, Arturo (2003), “Sinaloa en el escenario mundial del turismo” en López Cervantes, Gerardo (2003), *Evaluación económica y social...* citado.
- Santillán Domínguez Everardo (1998), *La Cámara Agrícola y Comercial del Río Mayo, 1921-1932*, tesis de licenciatura, Universidad de Sonora.
- Santoscoy, María Elena, et al (2000), *Breve historia de Coahuila*, México: FCE-El Colegio de México.
- Sariego, Juan Luis (1994a), “Minería y territorio en México. Tres modelos históricos de implantación socioespacial” en *Estudios Demográficos y Urbanos*, vol. 26, 9 (2).
- (1994b), “Persistencia y estrategias de adaptación de la pequeña minería en la Sierra Madre occidental” en *Memoria del XVIII Simposio de Historia y Antropología de Sonora*, Hermosillo: Universidad de Sonora.
- (1994c), “Historia minera de Chihuahua. Interpretaciones” en *Siglo XIX. Cuadernos de Historia*, 13.
- (1995) “Ideologías y modelos de desarrollo en la Sierra Tarahumara” en *Las consecuencias de la modernización y el desarrollo sustentable*, México: CIAD-UNAM.
- (1997) “Las culturas mineras en el norte contemporáneo” en B. Braniff, *Papeles norteros*, México: INAH.
- (coord.)(1998a), “Trabajo, territorio y sociedad en Chihuahua durante el siglo XX” en *Historia general de Chihuahua...* citado.
- (1998b), “Minería y el trabajo minero en Chihuahua” en: *Historia General de Chihuahua...* citado.
- (1998c), “Interpretaciones sobre la historia minera de Chihuahua durante el siglo XX” en Inés Herrera (coord.), *La minería mexicana. De la Colonia al siglo XX*, México: Instituto de Investigaciones Dr. Mora.
- ( 2000), “El patrimonio tecnológico de los mineros de la Sierra Tarahumara” en *Patrimonio Industrial*, 5.
- , et al (1998), *Cananea. Tradición y modernidad en una mina histórica*, México: El Colegio de Sonora-Porrúa.

- Sieglin, Verónica (1993), “Reestructuración productiva y cambios sociales en el agro nuevoleonés. El área citrícola: de la Revolución a Cárdenas” en Cerutti (comp.), *México en los años 20...* citado.
- (1995), *La disputa por el agua en el norte de México (1820-1970)*, Claves Latinoamericanas-Universidad Autónoma de Nuevo León.
- Schobert, Lorena (1998), *Historia de una gesta obrera campesina: la SICAE*, Culiacán: DIFOCUR.
- Toledo Beltrán, Daniel y Francisco Zapata (1999), *Acero y Estado. Una historia de la industria siderúrgica integrada de México*, México: Universidad Autónoma Metropolitana.
- Trejo Barajas, Dení (1999), *Espacio y economía en la península de California, 1785-1860*, México: Universidad Autónoma de Baja California Sur.
- (2002), “Establecimiento y desarrollo inicial del puerto de La Paz, Baja California, 1823-1857” en *Tzintzun*, 34, julio-diciembre.
- Vargas Martínez, Alberto (2003) *Los depredadores. Testimonio de la expropiación agraria en el Valle del Yaqui en 1975-76*, Ciudad Obregón: s/e.
- (2004) *El valle del río Yaqui y su sistema de riego*, Guadalajara: s/e.
- Vargas-Lobsinger, María (1999) *La comarca lagunera. De la revolución a la expropiación de las haciendas, 1910-1940*, México: UNAM/Instituto de Estudios Históricos de la Revolución Mexicana.
- Vidales Quintero, Mayra Lizzete (1993), “Comerciantes de Culiacán: un proceso de transición. 1900-1920”, tesis de licenciatura, Universidad Autónoma de Sinaloa.
- (1996), “El comercio en Culiacán, 1916-1940”, tesis de maestría, Universidad Autónoma de Sinaloa.
- (2002), “El desarrollo comercial en Sinaloa posterior a la Revolución” en *Memoria*, XIV Congreso Nacional de Historia Regional, Culiacán.
- Villa Guerrero, Guadalupe (1995a) “La Compañía Agrícola del Tlahualilo. Una mina de oro blanco” en: *Durango (1840-1915)*... citado.
- (1995b) “La industria algodonera, no textil, en el caso de la Compañía Industrial Jabonera de La Laguna” en: Beatriz Rojas (coord.), *El poder y el dinero*... citado.
- (1999), “La minería en la era de la paz y del trabajo” en Cano Coley, Gloria Estela, y Miguel Vallebuena (coords), *Porfiriato y revolución en Durango*... citado.

---- (2004), “Elite y revolución en Cuencamé. El caso de la familia López Negrete” en *Transición*, 30, junio.

Yen Fernández, Mauricio (1995), “La industria textil” en *Durango (1840-1915)*... citado.

Zavala Zavala, Arturo (1998), *La modernización poscardenista en Sinaloa (1940-1950)*, tesis de maestría, Universidad Autónoma de Sinaloa.

Zuleta, María Cecilia (1996), “Y la bola empezó. El algodón: botín de muchos” en *Boletín INERHM*, 12, julio-septiembre.

---- (2000) “La invención de una agricultura próspera. Itinerarios del Fomento Agrícola entre el porfiriato y la revolución, 1876-1915”, tesis doctoral, El Colegio de México.

## Anexo bibliográfico 2

Se incluyen aquí los trabajos citados en el texto que tratan: a) problemas y temas más generales o de carácter teórico; b) atinentes a los estudios empresariales de otros países (España, Francia o Italia, por ejemplo); c) sobre el norte pero elaborados por investigadores no residentes en México; d) en su caso, sobre el norte y elaborados por investigadores residentes en México pero *anteriores a 1993*.

Abalo, Carlos (1998) *Especialización agroalimentaria y diversificación industrial en la Argentina*, Buenos Aires: Fundación Argentina.

Alberti, Girogio (2000) “Desarrollo rural, instituciones y procesos de cambio institucional” en Marcello Carmagnani y Gustavo Gordillo de Anda (coords.), *Desarrollo social y cambios productivos...* citado.

Bagnasco, Arnaldo (2000) “Nacimiento y transformación de los distritos industriales” en Marcello Carmagnani y Gustavo Gordillo de Anda (coords.), *Desarrollo social y cambios productivos...* citado.

----- (1999) “Desenvolvimento regional, sociedade locale e economia difusa” en Giuseppe Cocco, et al *Empresários e empregos...* citado.

Becattini, Giacomo (1981), *Marshall. Antología di scritti economici*, Bologna: Il Mulino.

----- (1999) “Os distritos industriais na Italia” en Giuseppe Cocco, et al *Empresários e empregos...* citado.

----- (2002), “Anomalías marshallianas” en Giacomo Becattini, et.al., *Desarrollo local...* citado.

----- et. al., (2002), *Desarrollo local: teorías y estrategias*, Madrid: Biblioteca Civitas Economía i Empresa/Diputación Barcelona.

Bianchi, Patrizio y Lee Miller (coords) (1999) *Innovación y territorio*, México: Editorial Jus.

Boscherini Fabio y Lucío Poma (comps.) (2000a) *Territorio, conocimiento y competitividad de las empresas*, Madrid: Miño y Dávila Editores.

----- (2000b) “Más allá de los distritos industriales: el nuevo concepto de territorio en el marco de la economía global” en *Territorio, conocimiento y competitividad...*citado.

Cailluet, Ludovic (2003), La historia empresarial en Francia: ¿una crisis de madurez?” en Carmen Erro (dir), *La historia empresarial...*citado.

Carmagnani Marcello y Gustavo Gordillo de Anda (coords.) (2000), *Desarrollo social y cambios productivos en el mundo rural europeo contemporáneo*, México: FCE.

- Carreras, Albert, et al (2003), "La historia empresarial en España" en Carmen Erro (dir), *La historia empresarial...* citado.
- Cartón de Grammont, Hubert (1990) *Los empresarios agrícolas y el estado*, México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Ceceña, José Luis, y otros (1974), *Sinaloa, crecimiento agrícola y desperdicio*, México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Cerutti, Mario (1983), *Burguesía y capitalismo en Monterrey (1850-1910)*, México: Claves Latinoamericanas.
- (1985), "División capitalista de la producción, industrias y mercado interior. Un estudio regional: Monterrey (1890-1910)" en Cerutti (coord.), *El siglo XIX en México. Cinco procesos regionales*, México: Claves Latinoamericanas.
- (1992), *Burguesía, capitales e industria en el norte de México. Monterrey y su ámbito regional (1850-1910)*, México: Alianza Editorial/Universidad Autónoma de Nuevo León.
- (1993) "Estudios regionales e historia empresarial en México (1840-1920)", en *Revista Interamericana de Bibliografía*, vol. XLIII, 3, Organización de los Estados Americanos.
- (1996) "Estudios regionales e historia empresarial en México (1840-1920). Una revisión a lo producido desde 1975", en Carlos Dávila L. de Guevara (comp.), *Empresa e historia en América Latina..* citado.
- (1999), "Regional Studies and Business History in Mexico since 1975", en Carlos Dávila y Rory Miller (eds.), *Business History in Latin America. The Experience of Seven Countries*, Liverpool: Liverpool University Press.
- (2003), "Los estudios empresariales en América Latina. El sinuoso debate" en: Dirk Kruijt et al, *State & Development. Essays in honour of Menno Vellinga*, Amsterdam: Rozenber Publishers.
- y Menno Vellinga (1989), *Burguesías e industria en América Latina y Europa meridional*, Madrid: Alianza Editorial.
- Cocco Giuseppe et. al., (1999) *Empresários e empregos nos novos territórios produtivos. O caso da terceira Itália*, Rio de Janeiro: DP&A Editora.
- Coró, Giancarlo (2000), "Contingencia, aprendizaje y evolución en los sistemas productivos locales" en Boscherini, Fabio y Lucío Poma *Territorio, conocimiento y competitividad...* citado.

- Dávila Carlos y L. de Guevara (comp.) (1996) *Empresa e historia en América Latina. Un balance historiográfico*, Bogotá: Tercer Mundo Editores/ Colciencias.
- Dabdoud, Claudio (1964), *Historia de El Valle del Yaqui*, Hermosillo: Gobierno del Estado de Sonora (edición facsimilar, 1995)
- Erro Gasca, Carmen (2003a), “Actividad empresarial y asociación mercantil. Algunas reflexiones sobre Navarra, 1886-1913” en Manuel Martín Rodríguez y otros, *El Registro Mercantil: una fuente para la historia económica*, Granada: Universidad de Granada.
- (dir) (2003b), *Historia empresarial. Pasado, presente y retos de futuro*, Barcelona: Ariel.
- Flores Torres, Oscar (1991), *Burguesía, militares y movimiento obrero en Monterrey (1909-1923)*. Monterrey: Universidad Autónoma de Nuevo León.
- Garza Martínez, Valentina (1988), “Historia económica de Fundidora de Fierro y Acero de monterrey (1900-1976)”, tesis de licenciatura, Universidad Autónoma de Nuevo León.
- Gill, Mario (1983), *La conquista del valle del Fuerte*, Culiacán: Universidad Autónoma de Sinaloa.
- González Caballero, Manuel (1980), *La maestranza de ayer...la Fundidora de hoy...*, Monterrey: Fundidora Monterrey, S.A.
- ( 1989), *La Fundidora en el tiempo*, Monterrey: Gobierno del Estado de Nuevo León.
- González Herrera, Carlos y Ricardo León (1992), "La grandeza viaja en tren" en: XI Encuentro sobre la Formación del Capitalismo en México, Mérida, diciembre (mimeo).
- Gurisatti, Paolo (1999) “O nordeste italiano: nascimento de um novo modelo de organizacao industrial” en Giuseppe Cocco, et al *Empresários e empregos...* citado.
- Hewitt, Cynthia (1978), *La modernización de la agricultura mexicana, 1940-1970*, México: Siglo XXI Editores.
- Historia General de Sonora* (1985), Hermosillo: Gobierno del Estado de Sonora.
- Kerig, Dorothy P. (2001), *El valle de Mexicali y la Colorado River Land Company, 1902-1946*, México: Universidad Autónoma de Baja California-Ayuntamiento de Mexicali.
- León, Ricardo (1992), "La banca chihuahuense durante el porfiriato" en: *Siglo XIX. Cuadernos de Historia*, 2, febrero.
- Maillat, Denis (1996) “Sistemas productivos regionales y entornos innovadores” en Charles Sabel et al, *Redes de empresas y desarrollo local*, París: OCDE.
- Maluquer de Motes, Jordi (2001a) “La demografía empresarial como instrumento de la

- Historia Económica. Algunos ejemplos de la Europa del sur en los siglos XIX y XX”, *Segundo Seminario Nacional sobre “Empresas y empresarios del centro y norte de México, siglos XIX y XX”*, Culiacán, mayo.
- (2001b) “Cataluña, avanzada de la industrialización” en Luis Germán y otros (eds.) *Historia económica regional de España. Siglos XIX y XX*, Barcelona: Crítica.
- Marichal, Carlos (1997), “Avances recientes en la historia de las grandes empresas y su importancia para la historia económica de México” en: Marichal Carlos, y Mario Cerutti (comps), *Historia de las grandes empresas...* citado.
- Marshall, Alfred (1957), *Principios de economía*, Madrid: Aguilar.
- Martín Rodríguez, Manuel, y otros (2003) *El Registro Mercantil: una fuente para la historia económica*, Granada: Universidad de Granada.
- Nuncio, Abraham (1982), *El grupo Monterrey*, México: Nueva Imagen
- Plana Manuel (1996), *El reino del algodón en México. La estructura agraria de la Laguna, 1855-1910*, Monterrey: Universidad Autónoma de Nuevo León/Universidad Iberoamericana/Centro de Estudios Sociales y Humanísticos.
- Saragoza, Alex (1988), *The Monterrey Elite & the Mexican State, 1880-1940*, Austin: University of Texas Press.
- Saravia, Emiliano G. (1909), *Historia de la comarca de La Laguna y del río Nazas*, México: Sindicato de Ribereños Inferiores del Río Nazas.
- Sengenberger, Werner, y Frank Pike (1999) “Distritos industriais e recuperacao económica local: Questoes de pesquisa e de politica” en Giuseppe Cocco, et al *Empresários e empregos...* citado.
- Trullén, Joan (2002) “La economía de Barcelona y la generación de economías de aglomeración: hacia un nuevo modelo de desarrollo” en Giacomo Becattini, et.al., *Desarrollo local...* citado.
- Vargas-Lobsinger, María (1984) *La hacienda de “La Concha”. Una empresa algodonera de la Laguna, 1883-1917*, México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Vellinga, Menno (1979) *Industrialización, burguesía y clase obrera en México*, México: Siglo XXI Editores.
- (1988), “La dinámica del desarrollo capitalista periférico. Crecimiento económico y distribución del ingreso en Monterrey” en: Mario Cerutti (ed.), *Monterrey. Siete estudios contemporáneos*, Monterrey: Universidad Autónoma de Nuevo León.

Verdugo Rentería, Miguel (1987), “La producción y comercialización del tomate en el valle de Culiacán”, tesis de maestría, Universidad Autónoma de Sinaloa.

Vizcaya Canales, Isidro (1971) *Los orígenes de la industrialización de Monterrey (1867-1920)*, Monterrey: Librería Tecnológico.

Wasserman, Mark (1987), *Capitalistas, caciques y revolución. La familia Terrazas de Chihuahua, 1854-1911*, México: Enlace-Grijalbo.

---- (1993), “Economía y política en Chihuahua, 1920-1929” en Mario Cerutti (comp.) *México en los años 20...* citado.

## **Capítulo VI. Los estudios sobre los empresarios y la política. Recuento histórico, líneas de investigación y perspectivas analíticas**

Matilde Luna Ledesma y Cristina Puga Espinosa\*

### **Introducción**

Las investigaciones sobre los empresarios en México han dado lugar a una considerable literatura académica caracterizada por dos elementos: por una parte, la conjugación de distintas orientaciones disciplinarias como la historia política y económica, la sociología económica, la sociología política y la economía política; por otra, el haber surgido de investigación realizada en grupos institucionales o informales de discusión y de trabajo, con distintos alcances en el plano nacional y latinoamericano. Este esquema de investigación multidisciplinario dio lugar a diversas obras colectivas, al mismo tiempo que abrió un espacio para la formación de investigadores. Esto llevó a su vez a que la producción académica se articulara principalmente a partir de un conjunto de núcleos temáticos y de problemas –más que de enfoques teóricos– en buena parte definidos por la propia dinámica de las relaciones entre los empresarios y el poder político a lo largo de más de tres décadas. En este sentido algunos temas destacados han sido: las grandes asociaciones empresariales, la acción colectiva de los empresarios, las relaciones de conflicto, y las negociaciones y acuerdos entre el gobierno y los empresarios, temas influenciados por las características del régimen político mexicano que dieron a estas asociaciones un estatus semi-público.

Los hallazgos derivados de la investigación en este campo han tenido, sin duda, un impacto en el estudio de la política en México, la cual hoy no se puede entender sin un análisis de los empresarios como actores sociales y políticos, lo mismo que de las formas o estructuras que los vinculan con el poder. Los estudios actuales sobre el cambio político en México, sobre los retos de las reformas o sobre la evolución del sistema político, incluyen invariablemente un análisis sobre los empresarios.

---

\* Agradecemos los estimulantes comentarios de Carlos Alba Vega a la primera versión de este artículo, así como la colaboración de Melissa Ley y Raquel Pipal en la recopilación y ordenamiento de la bibliografía.

El presente balance de los estudios sobre los empresarios y la política en México se estructura a partir de tres ejes: el impacto que distintos fenómenos económicos, sociales y políticos han tenido en el desarrollo de la investigación; las comunidades académicas que propiciaron un contexto para el desarrollo de la investigación en este campo, y los principales temas y enfoques que han caracterizado la producción académica en las últimas tres décadas. Para concluir, se propone una agenda temática y teórica para el futuro próximo de la investigación en este campo. Aunque la bibliografía recupera algunos artículos, el análisis se basa principalmente en los libros sobre el tema producidos en el periodo 1970-2003, tanto individuales como colectivos, así como en diversos números monográficos de revistas académicas.

### **1. El auge de los estudios sobre empresarios (1975-1990)**

En la década de los setenta, un desacuerdo público entre los empresarios y el gobierno de Luis Echeverría Álvarez puso en tela de juicio el enfoque analítico predominante en México hasta ese momento que, a partir de un reduccionismo marxista, había considerado la unidad entre burguesía y Estado o había subrayado la acumulación de capital y la tendencia de las grandes empresas hacia el monopolio, pero había puesto poco cuidado en el empresariado como sujeto político, en sus formas de organización, en su relación con el poder y en su visión de país. Con la excepción de tres autores extranjeros: Sanford Mosk (1950), Flavia Derossi (1971) y Robert F. Shafer (1973)<sup>1</sup> y del trabajo pionero de Marco Antonio Alcázar (1970), el trabajo de investigación sobre las formas de intervención política del empresariado mexicano era prácticamente inexistente. En gran medida el interés de la investigación relativo a los actores sociales y políticos había estado enfocado hacia los grupos populares que habían constituido la base social del estado mexicano desde 1917: obreros y campesinos fundamentalmente, y, en menor medida, hacia la relativamente reciente clase media, revelada como actor político con los movimientos médico de 1964–65 y estudiantil en 1968. El enfrentamiento del presidente Echeverría con los empresarios, principalmente los de Monterrey, quienes conformaban un grupo económico e ideológicamente compacto y la posterior fundación del Consejo

---

<sup>1</sup> Aunque el trabajo de Shafer aparece cuando en México ya se ha despertado el interés por el tema, la investigación que le da origen lo precede en dos o tres años.

Coordinador Empresarial en 1975 permitieron identificar a los empresarios como un actor político importante cuyo protagonismo crecería en los años siguientes.

El tema del empresariado como objeto del análisis social y político comenzó a cobrar auge a partir de tres ejes fundamentales: el del poder económico de empresas y grupos empresariales (Cinta, 1992), el de la historia de los hombres de empresa (Cardoso et al, 1988) y de una manera muy general, el de la forma en que los empresarios, tanto en forma individual como a través de sus organizaciones, intervenían en la esfera política, en el sentido amplio del término (Labastida, 1972; Hoyo, 1973; Alonso, 1976). Con ellos como punto de partida, algunos libros y artículos sobre el tema derivados con frecuencia de tesis profesionales construyeron poco a poco una plataforma histórica y analítica para el estudio de los empresarios y la política, orientados básicamente hacia el análisis del ascenso de los grupos económicos y la construcción de las organizaciones gremiales (Puga 1976, Rodríguez 1975, Arriola, 1977, Concheiro, Frago y Gutiérrez 1979, Hernández 1981, León y Ortega 1981, Ramírez Rancaño, 1987) y en algunos casos a la participación de los empresarios en coyunturas políticas específicas (Zabludovsky 1979). Si bien el detonador del interés era coyuntural, los trabajos de este periodo más bien se ocuparon de reconstruir los fragmentos de una historia reciente que había sido descuidada por los estudiosos del Estado mexicano y de ofrecer algunas líneas generales de interpretación sobre el conflicto.

Otros trabajos más extensos a lo largo de la década 1975-85 (Arriola 1981, Nuncio 1982, Díaz-Polanco 1982, Cordero, Santín y Tirado 1983, Martínez Nava 1984, Basáñez 1981, Hamilton 1984) consolidaron esta primera etapa de indagación sobre el recién descubierto actor empresarial en los tres ejes señalados. Algunas interrogantes predominaban en la reflexión: ¿Quiénes eran los empresarios? ¿Cómo habían aprovechado el apoyo estatal para fortalecerse como sector? ¿Cuáles eran sus diferencias con el Estado revolucionario y a qué circunstancias obedecían? ¿Cuál era la estructura social del sector (empresas grandes y pequeñas, empresarios viejos y nuevos, grupos económicos, capital financiero)? ¿A qué intereses servían sus organizaciones y cuáles eran sus estrategias en el ámbito de la política? ¿Cómo explicar la aparente heterogeneidad social e ideológica del empresariado? ¿Había elementos de formación y tradiciones que permitieran reconocer una cultura empresarial diferente de otros sectores sociales en el país? Preguntas y respuestas encontraban un punto de partida y de llegada para el análisis en el conflicto entre empresarios y Estado que, al mismo

tiempo que la causa originaria de la nueva inquietud sobre el tema, también constituía un eje importante de la explicación. Las respuestas diferenciadas del empresariado a situaciones de conflicto obligaron a profundizar en el discurso del sector y en las divergencias internas del mismo, originadas por factores históricos, geográficos, económicos y propiamente políticos. El análisis del Estado mexicano debió ser retomado para explicar su relación con industriales, comerciantes y banqueros. A los estudios basados fundamentalmente en la coincidencia entre Estado y burguesía o en la teoría de las élites, se sumaron nuevas propuestas fundadas en enfoques teóricos menos ortodoxos que proponían la existencia de reglas del juego político o que postulaban la autonomía relativa del Estado y, en otros casos, la capacidad hegemónica de algunos sectores empresariales. Los conceptos de empresario, burguesía, iniciativa privada, grupo dominante, grupo de presión y sector privado fueron revisados y analizados en sus posibilidades heurísticas.

Las preguntas y respuestas surgidas en este primer periodo de estudios empresariales se encaminarían por un nuevo cauce durante una segunda etapa que se inició cuando, a iniciativa de Ricardo Pozas, entonces secretario ejecutivo del Consejo Mexicano de Ciencias Sociales, se constituyó un grupo de trabajo sobre empresarios y empresas en México el cual celebró cinco reuniones (en Veracruz, Tlaxcala, Guadalajara, Colima y la Ciudad de México) entre 1985 y 1992. De ellas surgieron cuatro libros que, de alguna manera, resumen el trabajo sobre el tema realizado en diversas universidades y centros de investigación en todo el país (Labastida 1986;<sup>2</sup> Jacobo, Luna y Tirado 1989; Puga y Tirado 1992, Pozas y Luna 1991). En ellos, se advierte la presencia de un grupo amplio de investigadores con formaciones diferentes quienes desarrollaron un tratamiento teórica y temáticamente diverso de los diferentes problemas. Los seminarios y libros producidos en el contexto del grupo de trabajo del COMECOSO abrieron paso a varias tendencias importantes: en primer lugar, una consolidación del conjunto de historiadores de la empresa con numerosos trabajos sobre el surgimiento de las burguesías comercial y financiera, así como sobre la industrialización en el siglo XIX. Este grupo más tarde se separaría para conformar, dentro del mismo COMECOSO un grupo sobre estudios del desarrollo económico de México y, más recientemente, la

---

<sup>2</sup> Este primer libro en realidad recuperó la producción de los integrantes de un grupo de trabajo que Julio Labastida (1986) coordinó sobre el tema en el Instituto de Investigaciones Sociales de la UNAM, al cual se añadieron algunas ponencias presentadas en el X Congreso de la Asociación Internacional de Sociología que se llevó a cabo en la Ciudad de México en 1982. El libro apareció cuando ya se habían iniciado las reuniones del COMECOSO por lo cual lo hemos considerado en esta segunda generación.

Asociación Mexicana de Historia Económica. En las dos décadas siguientes, la historia empresarial sería objeto de una amplia producción que incluye los trabajos de Mario Cerutti, Leonor Ludlow, Carlos Marichal, Leticia Gamboa, Carmen Collado, María Eugenia Romero, Elsa Gracida y Mario Trujillo, entre muchísimos otros. La lista es necesariamente incompleta porque este sector de investigadores es numeroso y ha tenido una abundante producción académica.<sup>3</sup>

En segundo lugar, se profundizó en la interpretación de la relación entre empresarios y poder político. Se continuó con las explicaciones mencionadas arriba y se empezó a utilizar el enfoque corporativista que fue de extrema utilidad en algunos de los trabajos para caracterizar la relación establecida entre el Estado y los empresarios a través de las organizaciones de estos últimos. Sin embargo se percibían deficiencias conceptuales que dificultaban la utilización de un lenguaje compartido. Matilde Luna y Francisco Valdés (1990) quienes analizaron la variedad de perspectivas utilizadas para el estudio de los empresarios y la política a lo largo del periodo –hasta 1989– señalaban como problemas teóricos a remontar, la poca consistencia en la caracterización de los empresarios en tanto actor colectivo, las dificultades para reconocer los elementos institucionales en que se fundaba su relación con el poder político; la falta de análisis que insertaran las acciones empresariales en un escenario más allá de los límites nacionales y, en fin, los retos de interpretación que derivarían de un nuevo modelo económico en donde la función del Estado como promotor de la economía tendía a desaparecer para dar una mayor relevancia al sector privado.

En tercer lugar, fue notable la aparición de un nuevo interés regional en el estudio del tema que se manifestó en diversos estudios sobre historia de empresarios regionales (incluidos los empresarios agrícolas) así como análisis de las relaciones de poder local. A los trabajos sobre empresarios de Sonora, Chihuahua, Monterrey, Jalisco, Querétaro y Yucatán<sup>4</sup>, entre otros, se sumó un libro importante: el que publicó Concamin, coordinado por Carlos Alba sobre el desarrollo industrial de México que incluye varios capítulos de estudios regionales (Alba 1988). En un artículo posterior del mismo autor (Alba 1990) se encuentra un resumen

---

<sup>3</sup> Algunos trabajos de varios de estos autores han sido incluidos en la bibliografía al final de este trabajo.

<sup>4</sup> Algunos autores de artículos sobre temas regionales en los cuatro libros mencionados son Miguel Angel Vázquez Ruiz (Sonora), Oscar Contreras Montellano y Alejandro Mungaray (Baja California), Cristina Padilla (Jalisco), Beatriz Castilla (Yucatán), Marco Antonio Huerta (Querétaro), Elsa Patiño (Puebla). Muchos de ellos han publicado posteriormente trabajos más extensos sobre el tema (ver bibliografía).

apretado de la abundante producción académica de esos años sobre las formas particulares de desarrollo y participación de los empresarios en las diversas regiones del país, necesarias para explicar la complejidad del proceso nacional.

En los “encuentros” del COMECSO y por ende, en los libros que recogieron los trabajos individuales, aparecieron también otras preocupaciones que darían lugar a líneas de investigación que se autonomizaron en los años siguientes, tales como el desarrollo industrial, la recomposición de los grupos económicos y la antropología de la empresa, referida principalmente a las relaciones entre directivos y personal y a los mecanismos internos de transformación de procesos productivos.

Al mismo tiempo, nuevos acontecimientos, como la nacionalización de la banca en 1982, el fin del proteccionismo y la entrada al GATT en 1985, la utilización de formas de concertación tripartitas con la participación de empresarios y la firma de pactos que sirvieron para contener la inflación galopante de los años ochentas y que permitieron la consolidación de un nuevo proyecto económico que incluyó el repliegue del Estado respecto de la actividad económica, constituyeron temas coyunturales de reflexión que colaboraron, como se verá en el siguiente apartado, a un replanteamiento de las explicaciones teóricas sobre el comportamiento empresarial. Para muchos de los autores, el momento de la nacionalización bancaria, con sus implicaciones respecto a la crisis de la relación entre gobierno y empresarios, a la percepción empresarial del ejercicio del presidencialismo y a la reorganización económica a partir del proceso de devolución de los activos bancarios, fue un momento definitorio en la participación política y económica de los empresarios para las décadas siguientes.<sup>5</sup>

Varios de los temas mencionados fueron recogidos por artículos aparecidos, entre otras revistas en la *Revista Mexicana de Sociología* (XLVII-1, 1985; XLVII-4, 1985; LII-2, 1990), *Estudios Sociológicos* (Nos. 13 y 15, 1987) *Estudios Políticos* (III-1, 1984; VIII-1, 1989) y *El Cotidiano* (8-50, 1992). Asimismo, otros libros de autor aparecidos durante el periodo contribuyeron al conocimiento del empresariado en distintas dimensiones particulares. Entre otros, el de René Millán sobre el discurso político de la derecha empresarial (1988), el de Carton de Grammont (1990) sobre la organización de los empresarios agrícolas que combinó la perspectiva regional con el análisis del surgimiento de una importante asociación

---

<sup>5</sup> En su comentario a la primera versión de este trabajo, Carlos Alba sugirió que la expropiación de las tierras del Valle del Yaqui ocurrida en el sexenio anterior fue el detonador de la actividad electoral de los empresarios.

empresarial; el de Matilde Luna (1992) que brindó un panorama de los cambios en la relación entre empresarios y Estado en el periodo 1970-87, con énfasis en la aparición de un nuevo corporativismo de corte privatista; el de Alba y Krujit sobre el desarrollo de la industria en Guadalajara (1988); el de Mario Cerutti (1992) sobre los empresarios de Monterrey; el de María Ángeles Pozas (1993) sobre la reestructuración industrial en la misma ciudad, y el de Cristina Puga (1993a) con una visión panorámica sobre el sector empresarial a lo largo del siglo XX. El proyecto “Organizaciones empresariales en México” que se llevó a cabo en la Universidad Nacional Autónoma de México publicó una colección de ocho cuadernos que por vez primera enfocaron a las asociaciones del sector desde el punto de vista de su estructura y su dinámica interna y prestaron interés a distintos niveles de organización (*Cuadernos del Proyecto Organizaciones Empresariales en México, 1992-1994*). Ello abrió a la investigación un nuevo tema sobre el cual se han producido numerosas tesis que a su vez han derivado en libros como el de Ruiz (1999) sobre el Consejo Nacional de la Publicidad y el de Briz (2002) sobre la creación del Consejo Mexicano de Hombres de Negocios y su relación con el grupo político de Miguel Alemán.

Los estudios sobre los empresarios mexicanos encontraron eco en los Estados Unidos. Dale Story (1986) elaboró un trabajo bien documentado sobre los industriales mexicanos y su relación con el Estado y el texto de Alex Saragoza (1988) es un aporte importante para el estudio de los empresarios regiomontanos. Los trabajos de Ben Ross Schneider y Silvia Maxfield han contribuido no solamente al intercambio de ideas, sino a la sistematización del trabajo y a la mayor precisión de los conceptos. Finalmente, desde la perspectiva de la teoría de las élites, no siempre coincidente con los enfoques más o menos compartidos por el resto de los investigadores, Roderic Ai Camp (1990) aportó nuevo conocimiento sobre los grandes empresarios mexicanos y su relación personal y discreta con los gobiernos en turno.

El nuevo interés por el empresariado también tuvo una dimensión continental. Por iniciativa de Celso Garrido se constituyó en 1986 un grupo patrocinado por el Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales que inició una serie de encuentros para comparar experiencias acerca de la participación política y las formas de desarrollo económico de los sectores empresariales de varios países latinoamericanos. Junto con varios investigadores mexicanos, participaron en este grupo entre otros, Ricardo Sidicaro y Jorge Schwartzer de Argentina, Francisco Durand de Perú, Sebastiao Velasco, Renato Boschi y Eli Diniz de

Brasil, Jerónimo de Sierra de Uruguay; Gabriel Gaspar y Guillermo Campero de Chile. Los resultados están contenidos en tres libros (Garrido 1988, Tirado 1994, Durand y Silva 1998) que dan cuenta del ascenso de un empresariado que en los diferentes países de Latinoamérica se fortaleció a lo largo del siglo XX, muchas veces amparado por los gobiernos militares, y que, en las últimas décadas del siglo, anunció una nueva vocación política, fortaleció sus organizaciones gremiales y defendió un proyecto económico de corte liberal.

De hecho un elemento común a la mayoría de los trabajos de esta etapa es el reconocimiento de dos grandes tendencias en el panorama económico y político que ya señalaban los nuevos caminos por los cuales discurriría el estudio de los empresarios. De un lado, el avance de un nuevo modelo económico caracterizado por la apertura hacia los mercados externos, la privatización del sector estatal, el fortalecimiento del mercado accionario y la internacionalización del capital.<sup>6</sup> En lo político, se reconocía una tendencia hacia la democratización que se producía tanto en México como en el resto del continente y que, aunada a los cambios anteriores, llevaba a una mayor diferenciación del sistema político y propiciaba una mayor participación de los empresarios en la política electoral y partidaria. Ambas tendencias obligaban a revisar los enfoques utilizados y abrían un nuevo abanico de posibilidades en el estudio de los empresarios y, en particular el de su relación con la política.

## **2. Un país transformado: una nueva acción política empresarial**

México inicia el siglo XXI en un contexto económico, social y político transformado, que afecta sensiblemente el horizonte de acción pública de los empresarios, tradicionalmente caracterizado por el despliegue de estrategias y mecanismos de coordinación de corte corporatista. Durante décadas, el corporativismo o corporatismo, entendido fundamentalmente como un sistema de representación de intereses, organizado jerárquicamente y basado en organizaciones que sirven de intermediarios entre sus miembros y diversos interlocutores (Schmitter 1992) definió tanto los mecanismos de participación del sector privado, como los de cooperación y coerción política que incluían otros sectores sociales. Dentro de este esquema, las asociaciones empresariales, sindicales y campesinas, junto con muchas otras

---

<sup>6</sup> Estos temas merecieron nueva atención por los economistas que no detallaremos aquí por escapar al tema de este trabajo, pero cuyos resultados constituyen una vertiente importante de los estudios empresariales.

catalogadas de forma generalizada como “populares” (profesionistas, comerciantes en pequeño, etc.) fueron protagonistas centrales del sistema político. Pese a su exclusión del partido dominante, las asociaciones empresariales establecieron una relación eficaz con los sucesivos gobiernos que les permitió canalizar las demandas del sector e intervenir en la formulación de políticas, aunque no evitó los desacuerdos esporádicos, muchas veces traducidos en enfrentamientos de consideración.

Por lo mismo, el corporatismo fue utilizado como un dispositivo teórico que marcó, de manera explícita o implícita, los estudios sobre las relaciones entre el Estado y los empresarios desde principios de los ochenta hasta bien entrados los noventa. Situaciones históricas semejantes a las de México justificaron su uso en otros países de América Latina como Brasil y Argentina, influenciados, al igual que en el caso mexicano, por los trabajos de autores como Schmitter, O'Donnell y Stepan y Collier.<sup>7</sup> Bajo este esquema, el análisis identificó a las asociaciones empresariales como los actores políticos privilegiados y se enfocó hacia las relaciones de éstas con el gobierno o distintas agencias gubernamentales, en una doble dimensión de cooperación y control político. Asimismo se identificaron un presidencialismo acentuado, un gran pacto de carácter nacional y un régimen de partido hegemónico, como elementos que se articulaban funcionalmente con el corporatismo (Luna 1992, Luna y Tirado 1992, Puga 1993, y varios otros trabajos como los *Cuadernos del Proyecto Organizaciones Empresariales en México*, coordinados por Puga y Luna, antes citados).

Sin embargo, el acelerado cambio en el orden social del país en el último cuarto de siglo, ha modificado las formas de participación de los diversos actores incluidos los empresarios, lo cual obliga a utilizar nuevos enfoques para su estudio. Entre otros cambios ha sido preciso reconocer una diversificación de la acción pública empresarial junto con el desplazamiento de las grandes asociaciones sectoriales, lo cual ha sucedido a la par de otros fenómenos como la mayor incidencia de organismos gubernamentales y no-gubernamentales de carácter internacional en la dinámica política interna; la mayor incertidumbre y vulnerabilidad de la economía mexicana como efecto de la globalización; la reducción del Estado y la ampliación del espacio público a través del reconocimiento de nuevos actores sociales y políticos. A ello se añade la mayor especialización del sistema político, algunos de

---

<sup>7</sup> Cf. Boshi (2000), para un análisis de la utilización del concepto en aquellos países latinoamericanos con un fuerte impulso estatal en la formación de los sujetos empresariales como actores políticos. Sobre su uso en México, véase Luna y Pozas (1992) y Ortega (1997).

cuyos rasgos sustantivos son una efectiva competencia de partidos, una mayor autonomía del poder legislativo, la creación de organismos técnicos como el Instituto Federal Electoral, y la propia diversificación de las preferencias políticas de los empresarios.

De alguna manera se puede afirmar que en el año 2000, la victoria en la contienda presidencial de Vicente Fox, representó la síntesis de una nueva relación entre los empresarios y la política que había comenzado a prefigurarse en los ochenta: Vicente Fox había llegado a la gubernatura de Guanajuato y posteriormente a la candidatura presidencial por el Partido Acción Nacional, sostenido en buena parte por sus antecedentes como empresario local y por sus apoyos entre un sector amplio de medianos empresarios interesados en el cambio político. Su carrera política se inscribe en la tendencia identificada por algunos autores como el “neopanismo”, caracterizada por la incorporación de demandas y candidatos surgidos del sector empresarial en campañas para puestos de elección popular en distintos niveles. Al mismo tiempo, su llegada pareció afirmar la permanencia del esquema económico fundado en el mercado como elemento regulador, que los propios empresarios habían defendido durante las dos décadas anteriores.

Los cambios en el modelo político y económico que antecedieron a la llegada de Fox tuvieron efectos importantes sobre la propia constitución del empresariado como actor político. En lo económico: la instrumentación de políticas con orientación de mercado, la internacionalización de la economía y en particular la firma del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá, junto con la crisis bancaria de 1994 y el éxito relativo de un conjunto de empresas para competir en el mercado internacional, contribuyeron a la diferenciación económica y política de los empresarios mexicanos, de sus liderazgos y de sus estructuras de representación de intereses. Entre otros cambios, puede advertirse el fortalecimiento de un sector de empresarios exportadores, los conflictos internos ocasionados por el descontento de empresarios afectados por las nuevas políticas, la creación de organismos especializados de comercio exterior y la modificación de las organizaciones para enfrentar los retos de una economía abierta.

En el terreno político, en el sentido convencional del término, las tendencias hacia una efectiva política de partidos multiplicaron la constelación de actores políticos, así como las propias estrategias de acción del sector privado, ahora más orientado hacia la participación electoral y al desempeño de cargos públicos. No menos significativos fueron los cambios

hacia un mayor pluralismo que afectaron el contexto institucional en el que se inscribe la acción política de los empresarios, como fuera la histórica modificación de la Ley de Cámaras de la Industria y del Comercio en 1996, con la cual se derogó la obligatoriedad de afiliación de los empresarios a sus respectivas cámaras. Esta Ley, originalmente promulgada en 1941<sup>8</sup>, había constituido uno de los pilares del sistema de representación de intereses, y servido para sustentar los acuerdos entre el gobierno y los sectores laboral y empresarial así como los pactos económicos que sirvieron de base a la liberalización de la economía a mediados de la década de los ochenta. Su modificación ha obligado a las organizaciones a realizar un importante esfuerzo para mantener la membresía a través de la prestación de servicios adicionales y de cambios en sus políticas internas referidos principalmente a los procesos de elección de dirigentes y de toma de decisiones.

Aunado a lo anterior, se produjo una ampliación significativa del espacio público, que desdibujó la centralidad de las relaciones entre gobierno y organizaciones corporativas y redujo el papel de las asociaciones empresariales como interlocutores privilegiados. Entre otras manifestaciones de este fenómeno, un fortalecimiento del poder legislativo ha tenido consecuencias sobre las relaciones directas con el gobierno y obligado a poner en práctica diversas acciones de comunicación y cabildeo con las cámaras de diputados y senadores. Asimismo, empresarios y asociaciones se han involucrado crecientemente con la sociedad civil en organismos filantrópicos y redes de políticas.

Los empresarios no fueron receptores pasivos de estos cambios. Más bien puede decirse que ellos mismos, principalmente a través de sus asociaciones, fueron promotores importantes de los mismos dentro de una estrategia encaminada a contrarrestar el enorme peso del poder ejecutivo, en particular, tras la decisión presidencial de nacionalizar la banca en 1982. A lo largo de la década de los ochenta, en un proceso en el cual adquirieron legitimidad como actores políticos, los empresarios impugnaron el presidencialismo, demandaron un sistema político democrático y se involucraron de manera muy activa en la política de partidos, siendo entonces el caso paradigmático el de Manuel J. Clouthier, dirigente empresarial que fuera postulado como candidato a la presidencia de la república por el Partido Acción Nacional, en las elecciones de 1988. A lo largo del país, los empresarios se

---

<sup>8</sup> Como modificación de una anterior promulgada en 1936 que había establecido formalmente la afiliación obligatoria y el reconocimiento del gobierno hacia las cámaras como cuerpos consultivos.

involucraron, con grados diferentes de intensidad, en procesos políticos locales en algunos de los cuales asumieron posiciones de liderazgo al frente de movimientos ciudadanos a favor de un cambio político que, en más de una ocasión, culminaron con el ascenso de empresarios connotados a gubernaturas o presidencias municipales.

Estas acciones fueron antecedentes de una tendencia más amplia y plural en la acción política de los empresarios que, aunque siguió canalizándose a través de las asociaciones e incluso utilizando a las asociaciones como plataforma para otras actividades, se extendió a los ámbitos de la política partidaria, la administración pública y el espacio legislativo. Un caso paradigmático es el de la trayectoria de Claudio X. González, presidente de una importante compañía papelerera, quien fue presidente del Consejo Mexicano de Hombres de Negocios y del Consejo Coordinador Empresarial antes de ser el asesor de política económica internacional en la administración del Presidente Salinas.<sup>9</sup> En una trayectoria semejante, en 1999, Eduardo Bours, otro Presidente del CCE, se integró al equipo de campaña del candidato del PRI a la Presidencia de la República y tres años más tarde ganó en las urnas la gubernatura de Sonora, como candidato del mismo partido. Otro ejemplo reciente, que se suma a los numerosos casos de empresarios que se han lanzado como candidatos a puestos de elección popular fue el de Agustín F. Legorreta, quien fuera Presidente del grupo Banamex y del Consejo Mexicano de Hombres de Negocios y que también en las elecciones del 2000 lanzó su candidatura a senador por el Partido Democracia Social (campaña en la que fue derrotado). Como ejemplo de participación política a través de las asociaciones, puede mencionarse el papel de la Coparmex en diversas candidaturas locales en estados como Sinaloa, Nuevo León y Jalisco y el de la Asociación de Industriales de León en el llamado Grupo Guanajuato ligado al ascenso político del presidente Fox. Por otra parte, a pesar de las afinidades políticas iniciales entre por ejemplo, la Coparmex y el Partido Acción Nacional, o la Concamin y el Partido Revolucionario Institucional, también las preferencias políticas de los empresarios se han diversificado de manera significativa con relación a sus afiliaciones funcionales, de manera tal que su movilidad entre las instituciones del mercado y las instituciones propiamente políticas aparece como un fenómeno novedoso.

De manera paralela, aunque no siempre a través de los mismos actores, los empresarios colaboraron en la creación de un nuevo marco institucional para el funcionamiento de una

---

<sup>9</sup> Claudio X. González regresaría nuevamente a la presidencia del CCE para el periodo 2000-2002.

economía exportadora y crecientemente privatizada, en un proceso que se inició desde 1985 y que encontró uno de sus momentos definitorios en 1993, con la aprobación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Resaltan como manifestaciones importantes de esta actividad, la participación en los llamados Pactos Económicos, así como en las diversas comisiones derivadas de ellos durante el gobierno de Salinas de Gortari; el funcionamiento en el mismo periodo, de grupos mixtos (Compex) para fijar las condiciones más favorables a la exportación; la importante acción desarrollada por parte del Consejo Coordinador Empresarial a través de la llamada COECE (Coordinadora de Organizaciones Empresariales de Comercio Exterior) para obtener consensos empresariales a favor del Tratado de Libre Comercio, negociar posiciones favorables frente a las contrapartes norteamericana y canadiense y obtener la aprobación de los gobiernos de los tres países al Tratado de Libre Comercio y, en los años siguientes la participación de la propia COECE en la negociación de otros tratados comerciales, en particular el realizado entre México y la Unión Europea. Aunque la COECE se basó en la organización sectorial y regional de intermediación de intereses de los empresarios, los actores prominentes ya no fueron las organizaciones tradicionales sino los empresarios exportadores y los grupos de consultores con recursos de información y conocimiento especializado en cuestiones legales o de comercio internacional. Y puede decirse que en el plano de los procesos de toma de decisiones, las redes personales fueron un elemento clave para alcanzar una efectiva comunicación entre los participantes en las negociaciones de los distintos países.

Por otra parte, como se ha dicho arriba, los empresarios no solamente han incursionado en las instituciones políticas sino también han renovado su presencia en el denominado tercer sector, donde interactúan con una gran diversidad de actores sociales. Aunque este es un tema menos estudiado, es destacada la presencia de los empresarios en organizaciones de la sociedad civil tan importantes y tan distintas como el Centro Mexicano para la Filantropía; en organizaciones de carácter internacional como la Red Puentes México, orientada a la acción conjunta entre la empresa, la sociedad y el Estado; y en otras como el Consejo Ciudadano para la Seguridad Pública y Justicia Penal o la Asociación Mexicana de Directivos de la Investigación Aplicada y el Desarrollo Tecnológico (ADIAT) que han tenido un papel fundamental en el diseño e implementación de políticas y en el campo de la regulación en sus respectivos campos de acción.

Otro cambio relevante hasta ahora poco documentado, es el abandono de la tradicional discreción por parte de grandes empresarios que empiezan a ocupar un lugar destacado en la escena pública. Salta a la vista el caso de Carlos Slim, cuyas aportaciones financieras a proyectos gubernamentales y sus relaciones y acuerdos con los principales partidos políticos han sido públicamente reconocidos. Su importante intervención en los medios y sobre todo su papel de interlocutor con los principales personajes de la vida política nacional e internacional, contrasta hoy con la escasa presencia de organizaciones como el CCE, que hasta hace poco fuera la voz del empresariado en su conjunto.

### **3. Nuevas perspectivas en el estudio de los empresarios y la política**

Por todo lo anterior, aunque las fronteras entre los sistemas económico, político y social son todavía difusas, el concepto de corporativismo como clave analítica para caracterizar las relaciones entre los empresarios y la política resulta ya limitado. En la literatura más reciente sobre los empresarios en México no es del todo claro qué dispositivos teóricos pueden ofrecer mejores explicaciones; sin embargo, sí es observable un viraje paulatino de los estudios más generales sobre los empresarios y el Estado como fueron los de Millán (1988), Luna (1992), Puga (1993), Valdés (1997) y Elizondo (2001) sólo para mencionar algunos, hacia un análisis más fino sobre ciertos aspectos, fenómenos o momentos de la actuación de los empresarios en el ámbito público. Nuevos estudios más puntuales son por ejemplo, los relativos a la participación de los empresarios en la política partidaria y electoral que son hoy tema de diversas tesis en proceso y donde fueron pioneros los trabajos de Tirado (1987) sobre los empresarios políticos y los políticos empresarios y sobre las afinidades de las grandes organizaciones sectoriales y los partidos políticos, así como los de Mizrahi (1992 y 1996) sobre los empresarios panistas. Destacan también en esta línea de investigación, los estudios sobre la participación de los empresarios en las contiendas electorales estatales como los de Guadarrama (2001) sobre Sonora, Hernández Vicencio (2004) sobre Tijuana, y otros, como el de Salas Porras (2000) sobre el financiamiento de los empresarios a los partidos políticos y el de Flores (2003) sobre el papel de los empresarios organizados en la transición a la democracia que compara los casos de México y España.

Dentro de un esquema de investigaciones más puntuales, pueden mencionarse los estudios sobre la negociación del TLCAN como los de Alba (1996 y 2001) y Puga (2004), que

pusieron la mirada en la negociación supranacional y en nuevos tipos de organizaciones como la COECE, o el de Bidle, Milor, Ortega y Stone (2000) sobre los mecanismos de consulta que tuvieron lugar en el proceso de negociación y seguimiento del Pacto de finales de los ochenta. En el contexto de la economía exportadora, son de mencionarse también las investigaciones de Alba (1997 y 2001) sobre la reinserción de las empresas medianas y pequeñas.

También de carácter específico son diversas investigaciones colectivas sobre la nueva interrelación entre la economía, la política y el conocimiento, que comprende dos vertientes que convergen en la investigación colectiva de la estructura y evolución de contextos institucionales locales o regionales de carácter reticular. La primera vertiente, más sociológica y antropológica, analiza la configuración y evolución de relaciones entre actores gubernamentales, empresariales y académicos, que comprenden las interacciones entre los grandes actores nacionales incluyendo las asociaciones sectoriales (Casas y Luna 1997) los estudios de corte local sobre el papel de empresas y asociaciones empresariales en el desarrollo regional (Casas 2001) y el análisis microsociales, que da cuenta de las interacciones personales que se dan en el marco de los procesos de integración entre economía y conocimiento en redes (Luna 2003). La segunda vertiente pone un énfasis mayor en las empresas, los mercados laborales y el impacto de los contextos institucionales en el aprendizaje tecnológico y organizativo, así como en el escalamiento industrial. Esta última, se ha interesado sobre todo en la industria maquiladora de exportación y en la configuración institucional de regiones fronterizas a partir del TLCAN (por ejemplo, Carrillo y Partida 2004 y Contreras y Carrillo 2003). Desde una perspectiva más amplia, cabe mencionar aquí el desarrollo que han tenido los estudios del trabajo y las relaciones industriales (De la Garza 1999; Pries y de la Garza 1999), que a pesar de tener múltiples puntos de conexión con la investigación sobre los empresarios, se ha mantenido como una línea paralela.

En el terreno de la cultura empresarial aparecen temas como el del ascenso de una nueva generación de mujeres empresarias (Zabludovsky y Avelar, 2001, comparando los casos de México y Brasil) y el de los diversos elementos que configuran la identidad empresarial en una ciudad en proceso de industrialización (Hernández Romo, 2003).

Puede decirse que en los más recientes estudios sobre los empresarios y la política se encuentra hoy, además de una tendencia a abandonar las interpretaciones de carácter general, un desplazamiento hacia el estudio de nuevos tipos de asociaciones y una significativa

atención sobre las redes interpersonales, o en su caso, una nueva mirada a las viejas organizaciones, como es el estudio de Tirado (2004), sobre el funcionamiento interno de la Concamin en el periodo de la apertura comercial y las redes cerradas de políticas. Una mayor atención hacia los empresarios individuales coincide con la aparición -en la última década- de un número considerable de trabajos no académicos, biográficos, autobiográficos y monográficos como son, entre otros, las memorias de Manuel Espinosa Iglesias (2000) y de Alfonso Pandal Graff (2001) y las biografías de Carlos Slim (Martínez 2002), Emilio Azcárraga (Fernández y Paxman: 2000) Juan Sánchez Navarro (Ortiz 1997 y Briz 2004) y Eugenio Garza Sada (Ortiz 2003).

#### **4. Algunas propuestas temáticas y teóricas**

El entrelazamiento de la economía y la política, cuya expresión más acabada en el caso mexicano es el ascenso de Vicente Fox como titular del Ejecutivo, plantea una disyuntiva en los estudios sobre los empresarios y la política. Un camino es la tentación de reeditar el enfoque que reduce el poder político a la lógica económica; el otro es renovar los dispositivos teóricos de manera que sea posible entender mejor la actuación de los empresarios en un entorno económico, político y social mucho más complejo.

El primer camino parte precisamente de la evidencia del acceso de los empresarios al ámbito de la política, tanto en calidad de funcionarios como de representantes en el Congreso y otras instancias ejecutivas estatales y locales. Esta perspectiva ve a Vicente Fox esencialmente como un representante del empresariado y al empresariado como un sujeto unitario que actúa en función de fines particulares y esencialmente en función de la obtención de ganancias económicas. Dicha representación, entonces, responde a una lógica externa a la política, a la que se suele referir como la lógica del “proyecto neo-liberal”. La inicial declaración del presidente Fox, en el sentido de que su gobierno era un “gobierno de empresarios y para los empresarios” proporcionaría bases para fortalecer esta interpretación que adolece de un excesivo esquematismo.

El segundo camino se basa en evidencias o signos de un problema más complicado, como son las tensiones entre el gobierno de Fox y las asociaciones como el Consejo Mexicano

de Hombres de Negocios y el Consejo Coordinador Empresarial<sup>10</sup>; los conflictos entre el ejecutivo federal y el Congreso, y entre el Congreso y las más importantes asociaciones empresariales, así como la diversificación de las preferencias políticas de los empresarios en un sistema político más autónomo.

#### **a) Gobernanza y redes**

Aunque el concepto de corporativismo adoptado en buena parte de los estudios de las décadas de los ochenta y noventa, basado en una noción de autonomía limitada, permitió analíticamente atender tanto las dinámicas del conflicto como las negociaciones y los acuerdos entre el gobierno y los empresarios, hoy diversas tendencias, como las señaladas en el apartado anterior, imponen limitaciones a la capacidad descriptiva y explicativa del concepto. Por ello proponemos que la noción de gobernanza (*governance*) y otros conceptos vecinos como el de redes y redes de política, pueden aportar nuevas alternativas al estudio de los empresarios y la política en México.

La noción de gobernanza tiene múltiples significados y usos académicos y prácticos. Para los fines de esta discusión nos interesa enfatizar la concepción que alude a diversos modos de tomar decisiones y abordar problemas de carácter colectivo con la participación de actores diversos, es decir, aquella que se refiere a la identificación de los patrones bajo los cuales las actividades se coordinan y los conflictos se estructuran. Este sentido de la gobernanza no es ajeno a las teorías de la coordinación social y dentro de ellas a las teorías del corporativismo o neo-corporativismo, pero ofrece mayores posibilidades explicativas.

Dentro de esta perspectiva de la gobernanza se pueden identificar distintas contribuciones, ya sea que se remitan a las formas de coordinación en el marco de los estados nacionales, de los actores económicos o de la integración global. En el nivel de los estados nacionales o los grandes patrones sociales destaca el trabajo de Streeck y Schmitter (1992) quienes en un doble intento de síntesis teórica y de construcción de teorías de alcance medio que pudieran explicar el importante papel de los grandes actores colectivos, a mediados de los ochenta distinguieron el Estado, el mercado, la comunidad y las asociaciones como modos de coordinación u orden social. Más allá de su polémica con Dahl sobre el pluralismo –que

---

<sup>10</sup> Sólo como ejemplo puede mencionarse la negativa del CCE a firmar el Acuerdo Político Nacional propuesto por el presidente Fox en el inicio de su administración.

pondría al pluralismo y el corporativismo como teorías rivales– Schmitter (1992) admitiría más tarde que dentro de lo que denominó el asociacionismo o “el gobierno de intereses” había una línea de continuidad entre el pluralismo y el neo-corporativismo.

En el ámbito propio de la coordinación o la gobernanza económica, Hollinsworth y Boyer (1997) distinguirían seis modos o mecanismos institucionales a través de los cuales las actividades entre los actores económicos se coordinan: el mercado, las comunidades, las redes, las asociaciones, las jerarquías privadas y el estado, cada uno de los cuales tienen no solamente una estructura organizacional, reglas de intercambio y mecanismos de obligación individual y colectiva específicos, sino también presentan limitaciones particulares en cuanto a la eficacia, la generación de bienes públicos y la equidad. Martinelli (2003) por su parte, sitúa la gobernanza y la integración global como cuestiones problemáticas clave de una nueva realidad social e identifica tres principios de integración social: el intercambio, la autoridad legítima, la solidaridad y la concertación inter e intra-organizacional. A su vez, en el marco del debate sobre el Estado o el mercado, Messner (1999) distingue la coordinación descentralizada (asociada con el mercado), la jerárquica (asociada con el Estado) y la horizontal autónoma (vinculada a las redes), a partir de los principios de coordinación que las rigen: el dinero y la legislación en el caso del tipo de coordinación descentralizada; la legislación, el poder y el dinero, en la jerárquica, y la comunicación, la negociación y la cooperación, con respecto a las redes.

En este entorno analítico puede considerarse el corporativismo como un caso de coordinación jerárquica y como un mecanismo de gobernanza o de coordinación entre otros, como las redes que trataremos con más detalle un poco más adelante.

El enfoque de la gobernanza que proponemos tiene varios presupuestos. En primer lugar, su foco de interés son los sistemas de toma de decisiones que pueden ser observados en diversos planos, es decir, en el plano local, nacional o supranacional; con relación a un asunto, campo o tipo de política, o con referencia a las estructuras internas de las asociaciones y en general de las organizaciones. En segundo lugar, la gobernanza se interesa por los patrones de relaciones entre entidades sociales (individuos u organizaciones) y supone una pluralidad de mecanismos de coordinación que en general pueden co-existir, complementarse, o contraponerse. En este sentido es normativamente neutral, es decir, su preocupación se centra en identificar en qué medida –de acuerdo con la lógica de cada modalidad de coordinación– y

bajo qué condiciones, los distintos patrones de coordinación permiten alcanzar ciertos resultados (por ejemplo, bienes públicos, equidad, eficacia). En tercer lugar, si bien este enfoque de la gobernanza es normativamente neutral, no es teóricamente neutral: encuadrado en una vertiente del institucionalismo, supone que estas modalidades de coordinación tienen un efecto significativo en la conducta de los individuos, en sus elecciones, necesidades y preferencias. Estos supuestos, en gran medida implícitos en varios de los anteriores estudios sobre el Estado y los empresarios en México bajo la clave analítica del corporativismo o –de manera más general– del institucionalismo, hacen poco probable, aunque no imposible, que otras teorías como la de la elección racional o las de las élites, tengan un impacto significativo en el futuro, a pesar del desdibujamiento del Estado y de las grandes organizaciones sectoriales, que ha tenido como contraparte una creciente importancia de los empresarios como individuos.

Desde este enfoque de la gobernanza, las redes son vistas como mecanismos de integración y de estructuración de conflictos. Si atendemos a los diversos criterios propuestos para diferenciar las formas de coordinación, puede decirse que mientras los mecanismos corporativos se basan en el control jerárquico como principio de integración, las redes se basan en la confianza y la reciprocidad. Entre los elementos que las distinguen del corporativismo y otras formas de coordinación son de mencionarse: 1) una membresía semi-formal, elástica y heterogénea, 2) intercambios voluntarios, temporales y multilaterales, 3) contratos y dependencia de recursos (económicos, legales, políticos, de información, etc.) como mecanismos individuales de obligación y 4) relaciones personales y confianza como mecanismos colectivos de observancia.

Por otro lado, entre las limitaciones identificadas de las redes hay que señalar su debilidad para proveer bienes colectivos; su relativamente poca eficiencia (por ejemplo, los costos para crear y mantener relaciones pueden ser muy altos y los acuerdos en la distribución de pérdidas y ganancias pueden resultar complicados como efecto de la diversidad de necesidades, recursos, demandas e intereses en juego), y en ciertas condiciones, su propensión a incrementar la desigualdad social, en la medida en que la participación tiende a limitarse a los actores individuales y colectivos que poseen recursos estratégicos con relación a un propósito específico.

Una tendencia observada en México es la mayor especialización del sistema político, pero también lo es una mayor interdependencia entre éste y los sistemas económico y social. A diferencia del corporativismo que enfatiza la relación entre el gobierno y los empresarios, el enfoque de redes permite captar mejor esas tendencias, en tanto que, en el ámbito público, las redes suponen la interrelación de distintos escenarios como el Congreso y la administración pública, y la coordinación de diferentes tipos de actores individuales y colectivos como las asociaciones empresariales, las organizaciones de la sociedad civil y los partidos políticos.

Finalmente cabe señalar que desde el enfoque de redes, a diferencia del corporativismo que privilegió las grandes asociaciones sectoriales, son tan importantes los actores individuales como los colectivos y, consecuentemente, las relaciones interpersonales como las inter-organizacionales.

En resumen, las redes de políticas pueden ser vistas como puentes entre lo privado y lo público: entre las burocracias, el mercado y las organizaciones de la sociedad civil. Debe considerarse que las redes no definen grandes patrones sociales, en la medida en que son estructuras orientadas a abordar problemas complejos específicos como la inseguridad, la salud, los problemas ambientales o las políticas regulatorias, pero en todo caso, las redes públicas involucran una pluralidad de mecanismos de coordinación como el mercado, el estado o el mismo corporativismo, que se combinan para atender necesidades o demandas de orden colectivo. Se trata de problemas complejos que por lo general cruzan barreras organizativas, sectoriales, institucionales, culturales o territoriales, y vinculan actores de diferentes entornos institucionales.

**b) Tres temas relevantes: la autonomía política (o la “colonización”), la representación, y la corrupción.**

La redefinición de las relaciones entre la economía y la política, en un doble movimiento de especialización e interdependencia, plantea tres problemas importantes que aquí solamente enunciaremos: la autonomía de los actores sociales y políticos o, visto desde otro ángulo, la “colonización” entre los diferentes tipos de actores que concurren en el espacio público; la representación política y la corrupción. Este conjunto de problemas se encuentra relacionado con el tema más amplio de la regulación de las relaciones entre economía y política.

Como antes se señaló, parte importante de los estudios sobre los empresarios y el Estado se basaron en diversas nociones de autonomía limitada para entender la doble relación de conflicto y acuerdo entre los empresarios y el gobierno, e inclusive su evolución. Entre ellas destacan el concepto de “autonomía relativa” basado en una relación inversamente proporcional donde, ya sea de manera pendular o dependiendo de las condiciones, a mayor autonomía de una parte correspondería una pérdida de autonomía de la otra. También, la autonomía fue vista como un proceso lineal que auguraba una “autonomización” creciente del sector privado. Sin embargo, ninguna de estas nociones ofrece ya respuestas analíticas satisfactorias, en la medida en que la articulación del Estado, la sociedad y el mercado en redes, supone un sistema complejo donde la competencia para tomar decisiones se comparte. Es decir, se trata de un sistema en el que “ningún miembro tiene una total autoridad y todos tienen una cierta autonomía” (Hage y Alter 1997) o, en su caso, ocurre una “dispersión dinámica de la autoridad” (Kaiser y Prange 2002; Hooghe y Marks (2001). Este esquema, supone también problemas de coordinación que tienden a agudizarse por las tendencias a la “colonización” de las organizaciones de la sociedad civil por los organismos gubernamentales, los partidos, las iglesias y las propias empresas.

Por otra parte, Más allá de una visión general y esencialista de los empresarios como encarnación de una lógica neoliberal, la doble o múltiple afiliación institucional y la movilidad de los actores empresariales entre distintas estructuras sociales (el mercado, el Estado y las organizaciones de la sociedad civil) requiere de una investigación más fina sobre la representación y sus soportes teóricos. En esta línea puede resultar interesante la idea de la “representación ambigua”, basada en el conflicto de roles. Desde esta perspectiva el representante es visto como un sujeto complejo con múltiples roles, obligaciones, afiliaciones institucionales y alianzas, donde la calidad del representante es el resultado de la interacción y el conflicto entre varias concepciones del rol. Trondal y Veggeland (2000: 3-6), señalan que la representación ambigua desplaza dos concepciones clásicas de la teoría política: la de “representación imperativa”, la cual supone que la “verdadera” representación ocurre solamente cuando el representante actúa con base en instrucciones explícitas de sus representados, y la de “representación liberal”, que se basa en la idea de una completa independencia del representante, por lo regular basada en una perspectiva deliberativa donde los individuos libres actúan para alcanzar las “mejores” soluciones. A diferencia de éstas, la

representación ambigua plantea que la calidad de representante no es una propiedad fija, sino más bien una característica dinámica y flexible, que es resultado de afiliaciones múltiples, cuyas mezclas y conflictos potenciales dependen de las condiciones institucionales. Desde esta perspectiva, los sistemas de gobierno aparecen fragmentados y con canales de representación múltiples.

Finalmente, el entrelazamiento de las relaciones entre la economía y la política conduce necesariamente a la pregunta sobre los mecanismos de control y los sistemas de incentivos que pueden procesar la tensión entre los intereses privados y los intereses públicos y sobre las normas que pueden garantizar equidad en la participación de los actores sociales en los asuntos públicos. En este contexto tan importante como la representación es la corrupción, que ha sido prácticamente ignorada en la literatura académica mexicana sobre los empresarios y la política.

En un amplio estudio sobre la corrupción, Della Porta y Mény (1997) sitúan precisamente las carreras del corrupto en un espacio entre el Estado y el mercado. Destacan que un aspecto que aparece con frecuencia en la carrera de los administradores corruptos es la estrecha interrelación entre las posiciones públicas y las actividades financieras y empresariales que, entre otros efectos, da lugar a la proliferación de figuras que se han agrupado bajo la definición de “políticos empresarios”. Se trata de una figura que no pertenece propiamente ni al Estado ni al mercado, y que por lo tanto viola las reglas de gobernanza de ambos. A partir de la importante función que tienen las redes de poder informales y secretas en la expansión de la corrupción, los autores destacan la importancia de tres temas relacionados: la naturaleza discrecional de los poderes administrativos, las estructuras de control y la transparencia de la acción administrativa. En particular sugieren que las estructuras de control deben sancionar la conversión del poder discrecional en poder arbitrario, y que un elemento importante en la reducción de las oportunidades para la corrupción es la transparencia del proceso de toma de decisiones que permite el control por la opinión pública.

Otros temas, además de los tres expuestos quedan pendientes. En el comentario hecho a la primera versión de este trabajo, Carlos Alba Vega señaló, entre otros: la responsabilidad social de los empresarios, la adopción de los criterios empresariales en el ámbito de la gestión gubernamental a partir de la presencia de empresarios en la política y la influencia recíproca de empresarios de diversos países en el contexto de la globalización y de los tratados

comerciales de México con el mundo. En este sentido, es urgente llenar la laguna de los estudios comparados, ya que, trabajos similares en Latinoamérica, en Estados Unidos y en Europa, no se han aprovechado para contrastar experiencias y señalar similitudes y diferencias sobre la acción política empresarial.

Parafraseando lo que dijo Schmitter respecto al siglo XX, no consideramos que el siglo XXI sea el fin del siglo del corporativismo, en tanto que el enfoque de la gobernanza al que se ha hecho referencia supone variadas y complejas combinaciones de dispositivos institucionales a través de las cuales se regulan los procesos económicos y políticos. Schneider (2002: 247) parece tener razón cuando señala que, en contraste con el viejo institucionalismo que en buena medida permaneció en el nivel descriptivo, el nuevo, basado en la teoría de la gobernanza, está orientado hacia una teoría positiva de cómo las instituciones dan forma a la acción social y política en el nivel micro. Es decir, la teoría de la gobernanza está orientada hacia la “fundación micro-institucional” del proceso social de dirección y control, donde el funcionamiento eficiente de las fuerzas de integración no está dado, sino supone que hay factores y condiciones que impulsan o inhiben la evolución de distintos arreglos institucionales, los que a su vez tienen diferentes tipos de capacidades en la solución de problemas colectivos.

Por estos senderos parecen encaminarse varios de los nuevos estudios sobre los empresarios y la política, como resultado de las transformaciones del régimen político mexicano a las que ha contribuido de manera importante la propia acción política de los empresarios, de la aparición de fenómenos sociales y políticos inéditos en los planos nacional e internacional, y de nuevas interrogantes teóricas y prácticas que –en conjunto– imprimen un renovado impulso a este campo de investigación.

## Bibliografía

- Alba Vega, Carlos (coord.) (1988) *Historia y Desarrollo Industrial de México*, México: Concamin.
- Alba Vega, Carlos (1990) “Las regiones industriales y los empresarios de México” en *Revista Mexicana de Sociología*, LII, num 2, abril-junio pp.19-42
- Alba Vega, Carlos (1993) “El Empresariado Mexicano ante el Tratado de Libre Comercio de América del Norte” en Gustavo Vega Cánovas (Coord.): *Liberación Económica y Libre Comercio en América Latina*, México: El Colegio de México, p. 226.
- AlbaVega, Carlos (1996) “La Coordinadora de Organizaciones Empresariales de Comercio Exterior: un caso de coordinación entre el sector público y el sector privado” en Oscar Muñoz (Editor): *Estado, Empresarios, Instituciones. Estrategias para la Transformación Productiva*. Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)/Corporación de Investigaciones Económicas para Latinoamérica (CIEPLAN), p. 142.
- Alba Vega, Carlos (1997) *Liderazgo y reorganización de las empresas mexicanas. Una perspectiva comparada*, México: Coparmex/Fundación Konrad Adenauer/Colegio de México
- Alba Vega, Carlos (2000) “México después del TLCAN” en Bárbara Klauke (Coord.) *México y sus perspectivas para el siglo XXI*, Regional Wissenschaft Lateinamerikas/ Westalische- Wilhelms- Universitat Munster, Munster, Lit.
- -- -- -- (2001) “Economy, Society and Regional Policy in the context of NAFTA: The Case of Jalisco” in press in Peter Smith and Edward Chambers: *Nafta in the New Millenium*, University of California Press / University of Alberta Press
- -- -- -- y Gustavo Vega Cánovas (2001) “Trade Advisory Mechanisms in Mexico” El Colegio de México (mimeo).
- Alba Vega, Carlos. (2001) “Los empresarios en la transición política mexicana” en Reynaldo Yunuen Ortega (Editor): *Caminos a la democracia*. México, D. F.: El Colegio de México.
- Alcázar Marco Antonio (1970) *Las agrupaciones patronales en México*, México: El Colegio de México.
- Alonso, Jorge (1976), *La dialéctica clases-élites en México*, México: Ediciones de la Casa Chata/Centro de Investigaciones Superiores del INAH.
- Alvarado, Arturo (1997) “The political culture of leading Mexican Businessmen”.en Taeko Hoshino: *The Transformation of Bussines Sector under Economic and Political*

*Reforms: the case of Mexico*, Japon, Tokio: Joint Research Programme Series 121/Institute of Developing Studies.

Arriola, Carlos (1977) “Las organizaciones empresariales contemporáneas” en Varios autores, *Lecturas de política mexicana*, México: El Colegio de México.

Arriola, Carlos (1981), *Los Empresarios y el Estado*, México; FCE.

Arzuaga Manoni, Javier A (2001), “Racionalidad y formas de acción de los megaempresarios mexicanos”, Tesis de doctorado en Ciencias Sociales, Universidad Autónoma Metropolitana, Xochimilco, México.

Azcárraga Gastón, Francisco Berrondo et al (1991), *Los empresarios y la modernización económica de México*. México: Miguel Angel Porrúa.

Basáñez, Miguel(1981), *La lucha por la hegemonía en México 1968-1980*, México: Siglo XXI editores.

Basave Kunhardt, Jorge (coord. 2000), *Empresas mexicanas ante la globalización*, México: UNAM/Colección Jesús Silva Herzog/ Miguel Angel Porrúa.

Biddle, Jesse, Vedat Milor, Juan Manuel Ortega, Andrew Stone (2000) “Consultative Mechanisms in Mexico”, en Private Sector Development department, *Occasional Paper*, no. 39, The World Bank.

Briz Garizurieta, Marcela (2002). *El Consejo Mexicano de Hombres de Negocios: Surgimiento y consolidación*, México: UNAM, Colección Posgrado.

Briz Garizurieta, Marcela (2004). *Juan Sánchez-Navarro Peón. Mis amigos tienen la palabra*, México: Editorial México Desconocido.

Camp, Roderic Ai (1990), *Los empresarios y la política en México: una visión contemporánea*, México: Fondo de Cultura Económica.

Cardoso Fernando Enrique, et al (1978), *Dependencia y desarrollo en América Latina: ensayo de interpretación sociológica*, México, Siglo XXI,

Carrillo, Jorge. (coord.) (2001) *¿Aglomeraciones locales o clusters globales? Evolución Empresarial e Institucional en el Norte de México*. México: El Colegio de la Frontera Norte.

Carrillo, Jorge y Raquel Partida (coordinadores)(2004). *La industria maquiladora mexicana: aprendizajes tecnológicos, impactos regionales y entornos institucionales* Tijuana/Guadalajara: El Colegio de la Frontera Norte y Universidad de Guadalajara,.

Carton de Grammont, Hubert (1990), *Los empresarios agrícolas y el estado*, México: IISUNAM.

- Carton de Grammont, Hubert (1993), "Neocorporativismo o descorporativización, el dilema del consejo Nacional Agropecuario" en *Cuadernos del Proyecto Organizaciones Empresariales en México*, Núm. 5, UNAM, México.
- Carton de Grammont, Hubert, Manuel Angel Gómez Cruz, Humberto González y Rita Schwentesius Rindermann (coords) (1999), *Agricultura de exportación en tiempos de globalización. El caso de las hortalizas, frutas y flores*, México: UACH/ UNAM/ CIESAS/ Juan Pablos Editor.
- Casas, Rosalba (coordinadora 2001). *La formación de redes de conocimiento. Una perspectiva regional desde México*, Barcelona: Anthropos/IISUNAM.
- Casas, Rosalba y Matilde Luna (coordinadoras 1997). *Gobierno, academia y empresas en México. Hacia una nueva configuración de relaciones*, México: UNAM/ Plaza y Valdés.
- Casar Ma. Amparo (1987). "Los empresarios mexicanos como grupo de presión" *Cuadernos del Instituto de Investigaciones Jurídicas*, Vol. 2, Núm. 5, México, UNAM, pp.331-345
- Casar, María Amparo (1992). "Empresarios y Estado en el gobierno de Miguel de la Madrid: en busca de un nuevo acuerdo" en Carlos Bazdrech et al, *México: auge, crisis y ajuste*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Castañeda Ramos González (1998). *La empresa mexicana y su gobierno corporativo. Antecedentes y desafíos para el siglo XXI*, México: Universidad de las Américas/Alter-Ego editores.
- Centeno, Miguel Ángel y Sylvia Maxfield (1992), "The Marriage of Finance and Order: Changes in the Mexican Political Elite" en *Journal of Latin American Studies*, 24(1): 57-85, febrero.
- Cerutti, Mario (2000), *Propietarios, Empresarios y Empresa en el Norte de México*. México, D.F: Siglo XXI Editores.
- Cerutti, Mario (1992), *Burguesía, capitales e industria en el Norte de México, Monterrey y su ámbito regional (1950-1910)* México: Alianza/UANL.
- Cinta, Ricardo (1992), "Burguesía nacional y desarrollo" en Martínez Ríos et al *El perfil de México 1980*, vol.3, México, Siglo XXI pp.165-199.
- Collado, Ma. Del Carmen (2000), "Los empresarios y la politización de la economía entre 1876 y 1930" en *Secuencia*, enero- abril 2000, no.46, Instituto Mora, México, pp. 51-90.

- Concheiro, Ma. Elvira, Juan Manuel Frago y Antonio Gutiérrez (1979), *El poder de la gran burguesía*, México: Ediciones de Cultura Popular.
- Concheiro Bórquez, Elvira (1996), *El gran acuerdo. Gobierno y empresarios en la modernización salinista*, México: UNAM /Era.
- Contreras Montellano, Oscar (2000) *Empresas globales, actores locales, poder flexible y aprendizaje industrial en las maquiladoras*, México: El Colegio de México.
- Contreras, Óscar F. y Jorge Carrillo (coordinadores)(2003). *Hecho en Norteamérica. Cinco estudios sobre la integración industrial de México en América del Norte*. México: Ediciones Cal y Arena y El Colegio de Sonora,.
- Contreras Montiel, Enrique (1995), *Una historia, muchas vidas*. México: Concamin.
- Cordero, Salvador y Ricardo Tirado (coords) (1984). *Clases dominantes y Estado en México*, México: UNAM.
- Dale Story (1986), “The Mexican ruling party: stability and authority”, New York, Praeger,
- De la Garza, Enrique (compilador, 1999), *Los retos teóricos de los estudios del trabajo hacia el Siglo XXI*, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales, Buenos Aires.
- Della Porta, Donatella e Yves Méney (eds.) (1997) *Democracy and Corruption in Europe. Social Change in Western Europe*, Pinter; London/Washington.
- Derossi, Flavia (1971) *The Mexican Entrepreneur*, Development Centre of the Organisation for Economic Cooperation and Development, Paris. (Traducción al español IISUNAM, 1977).
- Díaz Polanco, Héctor (1982), *Formación regional y burguesía agraria en México*, México, Era.
- Doner, Richard F. y Ben Ross Schneider (2000), “Business associations and economic development: why some associations contribute more than others” en *Business and Politics*, no. 3, vol. 2, Carfax Publishing, Londres.
- Durand, Francisco (1996), *Incertidumbre y soledad, Reflexiones sobre los grandes empresarios en América Latina*, Perú, Lima: Fundación Friedrich Ebert.
- Durand, Francisco y Eduardo Silva. (Coords.) (1998), *Organized business, economic change and democracy in Latin America*, Estados Unidos, Florida, Coral Gables: North- South Center Press at the University of Miami.
- Elizondo Mayer- Serra, Carlos (2001), *La importancia de las reglas. Gobierno y empresario después de la nacionalización de la banca*, México: Fondo de Cultura Económica.

- Espinosa Iglesias, Manuel (2000), *Bancomer, Logro y Destrucción de un Ideal*, México: Editorial Planeta.
- Favela Rodríguez Jesús (1996) *Gobierno y empresarios. El gobierno de Luis Echeverría*. México, Universidad Autónoma Metropolitana-Xochimilco.
- Fernández Aldecua, Ma. José (1993), “El gremio bursátil y los nuevos empresarios financieros.” en *Cuadernos del proyecto Organizaciones Empresariales en México*, 1993, no. 6, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales/Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM., México.
- Fernández, Claudia y Andrew Pasman (2000), *El tigre Emilio Azcárraga y su imperio Televisa*, México:Grijalbo.
- Flores Andrade, Anselmo (2003) “Los empresarios y la transición a la democracia: los casos de México y España” en *Revista Mexicana de Sociología*, año 65, num.3, julio-septiembre
- Flores, Oscar (2000). *Monterrey industrial 1890- 2000*, México, Monterrey: Colección UDEM/Universidad de Monterrey.
- Flores, Oscar y Anabella Dávila (2001) “Reestructuración de las empresas siderúrgicas en Monterrey ante la apertura comercial, 1970-1998”, en Beliar, Jaime, et al. (Edits.): *Integración regional en América Latina. Riesgos y actores*, Instituto de Estudios Latinoamericanos, Suecia.
- Gamboa Ojeda Leticia (1985), *Los empresarios de ayer. El grupo dominante en la industria textil de Puebla 1906-1929*, Puebla: Universidad de Puebla.
- Garrido, Celso, (1988), *Empresarios y estado en América Latina: crisis y transformaciones*, México, UAM. 374 p.
- Garrido, Celso (1992), “La evolución del Actor Empresarial” en *Proyecto de Organizaciones Empresariales en México*, Cuaderno Num. 4, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales/ Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM.
- Garrido, Celso (1998). “El liderazgo de las grandes empresas industriales mexicanas”. En Wilson Pérez (Coord.): *Grandes empresas y grupos industriales latinoamericanos*, México: Siglo XXI/ CEPAL, pp 397-472.
- Garrido, Celso(1999) “Las multinacionales mexicanas”, en Danil Chudnovsky /edit), *Las multinacionales latinoamericanas: Sus estrategias en un mundo globalizado*” Buenos Aires: FCE.

- Garrido, Celso (2000) “Las PYMES manufactureras en México. Su evolución en los noventa”, en Wilson Péres (coord.) *Las PYMES manufactureras en América Latina durante los noventa* (Edit) Cepal, Santiago,
- Grabinsky, Salo (1987), *El perfil del pequeño empresario*, México: Edicol.
- Greenwood, Justin and Henry Jacek (2000). *Organized Business and the New Global Order*, Gran Bretaña: Mac Millan.
- Guadarrama, Graciela (1993). *Empresarios y política*, México: El Colegio de México.
- Guadarrama, Rocío (2001). *Los empresarios norteros en la sociedad y la política del México Moderno: Sonora 1929- 1988*, México: UAM/ Colmex/ Colegio de Sonora.
- Hage, Jerald y Catherine Alter (1997). “A Typology of Interorganizational Relations and Networks”, en Hollinsworth, J. Rogers and Robert Boyer (editors), *Contemporary Capitalism. The Embeddedness of Institutions*, Cambridge: Cambridge University Press, pp. 94-126.
- Hamilton, Nora (1984), *Los límites de la autonomía del Estado*; México, Era.
- Heredia, Blanca (1992) “Profits, Politics, and Size: The Political Transformation of Mexican Business” en Douglas A. Chalmers, María Campello de Souza y Atilio Boron (Coords.): *The Right and Democracy in Latin America*, EUA, Nueva York: Praeger.
- Heredia, Blanca (1995) “Mexican Business and the State: the Political Economy of muddled Transition” en Ernest Bartell y Leigh A. Payne (Coords.): *Business and Democracy in Latin America*, EUA, Pittsburgh: University of Pittsburgh Press.
- Hernández, Romo Marcela, (2003), *Subjetividad y cultura en la toma de decisiones empresariales, tres estudios de caso en Aguascalientes*, México, UAA.
- Hernández Rodríguez, Rogelio (1988), *Empresarios, banca y estado. El conflicto durante el gobierno de José López Portillo 1976-1982*, México: FLACSO/Miguel Ángel Porrúa.
- Hernández Vicencio, Tania (2004) “Los empresarios tijuanenses: evolución y vínculo con el poder político” en *Revista Mexicana de Sociología*, año 66, num.1, enero-marzo, pp.99-139.
- Herrero Carlos (2002) “Braulio Yriarte: de la tahona al holding internacional cervecero.” en *Cuadernos de historia empresarial*, Centro de Estudios Históricos Internacionales, UAM Iztapalapa.
- Hoyo, José Luis (1973) “Grupos empresariales: dominación y hegemonía” en Varios autores, *Las clases dominantes en México, Cuadernos del Centro de Estudios Políticos*, FCPyS, UNAM.

- Hollingsworth, J. Rogers and Robert Boyer (1997) *Contemporary Capitalism. The embeddedness of Institutions*, EUA: Cambridge University Press.
- Hooghe, Liesbet y Gary Marks (2001), "Types of Multi-Level Governance", *European Integration on Line Papers* (EIoP), Vol. 5, No. 11.
- Jacobo, Edmundo, Matilde Luna y Ricardo Tirado (compiladores) (1989) *Empresarios de México*, México: Universidad de Guadalajara.
- Kaiser, Robert y Heiko Prange (2002), "A new concept of deepening European integration? The European Research Area and the emerging role of policy coordination in a multilevel governance system" *European Integration on Line Papers* (EIoP), Vol. 6, No. 18.
- Labastida Martín del Campo, Julio (1972) "Los grupos dominantes frente a las alternativas de cambio" en Martínez Ríos et al, *El perfil de México en 1980*, vol.3, México, Siglo XXI pp.99-164.
- Labastida, Julio (compilador, 1986). *Grupos económicos y organizaciones empresariales en México*. México: Alianza Editorial-UNAM.
- León, Samuel y Silvia Ortega (1981) "La Cámara Americana de Comercio, 1917-1940," en *Revista Azcapotzalco* 2,4 (Sept-dic/81) pp.187-208.
- Lomnitz, Larissa y Marisol Pérez Lizaur (1987) *A Mexican Elite Family 1820-1980*, Princeton, Princeton University Press.
- Ludlow Leonor y Carlos Marichal eds. (1985) *Banca y Poder en México 1800-1925*. México: Enlace/ Grijalbo.
- Luna Matilde (coord.) (2003) *Itinerarios del conocimiento: formas, dinámicas y contenido : un enfoque de redes* Barcelona, España; México: Anthropos, Universidad Autónoma Metropolitana
- Luna, Matilde (1992). *Los empresarios y el cambio político*, México: Era.
- Luna, Matilde (1995) "Entrepreneurial Interests and Political Action in Mexico: Facing the Demands of Economic Modernization", en Roett, Riordan (1995) *The Challenge of institutional reform in México*, Colorado: Lynne Reinner.
- Luna, Matilde y Ricardo Pozas (1992). *Relaciones corporativas en un periodo de transición*, México: IIS, UNAM.
- Luna, Matilde y Ricardo Tirado (1992). "El Consejo Coordinador Empresarial. Una radiografía", en *Cuadernos del Proyecto Organizaciones Empresariales en México*, Núm. 1, UNAM, México.

- Luna, Matilde y Francisco Valdés (1990) “Perspectivas teóricas en el estudio de los empresarios en México” en *Revista Mexicana de Sociología*, LII, Núm. 2, abril-junio, pp. 3-17.
- Luna, Matilde y Cristina Puga (1992). “Modernización en México: la propuesta empresarial” en *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, Núm. 151, FCPS, UNAM, México.
- Luna, Matilde y Ricardo Tirado (1993). “Los empresarios en el escenario del cambio. Trayectoria y tendencias de sus estrategias de acción colectiva”, en *Revista Mexicana de Sociología*, 52(2), abril- junio.
- Luna, Matilde.(1996) “Intereses empresariales y activismo político en México”. En Riordan Roett (Compilador): *El Desafío de la Reforma Institucional en México*. México, D.F.: Siglo XXI Editores.
- Luna, Matilde.(2004) “Business and Politics in Mexico”. En Kevin Middlebrook (editor), *Dilemmas of Political Change in Mexico*. Institute of Latin American Studies, University of London/ Center for US-Mexican Studies, University of California, San Diego, London, pp. 332-352
- Jacobo, Edmundo (1989) “Empresarios de México; aspectos históricos, económicos e ideológicos” / [por]..., Matilde Luna y Ricardo Tirado, compiladores. Guadalajara, Universidad de Guadalajara.
- Luna Zamora, Rogelio ( 1999) *La historia del tequila, de sus regiones y de sus hombres*. México: CONACULTA 1999 (1ª. Ed. 1991).
- Martinelli, Alberto (2003), “Markets, Governments, Communities and Global Governance”, *International Journal of Sociology*, Vol. 18, No. 2, 06/2003, International Sociological Association, pp. 291-324.
- Martínez Nava, Juan Manuel (1984) *Conflicto Estado - empresarios en los gobiernos de Cárdenas, López Mateos y Echeverría*. México: Nueva Imagen.
- Maxfield, Sylvia.(1990) *Governing Capital. International Finance and Mexican politics*, Ithaca/Londres: Cornell University Press,.
- Maxfield, Sylvia y Ben Ross Schneider (1997). *Business and the State in Developing Countries*, Ithaca/ Nueva York: Cornell University Press,.
- Maxfield, Sylvia y Ricardo Anzaldúa (editors) (1987), Governments and Private Sector in Contemporary México, en *San Diego, Monograph Series*, no. 10, Center for US-Mexican Studies, University of California
- Messner, Dirk (1999), “Del Estado céntrico a la “sociedad de redes”, Nuevas exigencias a la coordinación social” En Lechner, Norbert, René Millán y Francisco Valdés Ugalde,

*Reforma del estado y Coordinación Social*, México: México, Plaza y Valdés/ IISUNAM, pp.77-121.

Messner, Dirk, “Sociedad de redes: un nuevo modo de conducción y gestión políticas”, en Klaus Esser (editor), *Competencia global y libertad de acción nacional. Nuevo desafío para las empresas, el Estado y la sociedad*, Caracas: Instituto Alemán de Desarrollo/ Nueva Sociedad, 1999

Márquez, Vivianne B. (compiladora) (1979) *Dinámica de la empresa mexicana. Perspectivas políticas, económicas y sociales*. México: El Colegio de México.

Meyer, Lorenzo (1973), *Los grupos de presión extranjeros en el México revolucionario 1910-1940*, México: Colección Archivo Histórico Mexicano, Secretaría de Relaciones Exteriores.

Millán, René (1988), *Los empresarios ante el Estado y la sociedad*. México: Siglo XXI editores.

Mizrahi, Yamile (1994), “Rebels without a Cause? The Politics of Entrepreneurs in Chihuahua” en *Journal of Latin America Studies* 26:137-158.

Mizrahi, Yamile (1992), “La nueva oposición conservadora: la radicalización política de los empresarios norteros” en *Foro Internacional*, Colegio de México, Vol. 32, No. 130, octubre- diciembre, p.759.

Mizrahi, Yamile (1996), “La nueva relación entre los empresarios y el gobierno: el surgimiento de los neopanistas” en *Estudios Sociológicos*, (14)41, mayo- agosto.

Mizrahi, Yamile (1992), *Recasting Business- Government Relations in Mexico: The Emergence of Panista Entrepreneurs*, en Documento de trabajo núm. 29, División de Estudios políticos, Centro de Investigación y Docencia Económicas (CIDE).

Mizrahi, Yamile (1999), *Los determinantes del voto en Chihuahua: Evaluación del gobierno, Identidad Partidista y Candidatos*, en Documentos de Trabajo núm. 106. División de Estudios Políticos, Centro de Investigación y Docencia Económicas (CIDE)

Montesinos, Rafael y Griselda Martínez (2000) “Empresarios, neoliberalismo y las miserias de la transición”, *El Cotidiano*, UAM-Atzacapozalco, México, no. 100, marzo-abril ,pp. 90-104.

Montesinos, Rafael (2003) “Fox: los daños de la democracia”, en *El Cotidiano*, UAM-Atzacapozalco, México, no, 119, mayo –junio,pp.7-20

Mosk, Sanford (1950), *Industrial Revolution in México*, Berkeley/ Los Angeles: University of California Press.

Nanti, Enrique (1998), *El Maquío Clouthier. La biografía 1934- 1989*, México: Planeta.

- Nuncio, Abraham(1982), *El Grupo Monterrey*. México, D.F.: Editorial Nueva Imagen.
- Ortega, Juan Manuel. “Una evaluación del uso de la teoría del neocorporativismo en México”. *Revista Mexicana de Sociología* 3/1997, México: IISUNAM, 1997, pp. 37-54
- Ortiz, Alicia (1997), *Juan Sánchez Navarro. Biografía de un testigo del siglo XX*, México: Grijalbo.
- Ortiz Rivera, Alicia (1998), “Consejo Mexicano de Hombres de Negocios: ¿poder tras la silla presidencial?” *Tesis para obtener el grado de maestría en Sociología Política*, Instituto José Ma. Luis Mora, México.
- Ortiz, Alicia (2003). *Biografía de Eugenio Garza Sada*, México: Ed. Planeta.
- Pandal Graf, Alfonso (2001), con la colaboración de Enrique Contreras Montiel). *Alfonso Pandal Graf. El México que me tocó vivir. Charlas de un dirigente empresarial*, Mimeografiado, México.
- Pozas, María de los Angeles (1993). *Industrial Restructuring in México*, EUA: Center for US-Mexican Studies, UCSD.
- Pozas, Ma. de los Ángeles (1993). *Reestructuración Industrial en México: reorganización de los consorcios, innovación tecnológica y cambios en las relaciones laborales en Monterrey*. Monterrey, Nuevo León, México: Facultad de Filosofía y Letras, Universidad Autónoma de Nuevo León, p. 37-38.
- Pozas Horcasitas Ricardo, (comp.)(1991) *Los empresarios y las empresas de México*, México:Grijalbo.
- Pozas, Ricardo y Matilde Luna. (Coords.) (1991) *Las empresas y los empresarios en el México contemporáneo*, México:Grijalbo.
- Pries, Ludger y Enrique de la Garza (coords.) (1999) *Globalización y cambios en las relaciones industriales*, México: Rayuela/Fundación Friedrich Ebert.
- Proyecto Organizaciones Empresariales en México (1994) “Organizaciones empresariales en México, Banco de Datos”, México: UNAM, *Cuadernos del Proyecto Organizaciones Empresariales en México*, Núm. 8.
- Puga Espinosa, Cristina (1976) “*La Confederación de cámaras industriales 1917-1924.*” *En Trimestre Político*, México, FCE, año 1, Núm. 3, enero-marzo.
- Puga, Cristina (1992), “Empresarios medianos, pequeños y micro: problemas de organización y representación”, México: UNAM, *Cuadernos del Proyecto Organizaciones Empresariales en México* Núm. 3

- Puga, Cristina (1993a), *México: empresarios y poder*, México: FCPS, UNAM/Miguel Ángel Porrúa.
- Puga, Cristina (compiladora) (1993b), “Organizaciones empresariales y Tratado de Libre Comercio” en México: UNAM, *Cuadernos del Proyecto Organizaciones Empresariales en México*, Núm. 7.
- Puga, Cristina (1997) “Las organizaciones empresariales y la educación para la producción” en Loyo, Aurora (coordinadora), *Los actores sociales y la educación* México: IISUNAM/Plaza y Valdés.
- Puga, Cristina (2004), *Los empresarios organizados y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte*, México: Facultad de Ciencias Políticas, UNAM / Miguel Ángel Porrúa, México.
- Puga, Cristina y Ricardo Tirado(1992), *Los empresarios mexicanos, ayer y hoy*, México: UNAM/ UAM/ Comecso/El Caballito.
- Ramírez Rancaño Mario (1987), *Burguesía textil y política en la revolución mexicana* México: UNAM, Instituto de Investigaciones Sociales, 272 pp
- Rodríguez, Erwin (1975), “La Cámara Americana de Comercio” en *Estudios Políticos*, No. 7, México, Facultad de Ciencias Políticas y sociales, UNAM, abril-junio.
- Romero Sotelo, Ma. Eugenia (coord..1997), *La industria mexicana y su historia, Siglos XVIII, XIX y XX*, México: Facultad de Economía, UNAM.
- Ruiz Durán, Clemente (1995) *Economía de la pequeña empresa. Hacia una economía de redes como una alternativa empresarial al desarrollo*. México: Ed. Ariel.
- Ruiz Durán, Clemente(2002), *Desarrollo empresarial en América Latina* en Nacional Financiera/UNAM, Biblioteca de la pequeña y mediana empresa, num.13
- Ruiz Ocampo, Alejandro (1999), *El Consejo Nacional de la Publicidad. Origen, estructura y trayectoria*. México: Plaza y Valdés
- Ruiz Ocampo, Alejandro(1999) *El Consejo Nacional de la Publicidad: origen, estructura y trayectoria*, México:Plaza & Valdés.
- Ruiz Ocampo, Humberto(1999), “La Concanaco ante el proceso de modernización” *Tesis de Maestría*, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, México.
- Salas Porras, Alejandra. (1992), “Globalización y proceso corporativo de los grandes económicos en México” en *Revista Mexicana de Sociología*, 54(2): 133-162.

- Salas Porras, Alejandra (1997b). “Estructuras, Agentes y Constelaciones Corporativas en México durante la década de los noventa”, en *Revista Mexicana de Sociología*, 54(4) octubre- diciembre.
- Salas Porras, Alejandra(1998) “Globalización e intereses organizados en México” en *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, XLIII (173), julio- septiembre, pp. 229-277.
- Salas Porras, Alejandra(2000) “¿Hacia un nuevo mecenazgo político? Democracia y participación electoral de los grandes empresarios en México” en *Revista de Estudios Sociológicos*, XVIII (52).
- Salas Porras, Alejandra. “Policy Networks in the Mexican Financial Sector”, agosto, inédito, 2000.
- Salas Porras, Alejandra (2001) “Corrientes de pensamiento empresarial en México” en *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*. Año XLIV, núm. 181, enero- abril.
- Salmerón Sanginés, Pedro(2001) *Aarón Sáenz Garza. Militar, diplomático, político, empresario*, México: Miguel Ángel Porrúa.
- Saragoza, Alex (1988) *The Monterrey Elite and the Mexican State, 1880-1940*, EUA, Austin: University of Texas Press.
- Schmitter, Phillipe y Gerhard Lehbruch (1992). *Neocorporativismo. Más allá del Estado y el mercado*, México: Alianza Editorial.
- Schmitter, Phillipe, Wolfgang Streeck y Gerhard Lehbruch (coordinadores) (1992). *Neocorporativismo. Más allá del Estado y el mercado, vol. II*, México: Alianza Editorial.
- Schneider, Ben Ross (1990) “La política en Brasil y México: variaciones sobre un tema estatista” en *Foro Internacional*, julio- septiembre, pp. 21- 22.
- Schneider, Ben Ross (1995). “El abrazo esquivo: sinergia entre el sector privado y el Estado en los países de industrialización reciente” en *Política y Gobierno*, CIDE, (2)1. México, primer semestre.
- Schneider, Ben Ross. (1997) “Big business and the politics of economic reform: confidence and concertation in Brazil and Mexico” en Maxfield, Silvia, *Business and the state in developing countries*, Ithaca: Cornell University Press.
- Schneider, Ben Ross (2002) “Why is Mexican business so organized?” en *Latin American Research Review*, 37(1).
- Shafer (1973) *Mexican Business Organizations, History and Analysis*. EUA, Nueva York: Syracuse University Press.

- Solórzano, Ma. Del Carmen (1993), "La Asociación Mexicana de Casas de Bolsa y la reestructuración del sistema financiero mexicano(1980-1992)" en *Cuadernos del Proyecto Organizaciones Empresariales en México*, Núm. 6, UNAM, México.
- Story, Dale (1990), *Industria, Estado y política en México*, México: Grijalbo/CONACULTA.
- Suárez Aguilar, Estela y Miguel Ángel Rivera Ríos (1994). *Pequeña empresa y modernización. Análisis de dos dimensiones*, México: CRIM/ UNAM.
- Thacker, Strom C. (1996), *From Silent to Active Partner: Big Business, the State and Free Trade in Mexico*, Tesis de doctorado, The University of North Carolina, Chapel Hill.
- Thacker, Strom C. (2000), *Big Business, the State and Free Trade: Constructing Coalitions in Mexico: Canacintra (1941- 1976)*, inédito, México.
- Tirado, Ricardo. (1987) "Los empresarios y la política partidaria", *Estudios Sociológicos* V,15, México: El Colegio de México, pp. 477-498.
- Tirado Ricardo (1993) "Panorama de la representación empresarial en los Estados Unidos" en *Cuadernos del Proyecto Organizaciones Empresariales en México*, Núm. 7, UNAM, México.
- Tirado, Ricardo (Coordinador, 1994) *Los empresarios ante la globalización*, México: Cámara de Diputados/UNAM.
- Tirado, Ricardo (1992)., "El corporativismo empresarial mexicano" en Matilde Luna y Ricardo Pozas (Coords.): *Relaciones corporativas en un periodo de transición*, México: Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM.
- Tirado, Ricardo (Coord.) (1994), *Los empresarios ante la globalización*, México: Instituto de Investigaciones Legislativas/Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM.
- Tirado, Ricardo (1994), "La división de los grandes empresarios". Ricardo Tirado (Coord.): *Los empresarios ante la globalización*, México: Instituto de Investigaciones Legislativas/ Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM.
- Tirado, Ricardo (1998), "México: Collective Action and Responses to Free Market Reforms". Francisco Durand y Eduardo Silva (Coords.): *Organized Business, Economic Change and Democracy in Latin America*, North- South Center Press at the University of Miami, Coral Gables, Fla.
- Tirado Ricardo (2004) "Los industriales, la política y el fin del proteccionismo industrial" *Tesis para obtener el grado de doctor en Ciencias Políticas y Sociales*, México: UNAM.

- Tirado, Ricardo y Matilde Luna (1995), “El Consejo Coordinador Empresarial de México. De la unidad contra el reformismo a la unidad para el TLC (1975- 1993)”, en *Revista Mexicana de Sociología*, 57 (4):27-60.
- Trondal, Jarle y Frode Veggeland (2000), “Access, Voice and Loyalty. The Representation of Domestic Civil Servants in the EU Committees”, *Arena Working Papers* 8/2000/, Oslo: ARENA.
- Trujillo Bolio, Mario (2000), *Empresariado y manufactura textil en la Ciudad de México y su periferia*. México: Siglo XIX/CIESAS.
- Trujillo Bolio, Mario y Jose Mario Contreras Vázquez (coordinadores) (2003) *Formación empresarial, fomento industrial y compañías agrícolas en el México del Siglo XIX*, México: CIESAS.
- Valdés Ugalde, Francisco (1994) “From Bank Nationalisation to State Reform: Business and the New Mexican Order”, en Cook, Middlebrook y Molinar (eds.) *The Politics of Economic Reestructuring: State-Society Relations and Regime Change in Mexico*. San Diego: Center for US-Mexican Studies, University of California.
- Valdés Ugalde, Francisco (1997) *Autonomía y Legitimidad. Los empresarios, la política y el Estado en México*. México: UNAM/Siglo XXI.
- Vázquez Ruiz Miguel Ángel (1988), *Los grupos de poder económico en Sonora*, México, Sonora, Hermosillo: Universidad de Sonora.
- Vicencio, Tania (2004) “Los Empresarios Tijuanaenses: Evolución y Vínculo con el Poder Político” en *Revista Mexicana de Sociología* 1/2004. Año LXVI, Num. 1, enero-marzo, México, D. F.
- Vidal, Gregorio (2000). *Privatizaciones, Fusiones y Adquisiciones, las grandes Empresas en América Latina*. México: Universidad Autónoma Metropolitana- Iztapalapa/ Instituto de Investigaciones Económicas (UNAM), Anthropos Editorial, p.8.
- Viguera, Anibal (1998) “Estado, empresarios y reformas económicas: en busca de una perspectiva analítica integradora” en *Perfiles Latinoamericanos*, año 7, no.12, FLACSO- México, pp 9-52.
- Zabludovsky, Gina (1994) “Reflexiones en torno al estudio de los empresarios en México” en *Política y Gobierno*, Vol. 1, Núm. 1, Centro de Investigación y Docencia Económica (CIDE), enero- junio.
- Zabludovsky, Gina (1979) “Las organizaciones empresariales en México comportamiento político-ideológico, 1946-1952”, México: Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, Universidad Nacional Autónoma de México.

Zabludovsky, Gina (1980). "México: Estado y empresarios". en *Cuadernos de apoyo a la docencia*, ENEP Acatlán, UNAM, México.

Zabludovsky, Gina (coordinadora) (1985). El sexenio de Miguel Alemán, en *Cuadernos de Sociología*, Núm. 1, FCPS/UNAM, México.

Zabludovsky, Gina y Sonia de Avelar (2001) *Empresarias y ejecutivas en México y Brasil*, México: Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM/Miguel Ángel Porrúa.

Ziccardi, Alicia (1992), "La Cámara Nacional de la Industria de la Construcción", en *Cuadernos del Proyecto Organizaciones Empresariales en México*, Núm. 2, UNAM, México.

Revistas:

*El Cotidiano* 8-50, México, Universidad Autónoma Metropolitana-Atzacapatzalco, 1992

*Estudios Políticos* III-1, México, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, 1984

*Estudios Políticos* VIII-1, México, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM 1989

*Estudios Sociológicos* V.13, México, El Colegio de México, 1987.

*Estudios Sociológicos* V.15, El Colegio de México, 1987

*Revista Mexicana de Sociología* XLVII-1, México, Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM, 1985;

*Revista Mexicana de Sociología* XLVII-4, 1 México, Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM, 1985;

*Revista Mexicana de Sociología* LII-2, México, Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM, 1990.

## Capítulo VII. Balance de los estudios de cultura empresarial en México

Marcela Hernández Romo\*

Los años 80 para México fue el inicio de una serie de grandes cambios que abarcaron diferentes ámbitos, cambio del modelo económico, del papel del Estado, el inicio de la reestructuración productiva y con esto la redefinición del papel del empresario en la vida económica. En síntesis, en lo económico implicó entrar a una economía de mercado abierto y con esto se inició el proceso de reestructuración productiva sobre todo en las grandes empresas y del mercado de trabajo. Ahora se tenía que ser más competitivo a nivel mundial. Esto obligaba al empresario, si quería modernizarse y ser competitivo, a tomar decisiones que implicaban conjugar la implementación de nuevas tecnologías, nuevas formas de organizar el trabajo, asociaciones entre empresas, reestructuraciones gerenciales y administrativas, En otras palabras, los empresarios y las empresas de mayor tamaño estaban involucrados en cambios que contemplaban nuevos procesos productivos, nuevas tecnologías, nuevos modelos organizacionales y nuevas practicas de trabajo que incluían a los diferentes sujetos que se interactúa al interno de la empresa (gerencias, mandos medios, trabajadores) y sus relaciones hacia el exterior (proveedores, clientes, Estado, etc). Esto implicaba tanto para el empresario como para la empresa reestructuración, y con esto procesos de decisión diversos que trastocaban por un lado el “orden” o “estabilidad” dada por lo ya conocido, lo controlado, es decir se estaba ante la incertidumbre que provoca lo nuevo y en proceso de (des) estructuración. Al mismo tiempo, como lo señala De la Garza (2004) en el terreno de las grandes concepciones se debatían y entraban en crisis las corrientes dominantes al interno de las disciplinas sociales: en la economía la crisis del keynesianismo, en la sociología del estructural-funcionalismo, en la psicología del conductismo, el estructuralismo en la antropología, en la administración el taylorismo-fordismo; en el plano de las grandes teorías la crisis se daba en la epistemología y metodología del neopositivismo y del marxismo y con esto la entrada del postmodernismo y más recientemente el resurgimiento de las teorías de hermenéutica que conllevan su propia concepción acerca de la realidad y el conocimiento (énfasis en la comprensión del

---

\* Profesora –Investigadora de la Maestría y Doctorado en Estudios Sociales de la Universidad Autónoma Metropolitana.

sentido) (De la Garza, 2004). Es decir, por un lado nos encontramos con transformaciones que impactan los procesos industriales, empresariales económicos, políticos y culturales (flexibilidad, mercados de trabajo, nuevas calificaciones y competencias laborales, impacto de nuevas tecnologías, la organización del trabajo, asociación entre capitales, nuevas relaciones de poder y actores dotados de cultura) y, por otro lado el derrumbe de grandes concepciones que repercutían en la manera de ver el mundo y de entenderlo. Esta simultaneidad de eventos permean a la academia y nuevas problemáticas son analizadas desde nuevos enfoques por los investigadores. Es en este momento que se puede hablar de un renovado interés en la academia y los no académicos por retomar a la cultura como elemento que permita para unos analizar y explicar, para otros adaptar o manipular situaciones y acciones concretas en su beneficio. La importancia dada a la cultura, su definición como dimensión analítica y/o su “utilidad” estará en relación con la definición del objeto de estudio o el problema por resolver y con la posición teórica-metodológica que sostenga el investigador.

En este trabajo nos fijamos tres objetivos, en primer lugar ofrecer una descripción general de las principales tradiciones de investigación sobre estudios culturales que abordan a la empresa y al empresario en México. La cobertura será necesariamente selectiva en términos de obras a analizar y se enfocará en primera instancia a las diferentes corrientes que abordan el mundo empresarial desde la cultura. Se expondrá el núcleo de los argumentos teóricos y metodológicos desde los cuales se realizan esas investigaciones. El segundo objetivo es discutir los estudios empíricos derivados de las tradiciones discutidas anteriormente, no en todos los casos estos estudios tendrán un referente con lo que acontece en el ámbito internacional, sino que en ocasiones responderán a enfoques y problemáticas específicas de México, el análisis será comparativo y se destacarán los puntos de convergencia y conflicto (desacuerdo) que estén presentes en los estudios. El tercer objetivo es más de orden propositivo, espero mostrar que hay otras perspectivas que pueden enriquecer este campo de estudio desde el mundo del sujeto, en relación con la cultura y la empresa.

## **1. El debate actual sobre el estudio del empresario y la concepción de la cultura**

En el plano internacional el debate teórico sobre el estudio del empresario y la cultura se desarrolla entre los que parten de que el empresario es un actor racional lo que supone que sus decisiones se hacen en razón de la utilidad y la búsqueda de la máxima ganancia con respeto de sus costos, lo que implica la calculabilidad de las soluciones para escoger la óptima. Desde esta posición la cultura no tendría influencia en las acciones de los individuos, más concretamente en los procesos económicos, salvo en las teorías ampliadas de elección racional que tratan a la cultura como un recurso más al lado del dinero. Por otro lado, tenemos los que consideran que las acciones las determinan las estructuras, de esta manera la cultura aparece como una estructura junto a otras; la cultura es vista como sistema de normas y valores que son interiorizados por los actores, asumiendo a la cultura como estructura relativamente independiente de los actores, que se impone sobre ellos. Además, tenemos las posiciones que dan el peso a la “voluntad de los líderes” de las compañías, siendo estos los que cambian las estructuras, por encima de cualquier factor, la cultura es parte del contexto en el actúa el empresario, pero este no está culturalmente determinado sino que su carácter extraordinario le permite innovar a la vez que aprovechar las ventajas de ese contexto. Finalmente, tenemos las posiciones que consideran que la cultura y la subjetividad influyen en la acción de los empresarios, la cultura sería una acumulación de códigos que a través de un proceso permite dar significado. Se trata de la comprensión del significado subjetivo de la conducta humana enmarcada en determinadas estructuras pero no determinadas por estas.

Algunas de las perspectivas principales sobre la cultura, vinculadas con los estudios empresariales, las podemos sintetizar en las siguientes posiciones. Los que la conciben como un elemento que puede ser “usado” para lograr el equilibrio del sistema bajo una concepción holista, es decir una visión en parte normativa y en parte instrumental de la cultura, ésta es considerada como parte de las estructuras formando un sistema y puede ser aprendida en su objetividad. Por otro lado, los que ven a la cultura como un componente de la mente y de la conciencia de los actores, esta posición cae en un subjetivismo al reducirla a funciones mentales o bien a cuestiones psicológicas determinadas por características del espíritu, de la personalidad y de las estructuras cognitivas. Finalmente tenemos la postura

que ve a la cultura como proceso de significación, de interpretación y comprensión del significado de la práctica misma (De la Garza). Para unos aprehensible de la práctica misma, para otros la cultura se aprehende en la praxis aunque también en la conciencia (De la Garza, 2004). En el fondo de estas posiciones esta la disyuntiva de considerar si la cultura puede ser captada mediante modelos formales verificables, o si comprende tanto el mundo subjetivo como sus expresiones observables. Además esta presente la discusión sobre que tan “científicos” pueden ser los estudios que parten de interpretar ese mundo significativo. Es en esta arena de eventos y posiciones teórica-metodológicas en que se ciernen los actuales estudios sobre la cultura empresarial. Es dentro de esta arena que intentaremos centrar la discusión.

## **2. Tradición y actualidad en la investigación empresarial en México**

En México podemos citar las siguientes corrientes que estudian el ámbito empresarial (1): la corriente Estado-empresarios, las corrientes históricas (conformadas por la historia económica, los estudios de empresa, la historia regional de élites y familias), los estudios de formación de capital, y una serie de investigaciones que no conforman una corriente en el estudio de los empresarios pero que cada vez adquieren más presencia, como son las investigaciones que analizan el proceso de trabajo, los estudios de género, los estudios empíricos realizados por instituciones privadas como el IPADE que llamamos autodirigidos y más recientemente los que parten de la teoría de la Organización y de la Administración (Hernández, 2004). En este trabajo nos vamos a referir solamente a los estudios de la cultura empresarial que se han realizado a partir de los años 80 por investigadores radicados en México, aunque desde los setenta se encuentra una gran cantidad de investigaciones empíricas sobre cultura empresarial realizadas desde la historia social económica y la sociología. Las corrientes que se detectaron con base en los estudios empíricos analizados sobre empresarios y que introducen a la cultura en sus reflexiones son: la historia social y cultural, los estudios de las organizaciones, los de cultura y aprendizaje y los que parten de la sociología.

### **3. La Historia social o también llamada nueva historia cultural**

Esta perspectiva se constituyó como disciplina en América Latina y en particular en México entre los años 50-60 y encuentra su inspiración en la historiografía francesa (en el movimiento de los Annales, cuyo representante más reconocido es Braudel) y en la historiografía inglesa con Thompson (C. Busghes, 1999; Pérez y Rayón, 1995; A. Meisel, 1999; Cerutti, 1986). Esta corriente la podemos encontrar en la literatura internacional con diferentes nombres: historia de las mentalidades, antropología histórica y recientemente como la nueva historia cultural o social, cada periodo hace referencia a diferentes generaciones (se habla de cuatro generaciones de estudiosos) que se definen con relación a la corriente intelectual que predominaba y que se expresan en estudios empíricos diversos. Por ejemplo, la segunda generación hace referencia al nacimiento de la historia cuantitativa (1950-1970) pasando de la economía a la historia de los precios hasta la historia social. Sin embargo vale la pena resaltar el énfasis que se dio en esta corriente al estudio de la historia de la cultura material y a la vida cotidiana (Burke, 1990). En ésta generación la cultura es vista como resultado de categorías económicas de consumo, distribución y producción. En la tercera generación se pasa de la historia socioeconómica a la historia sociocultural conocida como de las mentalidades (Chartier, 1999; A. Ibarra, 2003; C. Busghes, 1999, Yarrington, 2003, Burke, 1990) La cuarta generación es la actual y conforma una nueva manera de hacer historia social de las prácticas culturales (Chartier, 1999) Así, para Chartier (1999) la historia cultural hay que concebirla como un conjunto de significaciones que se enuncian en los discursos transmitidos históricamente, personificados en símbolos. Esta nueva concepción de la corriente de los Annales supera las versiones anteriores que conllevaban una visión objetivista y estructuralista de la cultura y tratan de darle un nuevo papel a los sujetos, devolviéndoles su carácter de agentes activos y constructivistas de las acciones y de sus relaciones.

La nueva historia social y cultural se encuentra en lucha por recuperar su legitimidad como corriente científica frente a la historia económica, ésta última se volvió la forma legítima de hacer investigación en Norteamérica y otros países del continente europeo desde los años 60 hasta principios de los 90. En México no es hasta finales de los 90 que existe un renovado interés por estos estudios (Marichal, 2003, A. Ibarra, 2003, Van

Young, 2003). El debate de la historia económica con la historia cultural se da en torno al estatus de “cientificidad” de que puede gozar la segunda, si esta carece de un método científico (cliometría) con categorías y modelos de causalidad y por esto caería en un subjetivismo epistemológico (Haber, 1997: 2) llevaría a que difícilmente se le pudiera considerar como ciencia. Como se puede ver, la discusión se centra en una lógica donde lo “científico” opera en razón de una concepción positivista de la realidad social, que es la de estar determinada por leyes universales donde la información cuantitativa y el uso de la estadística conducirían hacia la prueba de las hipótesis, que es lo que otorgaría al conocimiento el grado de verdad. Contraria a la posición establecida por la historia social y cultural, donde lo importante no es la prueba empírica, sino el proceso de interpretar y comprender una situación histórica dada. Actualmente la historia económica no pasa por un buen momento tanto en Estados Unidos (2), como en el resto de Latinoamérica a excepción, como ya se dijo de México, el debate que hay a nivel internacional entre la historia económica y la historia social y cultural no ha cobrado suficiente importancia en México. Es hasta principios de este siglo que ha habido intentos de introducir el debate, como lo demuestra la polémica presentada en la Revista de Historia Mexicana (2001, Vol. LII) con dos artículos, uno como parte de un balance sobre la historia económica (Ibarra, 2001) y el otro en polémica con la historia cultural (Van Young, 2001)

Relacionando la corriente de historia cultural concretamente con los estudios empresariales en México, su objeto de estudio lo constituyen las élites empresariales y sus familias. Los periodos privilegiados para analizar son el porfiriato y en mucho menor medida el de la Conquista. La premisa que está detrás de estas investigaciones es la idea de que en el porfiriato se generaron las bases del desarrollo del México de hoy. Estos trabajos los podemos dividir entre los estudios realizados por investigadores nacionales y los de los extranjeros no residentes en México que adquieren otras connotaciones, y pueden ser con un enfoque individual (biografía) o colectivo (prosopografía). La metodología utilizada desde este último enfoque implica el estudio de las capas sociales altas y sus relaciones de poder, el análisis se realiza por medio de la creación de tipologías de elites o familias coincidentes con determinada estructura socioeconómica. Se estudia la jerarquía social, las actividades económicas, las profesiones ejercidas por grupos e individuos El método es la prosopografía o biografía colectiva a través del análisis de las fuentes notariales y

testamentales (C. Bushges, 1999). En la actualidad un grupo de investigadores, sobretodo franceses y alemanes, reivindican la importancia de los sistemas de valores y su autonomía relativa frente a otras grandes estructuras de la sociedad como es la económica y la política, aspectos con los cuales se constituiría la realidad social (C. Bushges, 1999) Además, recalcan la importancia de los actores sociales y la constitución de identidades (C. Bushges, 1999). La cultura, el poder (en el sentido foucoultiano de control) (Martínez-Vergne, 1999; y S. Arrom, 2001) se vuelven los elementos que permiten explicar el actuar de los sujetos. Retoman la perspectiva hermenéutica y dan importancia al discurso y las imágenes como símbolos. Cabe mencionar que en Alemania esta surgiendo el estudio histórico de la cotidianidad (Medick, 1984) con una perspectiva donde la cultura y la subjetividad se vuelven las dimensiones que permiten reconstruir la subjetividad de los actores en el pasado. Esta perspectiva ha sido desarrollada más por extranjeros que realizan investigación sobre México que por los mexicanos.

En cuanto a los resultados empíricos existe una abundante producción desde la historia social y cultural con relación a la historia empresarial, aunque también encontramos desniveles muy fuertes en cuanto al uso de teoría y la metodología. Los estudios analizados manifiestan una predilección por el periodo del porfiriato, aunque también hay algunos textos del periodo de la Colonia y de la primera mitad del siglo XIX. Tres son los objetos de estudio que adquieren mayor presencia en esta corriente y que están muy ligados entre sí: familia, élites y biografías. Recientemente hay un incipiente interés por vincular a los empresarios con sus empresas tomando a la cultura como dimensión que permite comprender la construcción de un universo de significación compartido (Suárez de la Torre, 2001).

En el estudio de la familia tres enfoques teóricos son los predominantes: el que toma a la familia como variable a partir de la cual se describe y analiza a los hombres de negocios, esta perspectiva no contempla ninguna posición teórica en particular, aunque si existe un concepto implícito de cultura y de familia. Los temas que aparecen como telón de fondo, donde los personajes (hombres de negocios) o empresas desarrollan su actividad diaria, tienen un alto contenido cultural y hacen referencia a la vida cotidiana (Meyer y Flores, 1992): se reseñan las costumbres, las tradiciones como las ferias, bailes (Estrada, 1987), se enfatiza en los clubes sociales y su importancia como núcleo de encuentro y

distinción entre la clase empresarial (Arrazola, 1992). Otros trabajos dan importancia a las influencias culturales extranjeras en la moda y la literatura (Alegría de la Colina, 2001) en el diseño gráfico y la literatura (Fernández, 2001), en la arquitectura (Collado, 1999). El resultado es una serie de descripciones (cronologías) sobre los hombres de negocios exitosos, sus familias y la manera en que vivían en esos periodos. En otras palabras, la gran mayoría de los trabajos analizados nos brindan una serie de descripciones de algunos rasgos culturales basados en intuiciones, con un bajo valor explicativo, no hay un intento de relacionarlas con otras variables que permitan ligarlas a ciertas consecuencias para la empresa. A este tipo de trabajos les denominé impresionistas, parten de la intuición, de la impresión y solo describen rasgos culturales, pueden servir como base para realizar estudios más sistemáticos, brindan una rica y abundante información sobre ciertos códigos culturales manifiestos en el periodo del porfiriato y por regiones (3).

El segundo enfoque ve a la familia como un recurso que permite movilizar ciertas cualidades y cantidades en beneficio familiar, es una de las dimensiones introducidas en los nuevos estudios de familia y que llega a México a través de Walker (1991) quien desprecia la dimensión cultural como aspecto importante para analizar esta realidad, por lo que no ahondaremos en ella. La otra posición es la que contempla el estudio de la estructura generacional (Balmori, Voss y Waterman, 1990). La sociedad se encuentra organizada en función de alianzas de parentescos que ocupan posiciones políticas y sociales sobre la misma base. Los estudios desde estas posiciones se centran en las redes familiares y el parentesco para explicar la forma como se consolidan sus fortunas y las relaciones políticas que establecen para asegurar el éxito de sus negocios. Las tres posiciones dejan de fuera la vida productiva, lo que parcializa la dimensión real de los logros familiares que aparecen como dimensión única de explicación. Adler y Pérez (1993) realizan un estudio de una familia en cinco generaciones, para estas autoras la familia trigeneracional viene a ser el patrón básico, perdurable, inmutable, manifiesto en el parentesco, donde la consaguineidad se encuentra por encima de la afinidad, es la unidad básica y la más significativa de solidaridad en México. Uno de los aspectos interesantes de la investigación es que introduce la variable cultural y muestra como la lógica económica puede quedar supeditada a otra lógica, como son los lazos familiares, donde lo importante no es la ganancia, sino la familia (Adler y Pérez, 1993: 33). Con relación a la conformación de los negocios y la

fortuna de la familia, describe la manera en que las redes sociales, familiares y políticas interactúan brindando un beneficio al lograr privilegios por parte del gobierno, apoyo de los amigos en momentos de crisis y como los lazos familiares benefician a sus miembros desvalidos. Establece con claridad la forma de operar de la familia en la empresa, su renuencia a invertir en tecnología, a tener socios y a generar una gran empresa o conglomerados, por miedo a la pérdida del control; mantienen la idea tradicional de contar con varias empresas familiares y heredarlas a cada uno de sus hijos, permitiendo con esto que los miembros de la familia sean los dueños-directores de sus empresas, por encima de todo estaría el conservar los valores y el estilo de vida de la familia entre los cuales se encontraría la lealtad y la solidaridad familiar. El texto comprende un apartado bastante extenso sobre lo que denominan rituales (vistos como símbolos que permiten la continuidad en el tiempo) que se vuelven espacios de solidaridad y conflicto, es rico en información cualitativa sobre la manera en que la familia Gómez realiza sus rituales como forma de vida, la solidaridad expresada en grados de acuerdo a la cercanía con la familia base, las prácticas de refrendamiento de su posición de poder y liderazgo al interno de la gran familia. También nos muestra como los ritos de paso son importantes para institucionalizar ciertas prácticas y el uso que se puede hacer de ellos como recurso de poder material, todo enmarcado por una ideología de clase. Dos aspectos me gustaría puntualizar con relación a los trabajos de familia y cultura. 1). La centralidad de la dimensión familia como elemento explicativo del acontecer de la vida de una sociedad y, 2). El concepto de cultura utilizado y su capacidad de explicación. Para Alder y Lizaur lo único que permanece en el tiempo y da continuidad social es la familia, la lógica de la cultura es el resultado de la interacción entre los factores económicos y las fuerzas simbólicas. Metodológicamente explicar el éxito o fracaso económico a través de la familia resulta reduccionista y desprovee a los individuos de la capacidad de convertirse en sujetos sociales en sentido amplio, es decir, a partir de la articulación práctica de diversos mundos de vida, no solo el familiar, también entre otros el del trabajo. Es decir, su vida en los negocios no sólo depende de sus relaciones familiares, sino que los lazos formados desde la consanguineidad permean la vida del trabajo (empresa), pero esta a su vez, es el resultado de como el sujeto le da sentido a sus propios proyectos y planes personales en y con relación a los otros espacios vitales y con los que no son de experiencia directa. La importancia de la familia es innegable, no se trata de excluirla como

categoría analítica, sino de criticar el peso absoluto dado a esta dimensión. Esta investigación busca articular la categoría familia con los otros factores con los que interactúa, como por ejemplo, con la política económica que regía al país en el porfiriato, las propias condiciones económicas y su relación con los capitales extranjeros y los intereses que emanaban de esta relación, así como la situación social del país, el problema es que todo queda supeditado a la familia, que es la que determina y da sentido, de ahí lo reduccionista de la posición. En otras palabras, es caer en el mismo problema de la perspectiva que ve a los grandes empresarios como dotados de una “voluntad sobrenatural,” sólo que ahora sería la familia y sus relaciones las que estarían dotadas de una fuerza que definirían el éxito o fracaso del mundo de los negocios. En cuanto al concepto de cultura, se consigue una lograda descripción de los rituales y la importancia de estos en la permanencia, conflicto y cambio en la familia Gómez, pero no se consigue explicar por qué los Gómez forman una subcultura diferente como familia ¿Cuáles son los códigos culturales que los distinguen de las otras familias empresariales que poseen un trayectoria similar? Un buen número de estudios muestran los mismos rasgos culturales que los Gómez, en todo caso no sería más pertinente preguntarse ¿Por qué los Gómez forman parte del estereotipo mexicano conservador, tradicional en los negocios? ¿No tendrá que ver con procesos más amplios? Otro aspecto no claro es cómo se va reconfigurando el significado de familia en el tiempo, es decir, también este significado cambia y es llenado de nuevos contenidos donde la solidaridad familiar pudiera en este momento no depender de la sangre (o ser el factor principal), sino del miedo, la costumbre, etc.

La respuesta podría darse en el sentido de que las familias forman parte de estructuras más amplias y por otro lado, los sujetos tienen vida más allá de pertenecer a una familia y que se engarzan en procesos políticos, en acciones de clase, de vida de trabajo (lo que significa la empresa y el ser empresario para él, como sujeto dentro de una estructura productiva, con su tarea de vida), con crisis, con un pasado, con su subjetividad, proceso por el cual los sujetos dan sentido a sus acciones.

Mención aparte son los trabajos de Gamboa (1985) y Pérez-Rayón que desde la historia social (Historia de las mentalidades) nos presentan trabajos consistentes teórica y metodológicamente. Gamboa (1985) hace un interesante estudio sobre los empresarios de Puebla y la influencia que tienen ciertos códigos culturales en su actuar, donde los

postulados de orden y progreso delimitaron la acción, el trabajo logra un buen equilibrio entre los factores estructurales, el contexto local de Puebla, los intereses de los empresarios y la influencia de la cultura en las acciones de estos. El trabajo de Pérez y Rayón (1995) logra un excelente capítulo donde logra vincular los códigos culturales en el porfiriato y la conformación de la burguesía, aunque al interno del trabajo se encuentren contradicciones pues en ocasiones pareciera que tendiera a ver la acción empresarial bajo una racionalidad instrumental.

Por otro lado, tenemos los estudios que analizan a la élite empresarial (Villa, 1999; Arias, 1999; Collado, 1999; Blázquez, 2000; Speckmman, 2000), estos trabajos son pobres en teoría, se define a la manera tradicional el concepto de élite o se puede entrever de manera implícita en los trabajos. Otro problema que está presente es la ausencia de un contexto estructural nacional, para algunos de estos estudios no existe más que la región y los hombres con una “voluntad sobrenatural”, es decir, lo nacional desaparece. Si Porfirio Díaz tuvo una política económica que favoreció el desarrollo industrial, que impactó a las regiones, o que se privilegiara a la inversión extranjera etc., no cuentan. Por otro lado, están los trabajos para los cuales las regiones no existen, se dan los extremos, los que olvidan y los que acentúan el contexto estructural nacional.

La cronología, relatos, descripciones, secuencia de hechos, cualquiera de estos términos definen la forma en que operan estas investigaciones. Los archivos aparecen como pruebas irrefutables de la verdad, aparece la idea que el dato de archivo vale en sí mismo. El discurso (en texto, verbal, gestual) conlleva una serie de significados, por lo que su reinterpretación (problema de la doble hermenéutica) implica construir el sentido generado por el discurso, descubrir con quién o qué estaba interactuando el actante y que prácticas efectuaron. Es decir, se trata de comprender el significado y el sentido de esos discursos, y no solo de adecuar los datos para hacer secuencias cronológicas de familias o monografías insertas en espacios culturales que cumplen la función de marcos generales donde se lleva a cabo la acción, como lo hace la historiografía tradicional. Hay una tendencia por desvincular teoría de realidad empírica, es decir encontramos los presupuestos de la teoría (síntesis o descripción de la corriente o autor (es), por un lado y, por el otro, el dato empírico que adquiere presencia por sí mismo, no hay una explicación, no hay una vuelta a la teoría. El papel dado al sujeto difiere de acuerdo con el enfoque colectivo o individual

que se le imprima a la investigación, si el centro de la investigación es la biografía, este sujeto adquiere un dinamismo y activismo que supera cualquier límite estructural, parte de la concepción exagerada schumpeteriana. El empresario no es visto en su subjetividad, sino en las actividades que realiza y estas son el resultado de los hombres dotados con una “voluntad sobrenatural”. Si el acento se pone en la familia, desaparece el empresario y ahora sería la familia y sus relaciones las que estarían dotadas de una fuerza que definirían el éxito o fracaso del mundo de los negocios.

#### **4. Los estudios de cultura en las organizaciones**

El estudio de la cultura organizacional comienza a ser popular a finales de los años 70 y principios de los 80 principalmente en los Estados Unidos, y es en este período que en México se empieza a hablar de las teorías de la organización (A. Barba y P. Solis, 1997) Tres eventos influenciaron y marcaron un estilo de hacer investigación en México: 1). La influencia de la sociología de las organizaciones norteamericana (Barba y Solis, 1997) 2). El boom de los estudios gerenciales y de las organizaciones bajo una nueva perspectiva, la importancia de la dirección empresarial y la cultura (Hernández, 2003). La relocalización de empresas y corporaciones en el mundo y el impacto de nuevas formas de organizar la producción.

Para Estados Unidos el éxito del modelo japonés surgía como testimonio de la conveniencia de que las compañías contaran con una cultura corporativa bajo el liderazgo managerial. Lo que resaltan los autores más connotados en el tema (Ouchi, 1981, Shein, 1985, Pascal Yathan, 1981, Peters y Waterman, 1985) es que las empresas comparten valores y principios en el lugar de trabajo, entre la dirección y los trabajadores, de ahí que el dirigente deba de catalizar y promover la cultura, como elemento que los unifique en “bien” de la empresa, es decir de la productividad y la calidad, valores que debe de promover la gerencia, todo esto implica una visión normativa de la cultura y en parte instrumental. Posterior a esta década a mediados de los años 90 los estudios organizacionales en el ámbito internacional alcanzaron un dinamismo en el que nuevas teorías y temáticas se debatieron en planos diferentes de abstracción. Las revistas más reconocidas y prestigiosas como *Organizations Studies*, *Journal of Management Studies*, *Academy of Management Review* e *International Studies of Management* debatieron sobre

el papel de la teoría en la organización (V. Aiken, 2004), las aportaciones que desde la teoría social se pueden hacer al estudio de las organizaciones; ligado al tema de las estrategias discutieron sobre el grado de libertad o determinismo en las acciones y el papel que el sujeto juega en la construcción de estas (Pozzebon,2004). Por otro lado, se resaltaba la importancia de la cultura desde la perspectiva antropológica, (Pettigrew,1979) de la identidad e identificación generadas en las organizaciones (Stuart, A, Ashfort, Dutton et. al, 2000). Otros debates se dieron en torno del postmodernismo y la cultura (Calás y Smircich, 1999), con la teoría neo-institucionalista y el análisis de las organizaciones. Tres son los elementos que implican un punto de acercamiento entre el nuevo institucionalismo y las teorías de las organizaciones: su interés en las instituciones como variables independientes, el rechazo a las teorías de la acción racional y una nueva orientación hacia las explicaciones cognitivas y culturales (Dimaggio y Powell, 2001) En lo referente a la cultura, dentro de esta corriente encontramos diferentes posiciones, por ejemplo están los que privilegian los estudios desde la psicología para el estudio de problemáticas como la persistencia cultural (Zucker, 2001) o como Friedland y Alford, (2001 :321) y aquellos a los que les interesa el análisis de la cultura aplicado al problema del cambio institucional en la empresa. Para estos últimos, los individuos pueden manipular o reinterpretar símbolos y prácticas, partiendo del supuesto que a veces se internalizan reglas y símbolos y resultan en una conformidad casi universal; pero en otras ocasiones, son recursos manipulados por individuos, grupos y organizaciones. Así la tentativa de cambio institucional no depende solo de los recursos que controlan quienes los proponen, sino de la naturaleza del poder y de las reglas institucionales específicas por las que se producen, asignan y controlan los recursos (Friedland y Alford,2001: 324)

De acuerdo con Barba (1997), el estudio de las organizaciones desde la cultura se puede sintetizar en tres perspectivas: 1). El managerial comparativo, esta posición ve a la cultura como variable externa o independiente (comprende el análisis transcultural), la analiza como resultado de la residencia geográfica, lingüística o como parte de la pertenencia a grupos étnicos. 2). La cultura como parte de una organización formal y, 3). La que considera a la cultura de manera formal e informal. Se conecta recientemente con los estudios antropológicos, se estudia el punto de vista de los participantes de la organización con relación a la experiencia organizacional, se incluye al trabajo, la

tecnología, la estructura formal de la organización, el lenguaje cotidiano además de los mitos y las historia de las empresas (Barba y Solis: 1997: 159). El punto de debate se da entre los que consideran que la cultura viene a ser un elemento que la organización posee y los que ven a la organización como cultura. Smircich (1983) propone que la cultura se usa en dos sentidos como variable externa e interna (la variable externa contempla a la cultura nacional y como variable interna a la cultura organizacional), y como metáfora, la cultura es algo que la organización posee. En la primera posición la cultura puede ser “manejada”, la organización funciona como sistema, cada subsistema sociocultural puede ser mejorado y utilizada para mejorar la organización (Smircich, 1983). La perspectiva como metáfora, es entendida en el sentido de que las organizaciones son cultura, ésta es un sistema que percibe y organiza fenómenos materiales, eventos, conductas y emociones, lo que tendría que ver en cómo los miembros de la cultura describen su mundo, a esta posición se le denomina simbólica o cognitiva. Otra forma influyente de ver la cultura en la organización es la segmentalista y es representada por Morgan (1991), para este autor la cultura esta fragmentada, por lo que al interno de la organización habría subculturas, cohabitarían diversas y variadas formas de ver a la organización y de aspirar a esta. Al interior de estas posiciones se desarrollan diferentes teorías que enfatizan o precisan conceptos y privilegian objetos de estudio y metodologías. De las perspectivas que más impacto han tenido (medido por el número de seguidores) en el ámbito internacional y en México esta la de Hofstede (1980) y su modelo cuantitativo de medir los valores culturales a nivel micro. Este autor destaca las similitudes y diferencias entre las prácticas de los dirigentes en la organización en distintas culturas nacionales. Las dimensiones analizadas son: percepción de la distancia del poder (mide la desigualdad del poder), rechazo a la incertidumbre, individualismo contra colectivismo y feminidad y masculinidad. El resultado son estereotipos de culturas nacionales de acuerdo a ciertos valores supuestamente universales, los contenidos de los valores son considerados como iguales en los 67 países donde se realizó la investigación, es decir, no se tomaron las diferencias culturales en cuanto a los significados (ignorando que son el resultado de una acumulación histórica con especificidades) que adquieren estas variable en cada una de las culturas analizadas, a parte de ignorar las condiciones estructurales y la actividad de los sujetos que caracterizan a cada país y que también generan un sentido y significado cultural. Otra perspectiva es la

planteada por Branne y Salk (1994) quienes parten del concepto de cultura negociada, el supuesto que sostienen es que en las grandes multinacionales coexisten diferentes culturas donde los patrones de significado surgen de una negociación cultural entre los miembros. Los rasgos culturales nacionales son incorporados a las organizaciones, cuando hay un acuerdo entre dos culturas y organizaciones distintas se origina una cultura negociada, el resultado será una nueva cultura laboral como resultado de la influencia de la cultura de origen, lo individual (la postura asumida) y el contexto funcional, y con esto el surgimiento de una tercera cultura.

Dentro de los diferentes aspectos que conforman la perspectiva de los estudios organizacionales de la cultura, me interesa resaltar dos puntos: por un lado, la búsqueda de un acercamiento a la teoría social y con ello una nueva manera de vislumbrar las prácticas manageriales en términos de la acción de los sujetos; es decir, se busca incorporar a los sujetos y no hablar ya sólo de organizaciones desprovistas de actores. Por otro lado, la importancia que dan a la cultura, aunque en este punto, pese a la gran cantidad de posiciones desarrolladas y su deseo de abandonar las posiciones funcionalistas y sistémicas, no logran del todo superarlas. El pragmatismo que está detrás de sus propuestas de investigación empírica permea y limita su capacidad explicativa al anteponer el interés de dar soluciones prácticas a problemas que perjudican el desempeño de la organización. Una de las explicaciones de esta tendencia podría ser que la investigación “científica” que realizan se debate entre dos marcos de referencia diferentes, las investigaciones rigurosas que conlleva una visión novedosa del conocimiento e investigaciones empíricas que responden de manera profesional a las expectativas del manager (E. Van Aken, 2004). Es decir, es para estos últimos es más importante dar respuestas a problemas de cómo puede responder la organización al cambio, cómo captar los procesos de cambio institucional en el proceso de (des) institucionalización para mantener la armonía, cómo lograr controlar y negociar el poder y la cultura para dar legitimidad a la dirección ante presiones de los diferentes grupos con una diversidad de creencias y prácticas en el lugar de trabajo, en lugar de explicar los procesos por los cuales se están generando los significados que le dan sentido a las acciones, esto último implicaría ver a la cultura como una dimensión analítica que permite comprender el significado de la práctica empresarial y laboral. En otras palabras, los estudios organizacionales se debaten entre hacer teoría e investigación

empírica “científica” y el realizar diseños instrumentales para resolver problemas a las gerencias (E. Van Aken, 2004) Así, el estudio de la cultura se circunscribe como constitutiva del sistema que permite mantener o embonar las partes en desajuste tratando de mantener aquellos aspectos culturales que generen estabilidad o inculcar y negociar las nuevas normas, valores y reglas con las cuales debe de operar la organización para lograr o mantener el éxito material.

En México son pocos e incipientes los estudios de la organización desde la cultura, se pueden ubicar en instituciones específicas con líneas claras de desarrollo, por ejemplo el posgrado en Estudios de Organizacionales de la UAMI, el CIDE, el ITESM y en menor medida la UNAM. Los trabajos empíricos dejan ver una tendencia a realizar investigaciones que analizan diferentes culturas nacionales (la mexicana con relación a la sajona, por ejemplo) en relación con la estructura organizativa, y las que buscan determinar los factores que permiten a los empresarios ser exitosos, la mayoría de las veces bajo la concepción normativa de la cultura. Las corrientes teóricas presentes en estas investigaciones responden implícita o explícitamente al institucionalismo y su versión de cultura (manipulación de la cultura y pragmatismo) y, por otro lado, a la aplicación de modelos generados a partir de los estudios de la organización y la cultura basados en la concepción de valores universales como el de Hofstede.

Las investigaciones empíricas revisadas toman al pie de la letra el modelo de Hofstede y lo aplican tratando de establecer la cultura en dos niveles, en el nivel macro se analiza la relación entre las diferentes culturas (entre Estados Unidos, Gran Bretaña y México) y la estructura organizacional en el nivel micro. Estos trabajos muestran las diferencias y similitudes en las actitudes de los managers con relación al control y la implementación de nuevas formas organizacionales entre las diferentes culturas, sin embargo todas estas investigaciones no difieren entre sí en cuanto a los resultados encontrados. El trabajo de tesis de Doctorado de Arias (2003) compara desde la perspectiva de Hofstede la percepción que tienen los managers sobre el sistema de control entre México y el Reino Unido, los resultados a los que llega son: ausencia de participación de los managers mexicanos en la toma de decisiones produciendo insatisfacción en el trabajo, mientras que en Gran Bretaña las decisiones son más delegativas. En México se tiende más al colectivismo y los ingleses al individualismo (participación en el trabajo, toma de

decisiones), en cuanto a la variable tiempo los mexicanos tienden a la percepción de un pasado negativo, un presente hedonista y fatalista, mientras que los ingleses tienen claramente definido un patrón positivo tanto del pasado como del futuro.

El trabajo de Doctorado de Gámez (2003) investiga si en ambientes culturales diferentes se pueden generar nuevas formas culturales como resultado del cambio en la organización del trabajo. Analiza de manera comparativa los rasgos culturales de una empresa agrícola del estado de Sinaloa (grupo Sinaloa) y la compara con una empresa establecida en Estados Unidos (grupo Arizona), el análisis se centra en los ejecutivos a nivel gerencial. Las dimensiones utilizadas son las mismas que en el anterior estudio (Hosfested) solo que al análisis cuantitativo a decir del propio autor le agrega la dimensión “cualitativa” de la cultura, al definirla como valores, artefactos, ritos, mitos y símbolos y al utilizar entrevistas semiestructuradas y realizar observación participante. Los resultados obtenidos no difieren del primero, aun cuando los estudios comprendan zonas geográficas diferentes (un estudio se realiza en la zona noroeste y el otro en la zona centro de México), el único detalle que se agrega es más información con relación a la forma de operar la empresa y el añadido de la familia. En general, el estudio muestra como los sinaloenses perciben de diferente manera el tiempo, la individualidad, las decisiones etc, con relación a los sajones. Para el grupo Sinaloa es más importante el tiempo dedicado a las relaciones interpersonales que el que se invierte en el trabajo, a esto se agrega que realizan varias actividades a la vez durante la jornada de trabajo, así la optimización del tiempo no forman parte de la cultura de esta empresa. La percepción del tiempo está en relación también con el pasado y es fragmentado, no ven hacia al futuro. De nuevo se reafirma la importancia de pertenecer a un grupo y el desdén por la individualidad; por otro lado, no importan los resultados reales del trabajo, sino como son percibidos y presentados a la gerencia. La confianza es uno de los valores principales de los sinaloenses, se establece con relación al parentesco; el pertenecer a la familia y la fraternidad entre ellos equivalen a una carta de compromiso legal. La familia y la empresa es lo mismo, padres y hermanos son los dueños y jefes del negocio y los demás parentescos forman parte de la organización, así la familia y la solidaridad entre ellos son parte fundamental de la vida. Los riesgos se asumen cuando tienen que ver con la confianza, pero no en el cambio organizacional o tecnológico, en esto

son conservadores. La alta identificación con la empresa por parte de los trabajadores se da por compartir los valores sinaloenses. Las decisiones las toma el dueño.

Otras investigaciones que no toman el mismo modelo llegan a conclusiones semejantes, en cuanto al actuar empresarial, por ejemplo Kras (2000) encuentra que los valores culturales que caracterizan a la mediana y pequeña empresa son el conservadurismo y el tradicionalismo. Cuando se trata de caracterizar a los empresarios exitosos se dan los extremos como en el trabajo de Borboa (2003), que muestra que cuando se tiene éxito es porque el empresario posee características y cualidades que los hacen diferentes de los demás.

En estos trabajos encontramos un marco conceptual, una metodología definida y una hipótesis globalizada supuestamente comprobada en otros contextos. Es decir, las especificidades se pierden y la realidad mexicana entra a la “globalización” con sus investigaciones. Se pueden rastrear dos supuestos que están detrás de esta posición: Los países sajones son exitosos porque supuestamente desarrollan una cultura que permite inculcar el trabajo como el valor supremo frente a otros, así el significado de la vida se traduce en valores como el individualismo, la no pérdida del tiempo, el compartir decisiones y la supeditación de la familia al trabajo. En México no se generaron estos valores de la misma manera, esto explica el atraso económico y la no modernización de las empresas y con esto el subdesarrollo y, por otro lado, el reconocer estos rasgos culturales permiten a la empresa “manipularlos” para su beneficio, prevaleciendo el uso instrumental de la cultura.

Dentro de esta posición los actores desaparecen, las organizaciones se vuelven los reguladores de la acción colectiva económica y cultural. La creatividad del sujeto es reducida a la asunción de la normatividad dictada por la mano invisible de las instituciones de manera pasiva. Desde esta posición la producción de la cultura es asumida como dice Alexander (5) como objetos a manipular, insisten más en la pragmática que en la naturaleza de la acción y se trata a la cultura como variable efectiva contingente (Alexander, 2000: 35) Estos estudios son más elaborados, utilizan variables que puedan ser traducidas a cuantitativas, el análisis estadístico y la elaboración de cálculos propios con base en información obtenida de encuestas y entrevistas a las gerencias, existe una coherencia interna. Sin embargo habría que anotar que: a) adoptan modelos teóricos-conceptuales ya

preestablecidos y que son retomados en sus investigaciones de manera acritica. Se encuentra en los trabajos la repetición de los mismos supuestos de los cuales parten todos sus análisis, cerrando la investigación sólo a comprobar lo establecido a partir de dichos supuestos, negando con esto la posibilidad de encontrar nuevos factores o articulaciones que dieran como resultado una explicación más dinámica y amplia de los procesos por las que empresas logran o no un desarrollo parecido a los de las grades potencias. La forma como es usado el concepto de cultura no permite explicar como influye en el actuar del empresario, pues es aplicada a las organizaciones como si estas operaran por si mismas, o por el otro lado, se busca conocer esos rasgos culturales no para lograr una explicación articulada o relacional con otras, sino para adaptar, recuperar o presionar aquellos rasgos que permitan el equilibrio de las empresas. Estos estudios dejan fuera al sujeto y su subjetividad. Es importante reflexionar sobre los alcances y limites de estas teorías (distanciamiento con relación a nuestra realidad) y, b) la construcción del dato se hace sólo con relación a los conceptos de la teoría y en algunos casos a la lógica matemática, acoplando el dato a los presupuestos sin cuestionar la producción del sentido en que se constituyó como dato significativo. El resultado es obvio y conocido antes de terminar la investigación, estereotipos de empresarios por naciones con una fuerte correlación con el tipo de organización que operan y que definen de y permanentemente al empresario mexicano.

## **5. Cultura y Aprendizaje tecnológico**

Los enfoques que estudian la innovación tecnológica son muy variados, sin embargo, se puede decir de manera general que dos fundamentos subyacen y unifican estas diferentes posiciones. Por un lado, todos hacen referencia a la creación y difusión de las nuevas tecnologías derivadas de la investigación y el desarrollo (Luna, 2003: 15) Por otro lado, al menos en el discurso la desavenencia y enfrentamiento con la teoría neoclásica y su posición de racionalidad instrumental, donde la acción es el resultado del cálculo óptimo y las transacciones se realizan en mercados puros y en el anonimato de las relaciones entre vendedores y compradores (Lundvall, 2003: 105). Una de las respuesta dada a este posición por los teóricos (Chesnais y Neffa, 2003) del estudio de los sistemas de innovación es el verlos como fuente de aprendizaje, creación e interacción, donde mercados

organizados pueden seguir reglas diferentes y el comportamiento de los individuos no sólo responde a la maximización de la ganancia, sino a contextos culturales distintos (contextos nacionales, regionales y locales) que pueden generar comportamientos diferentes bajo reglas y normas diversas. En esta perspectiva surge la concepción de la racionalidad limitada y el enfoque neo-institucionalista, concretamente se retoman la teoría de costos de transacción y la teoría de derechos de propiedad. Algunas de las respuestas dadas van en el sentido de la in-conveniencia de contar con derechos de propiedad protegidos para la difusión de la tecnología, el tipo de cooperación que se genera entre usuarios y productores (que puede ser de cooperación, confianza, honestidad o de oportunismo y recelo) y los altos costos de transacción que pueden generar las transacciones de acuerdo al comportamiento oportunista o no de los diferentes interlocutores.

El interés en México por realizar investigaciones desde esta perspectiva es muy reciente y nace ante tres situaciones (independientemente de los intereses particulares de los investigadores). México no produce ni desarrolla tecnología en general y se ve obligado a importarla, esto implica una serie de límites y problemas (que no discutiremos por rebasar el objetivo de este trabajo) que obliga a buscar alternativas para aprovechar y desarrollar un tipo de capacidades tecnológicas (conocimiento) que puede generar innovación incremental, partiendo del supuesto de que se entró en la fase de una economía del conocimiento. Este tipo de interés involucra no sólo a investigadores sino a instituciones públicas (Conacyt y otras instituciones de gobierno) y privadas interesadas en desarrollar capacidades tecnológicas a partir de esta situación de desventaja. En este punto se da la confluencia de intereses entre investigadores y gobierno desarrollando una línea clara de investigación de manera cooparticipativa. Aunado a esto, tenemos el modelo económico que se implementó en México a partir de los años 80 y que es en la manufactura sobre todo el maquilador, lo que lleva a preguntarse que ventajas y desventajas genera un modelo así y, finalmente el impacto en México del auge y el boom a nivel internacional del estudio de las innovaciones científicas y tecnológicas y sobre los sistemas nacionales de innovación (nota).

Dentro de este contexto tenemos a los investigadores que consideran que hace falta la dimensión cultural para explicar el comportamiento de los actores en el desarrollo de esas capacidades tecnológicas o como viven las transformaciones tecnológicas. Para unos

(Chesnais y Neffa, 2003) el que la innovación tecnológica no sea producida en el lugar donde se va a aplicar conlleva el problema de que su realización produce un saber hacer que no puede ser vendido ni adquirido por la contraparte con el sólo hecho de comprar la tecnología, esto se da en principio por su carácter local (particularidades del contexto donde se genera la innovación) y segundo por su trayectoria pasada (las innovaciones son evolutivas y adquieren una historia de conocimiento acumulativo), de esta manera el conocimiento tecnológico no es fácilmente transferible, ni adaptable (Cohendet y Zuscovitch, 2003). Sin embargo, esto puede ser aplicado también en el sentido inverso, se puede generar un saber hacer (acumulación de conocimiento) en relación con la tecnología importada (relación entre productor y usuario) que puede crear una innovación incremental, produciendo un conocimiento tácito y público. Empero, esto no quita el hecho de que se tenga que intercambiar información cualitativa que implica una comunicación e interpretación de significados entre una diversidad cultural de actores. Si a estas cuestiones se le agrega la distancia geográfica y las diferencias organizacionales, el problema se complica (Lundvall, 2003) ¿Cómo lograr descifrar esos códigos complejos de información? Pero por otro lado, toca otro problema ¿Cómo decidir o elegir el mejor paradigma tecnológico, que aspectos influyen en tal decisión? ¿Cómo establecer una relación de confianza y cooperación entre productores y usuarios de tecnología? Es precisamente en este punto donde la cultura se vuelve una dimensión importante para el estudio del aprendizaje tecnológico, en tres sentidos, en el proceso de decisión sobre la definición del paradigma tecnológico a implementar o desarrollar por parte del usuario (empresario), en el proceso mismo de implementación de la tecnología y en el seguimiento de su desarrollo. Se parte del supuesto de que el cambio tecnológico no corre al mismo tiempo que el cambio cultural.

Actualmente se discute sobre como se generan esos procesos de aprendizaje al interno de las organizaciones que permitan superar las deficiencias dadas por las desventajas de no generar tecnología. Dentro de esta perspectiva las incipientes investigaciones realizadas en México parten de analizar como se genera el aprendizaje y la acumulación de capacidades tecnológicas en empresas y el papel que juega la cultura en las respuestas dadas al cambio. Lo distintivo de estos trabajos y que puede tomarse como un acierto es que se introducen al interno de la empresa, pero el problema es que no logran vincular la cultura con el proceso

de aprendizaje. En cuanto al concepto de cultura, en unos casos se encuentra reducido a determinantes geográficos con una concepción normativa de la cultura (ver el trabajo de O Vera-Cruz, 2004). Los análisis que se apegan a la perspectiva de lo simbólico, describen los cambios que se generan al interno de la empresa, pero no logran aprehender como se configura el proceso de conocimiento y como la cultura logra explicar en parte tal proceso. Resulta interesante observar como los estudios empíricos se adhieren a las posiciones teóricas internacionales sin discutir el contexto en que fueron generados. El concepto de cultura negociada adquiere una fuerte aceptación entre los investigadores nacionales, al respecto quisiéramos anotar que es un concepto engañoso y que por lo general es reducido a la idea de lograr la ausencia de conflicto en la organización ante la innovación o implementación de nuevas prácticas laborales y gerenciales. Desde esta visión la negociación cultural es un recurso de poder, mientras que en otra perspectiva la negociación de los significados implica el acuerdo ante la incertidumbre, ante la necesidad de la convivencia y la comunicación. En la primera acepción es como si la cultura se transformara a “voluntad de los sujetos” y de acuerdo con los intereses de los empresarios.

## **6. Estudios actuales de proceso de trabajo, género y autodirigidos**

El interés por el estudio de los hombres de negocios desde la sociología no adquiere importancia como con la historia, tal vez por cuestiones ideológicas y tras una satanización del empresario se repudió y abandonó al dirigente de empresas como campo de estudio. Sin embargo, resulta interesante ver que uno de los debates clásicos y que se encuentran candentes actualmente dentro de la historiografía y las teorías de la organización se relaciona con la pertinencia del uso de las teorías de las ciencias sociales (básicamente de la sociología) en sus análisis.

Los estudios de empresarios relacionados con los procesos productivos son muy incipientes y parten de la sociología, aunque no se puede hablar de estos como una corriente claramente conformada. Sin embargo, es conveniente resaltar que su importancia radica en el intento de estudiar al empresario desde su propio ámbito de trabajo (la empresa) y como sujeto social al interior y exterior de la misma. Para esta perspectiva de estudio, las acciones son el resultado de la relación que se establece entre estructuras,

sujetos y acciones. Se parte de que esta relación no es el resultado de la adaptación de los individuos a estructuras ya preestablecidas. La acción surge del proceso de dar sentido (subjetividad) y de la interacción entre los individuos, dentro de una relación asimétrica de poder y permeada por la cultura.

Lo global, lo local, las redes, la cultura, la subjetividad y las estrategias empresariales son algunos de los conceptos que intentan explicar el comportamiento empresarial en las empresas. Las temáticas sociológicas van desde como el empresario construye sus decisiones y como influye la cultura y la subjetividad entendida como proceso de dar sentido (Hernández, 2003, 2004). Al respecto, Guadarrama (2001) hace un estudio sociohistórico analizando la forma como los actores empresariales constituyen su identidad como actores políticos en relación con los movimientos sociales. Otras investigaciones analizan las relaciones generadas entre los directores y los trabajadores con la implementación de nuevas formas de organización del trabajo y como la cultura va adquiriendo nuevos significados (Reygadas, 2002). Desde la sociología del trabajo se está abriendo este espacio y debatiendo sobre la importancia de estos estudios, tratando de generar perspectivas que logren vincular los análisis empresariales y la cultura con los estudios sobre culturas laborales, partiendo del supuesto que ambos sujetos (empresarios-trabajadores) son parte importante en la configuración de las culturas laborales y empresariales, aspecto que habría que tomar más en cuenta en ambas posiciones.

La visión de género en la reflexión empresarial en países como Estados Unidos ha tomado una importancia creciente desde la perspectiva de la etnia, la raza y la clase. Sin embargo, en México los pocos trabajos realizados no incluyen a la cultura y la subjetividad, tendiendo más a realizar estadísticas que otro tipo de análisis. Las investigaciones llevadas a cabo a través del Ipade están dando importancia a la cultura, son trabajos con mucha información pero con marcos teóricos poco desarrollados. Empero, hay que rescatar el hecho de que en estos estudios los empresarios buscan indagar sobre su propia cultura managerial.

Lo importante de la visión sociológica es el rescate del sujeto y el papel activo que se le da, en el sentido de que es parte constitutiva de la acción.

## Conclusiones

La distancia (contradicción) entre teoría y resultados empíricos

El estudio del empresario en México es de nueva data, sus enfoques teórico-metodológicos y resultados empíricos presentan desniveles en cuanto a la complejidad, conocimiento y reflexión con que son tratados los problemas, en la mayoría de los casos escasea la teoría y en otros el rigor con que se definen los conceptos, así como los aspectos metodológicos que (incluye a la técnica) dejan mucho que desear. La diversidad de temas es muy variada y conllevan dos problemas: 2). En algunos casos y de acuerdo con la corriente resulta difícil identificar el tema central de la investigación, dada la multiplicidad de información que se presenta sin una clara dirección o supuestos de lo que se quiere describir o comprobar y, 2). Los estudios empíricos muestran frecuentemente una distancia y contradicción con la teoría que se dice adoptar, en tres sentidos: se comprueban hipótesis ya establecida desde otras realidades, dejando fuera aspectos importantes de la realidad mexicana que explicarían y darían un nuevo contenido al problema por analizar, no atreviéndose en la mayoría de los casos a dar pasos hacia la formación de teorías intermedias que permitan superar la trayectoria de los estudios “globalizados” que imponen explicaciones parciales a problemas que en principio pueden parecer similares. Además, hay frecuentemente contradicciones entre las teorías y las hipótesis comprobadas. El otro distanciamiento se da en el sentido que en ocasiones pareciera que bastaría con hacer una brillante descripción sin necesidad de utilizar teoría alguna que permitiera analizar de manera más fina como interviene la cultura en una mejor explicación del fenómeno que se está analizando.

¿Que nos aportan las diferentes corrientes analizadas a la luz del conocimiento empresarial? Nos brindan una riqueza empírica abundante, se introducen temas que sería conveniente retomar por las diferentes disciplinas, implican teorías intermedias que deben ser consideradas y replanteadas dentro de concepciones teóricas más amplias, abren nuevos problemas metodológicos por resolver y la necesidad de una interdisciplinariedad en el estudio del empresario y la empresa.

Si analizamos el concepto de empresario encontrado en los estudios empíricos expuestos prevalecen tres: Shumpeter, Sombart y la del actor racional de la teoría

neoclásica. El primero alude al empresario emprendedor, innovador que le interesa además de la ganancia el prestigio y el poder; la segunda apunta hacia el espíritu (*ethos*) empresarial y a las características psíquicas que son necesarias para el éxito; finalmente, la postura que enfatiza la búsqueda de la recompensa por parte de los empresarios y esta es monetaria, es decir la búsqueda de la máxima ganancia. El papel dado al empresario también difiere de acuerdo con las corrientes disciplinarias, para la nueva historia social y cultural el empresario es visto como actor social; en el nuevo institucionalismo y las teorías de la organización desaparece el empresario como sujeto y es envuelto en estructuras e instituciones, o bien es desprovisto del contenido de sujeto social y visto como individuo con capacidad de voluntad transformadora mas allá de las presiones estructurales; para la sociología que estudia empresarios estos son vistos como sujetos sociales.

Se puede decir que en México existe una heterogeneidad de empresas como de empresarios y que responden a presiones globales, nacionales, a la historia de cada región, de su cultura e idiosincrasia. Enmarcado en este contexto se puede decir que los hombres de negocios en su actuación están mediados por una serie de factores (familia, cultura, presiones económicas y políticas), que su acción implica la racionalidad instrumental, pero también el mundo valorativo, el afectivo, el del razonamiento cotidiano, y el estético.

A lo largo del desarrollo de este trabajo va quedando la sensación de un vacío generado por la forma como es abordado el empresario para su estudio en México. Se considera que puede haber otras opciones que se encuentran en construcción. No se trata de negar las aportaciones de los trabajos analizados al conocimiento del empresario, ni el interés particular en privilegiar un objeto de estudio determinado, sino manifestar que existen otras maneras de acercarse a esa realidad. La propuesta que se presenta tiene la finalidad de explorar otros marcos conceptuales-metodológicos para intentar entender al empresario desde su subjetividad y con relación a sus diversos mundos de vida.

La mayoría de los análisis descritos no muestran diferencias entre si en cuanto los aportes en relación con la cultura empresarial. Lo que lleva a preguntar cual es la diferencia entre retomar una teoría y otra, que beneficios explicativos brinda un enfoque metodológico y otro, el empresario mexicano es un estereotipo definido que depende de la familia, es conservador y le da miedo el riesgo, lo importante son las relaciones familiares y sociales (amiguismo, compadrazgo, etc), la concepción del tiempo es flexible, marcado por eventos

del pasado y la mujer sigue padeciendo la discriminación en los mejores puestos de trabajo y cuando la empresa logra el éxito es porque existe un hombre con cualidades “sobrenaturales”. Cómo salvar este hoyo negro que pareciera paralizar el conocimiento.

Tres aspectos me parecen importantes rescatar: el distanciamiento y contraposición entre teoría - realidad, ausencia del sujeto en los análisis y un concepto de cultura que es reducido a la identificación de ciertos rasgos culturales ya tipificados con anterioridad por la teoría utilizada. Agregaría uno más, la oscilación entre la búsqueda de un nuevo conocimiento y lo que podríamos llamar estar en el *fashion* de ese conocimiento.

Con relación al primer punto, tenemos que las investigaciones parten (cuando se ha introducido teoría porque otros son meramente descriptivos) de hipótesis ya establecidas “globalizadas” de dimensiones definidas y comprobadas, por lo tanto la tarea de estos análisis consiste tan sólo en comprobar una vez más lo ya establecido como verdadero. Entonces el problema se vuelve metodológico, pues sólo se busca en la realidad empírica aquellos elementos (datos) que permitan probar lo ya probado, cerrando con esto la posibilidad de abrir al conocimiento de nuevas articulaciones que permitan explicaciones más complejas que vayan más allá de una caracterización tipológica. Los estudios analizados en su gran mayoría parten de la visión positivista. Abría que tratar de abandonar la perspectiva que parte de esta concepción y darle una nueva dimensión a la teoría y a la forma de concebir la realidad. Es decir, abrir los conceptos y la teoría a la realidad, que puede implicar articular y/o desarticular los conceptos ya establecidos, o bien generar otros, y de acuerdo con la situación (realidad) específica llenarlos de nuevos contenidos, como resultado de la articulación y rearticulación entre el sujeto y los diferentes ámbitos de la realidad. El empresario conforma su cultura no sólo con relación a la familia y a la organización, sino a su espacio étnico construido históricamente, con relación a sus propósitos, planes, estrategias y expectativas, con los factores estructurales que lo presionan con y en relación a los otros actores, así el actuar no es puramente el resultado de una decisión objetiva ni de un elemento determinante ( existen situaciones en que se imponga un factor sobre otro, pero este puede cambiar ante una nueva situación), sino de una interpretación, de evaluar, discernir y comprender el significado intersubjetivo de una situación, todo ello permeado por la cultura y relaciones de poder. Así, los espacios de acción y articulaciones estructurales y subjetivas tienen significaciones diferentes, así como

sus rupturas. De esta manera podremos encontrarnos con una diversidad de sujetos empresariales caracterizados en parte por diversas subjetividades rompiendo linealidades ya establecidas (Hernández, 2003). Lo que no impide hablar de grandes configuraciones empresariales, conformados a partir de su subjetividad, de la relación que establezcan con las estructuras, de sus acciones y relaciones entre actores.

Con relación al concepto de cultura, como ya lo dijimos, éste es menguado a la concepción normativa o con poca capacidad explicativa de los eventos, reducido a la captura de ciertos rasgos (6), a diferencia de un concepto interpretativo en el que el actor tenga capacidad de reconfigurar los códigos acumulados para dar sentido a las situaciones concretas. Considero que el sentido empresarial implica el aspecto cultural, pero también es necesario diferenciarlo de su uso como recurso, el actor puede ser interesado pero a la vez tener interiorizados códigos culturales, asimismo habría que cuidarse de caer en un reduccionismo cultural y de la subjetividad. Definimos a esta como el proceso de dar sentido a una situación específica. Para nosotros la cultura es una acumulación de significados socialmente entendidos y que diferentes actores como los empresarios emplean para configurar significados en la actividad diaria, movilizandolos, recreando significados y legitimando valores colectivos, dando así sentido al mundo de la empresa (Hernández, 2004) Es decir, se trata de la comprensión del significado subjetivo de la conducta humana. En este sentido no se reduce la acción a los aspectos culturales, sino que se ponen en juego estructuras, subjetividades e interacciones. Esta visión difiere de las anteriores al alejarse de las visiones holistas y normativas. La posición que sostenemos implica el problema de la comprensión, entender la experiencia como significativa, se trata de responder cómo se generan socialmente y se acumulan los significados, ese proceso que De la Garza denomina procesos de selección de significación socialmente aceptados para dar sentido a la situación concreta, que implica diferentes niveles de abstracción donde están presentes jerarquías de poder, grupos sociales, géneros, etc. (De la Garza, 2003) La cultura conforma conglomerados de códigos que son interiorizados y pasan por ese proceso de significación, que es de reconfiguración, se negocian pero no como recursos sino para lograr el entendimiento mutuo, se enfrentan, se empatan o rompen, es decir las configuraciones subjetivas no son sistémicas y no se reducen a lo normativo, se puede crear un nuevo raigambre que en ciertas condiciones puede dar sentidos nuevos.

En otras palabras nuestra propuesta consiste en analizar al empresario como sujeto social a través de su acción social, consideramos que el empresario estructura en parte la acción social en su actividad e interacción con su contexto de vida cotidiana, transformando y reestructurando las diferentes relaciones que constituyen la estructura, como serían las relaciones de poder en diferentes niveles de la realidad, configurando códigos de significación de diferentes campos (cognitivo, valorativo, razonamiento cotidiano, de los sentimientos y el estético) para dar sentido. El abordar al empresario desde esta perspectiva implica verlo, a diferencia de otros análisis, como un sujeto social, es decir analizarlo en el proceso por el cual el empresario, se constituye o no como sujeto. El concepto de configuración acuñada por De la Garza (2001) nos permite entender la acción con base en un conjunto de variables estructurales y relacionales que se vinculan con respecto de elementos subjetivos (los diferentes campos mencionados) y que es posible identificar empíricamente.

Esta manera de emprender el análisis del empresario nos permite la posibilidad de intentar superar la división entre el estudio del empresario y la empresa, el ver a la organización (instituciones) como la determinante de la acción e introducir al sujeto como parte constitutiva de la acción. Las teorías de la organización nos brindan perspectivas de alcance intermedio que pueden ayudar a explicar situaciones concretas, a introducirnos a nuevas problemáticas, pero para ello es importante introducir al sujeto, aspecto descuidado y no contemplado en general en estas posiciones. 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 como se configura una cultura e identidad.

Una propuesta que conjugue lo antes dicho, puede ser el partir del análisis de las estrategias. Si las decisiones de la empresa recaen en el empresario ( sea el dueño o que por delegación cumpla el papel de director y tome decisiones) y para esto tenga que elaborar estrategias, implica estudiarlo en el proceso de toma de decisión, donde estas no dependen solo del orden económico sino que involucran, lo político, lo económico, lo social, a la cultura y la subjetividad. Es decir hay que introducirnos a su subjetividad, a la manera como enfrenta las presiones estructurales (mercado, competitividad, calidad), expresada en

sus prácticas. Así, estructuras, sujetos, acciones se vuelven el centro de la explicación de la acción empresarial, en donde las estrategias no se reducen al cálculo racional.

## Bibliografía

- Adler, L. y M. Pérez Lizaur (1993), *Una familia de la élite mexicana*, México: Alianza Editorial.
- Alexander Jeffery (2000) *Sociología Cultural*, Barcelona: Anthropos
- Alegría de la Colina (2001) El año nuevo. Presente Amistoso y el Recreo de las Familias en en *Empresa y Cultura en tinta y papel (1800-1860)* México: Instituto de Investigaciones Dr. José María Luis Mora- Instituto de Investigaciones Bibliográficas-UNAM.
- Alvensson Mats y Karreman (2001) “Odd Couple: Making Sense of the Curious Concept of Knowledge Management” en *Journal of Management Studies* U.K., Vol. 38, No. 7.
- Arias Gómez, M.E. (1999), “Un empresario español en México: Delfín Sánchez Ramos”, en G. Altamirano (coord.), *En la cima del poder. Élités mexicanas*, México: Instituto Mora
- Arias Ramírez, Imarú (2003) *A quest on manager's perception of Management Control System (MCS): A comparative case study on national culture, trust and time perspective in Mexico and the UK* Inglaterra: Lancaster University.
- Arrom, Silvia ( 2001) *Containing the poor: The Mexico city poor hose, 1774-1871* Durham, N.C.: Duke University Press
- Arrazola, J.E. (1992) “Empresarios y Clubes de Servicio en Puebla (1924-1940)”, en Puga, C. y R. Tirado (Coords), *Los Empresarios Mexicanos, Ayer y Hoy*. México: UNAM-El Caballito.
- Balmori, Voss y Waterman (1990) *Las alianzas de familia y la formación del país en América Latina* México: Fondo de Cultura Económica.
- Barba A y P. C. Solis (1997) *Cultura en las Organizaciones. Enfoques y metáforas de los Estudios Organizacionales*, México: Ed. Vertiente.
- Barba, Álvarez Antonio (2002) *Calidad y cambio organizacional: ambigüedad, fragmentación e identidad el caso del lapem de CFE* México: UAM
- Blázquez, D. Carmen (2000), “La oligarquía mercantil veracruzana y el ejercicio del poder político en los inicios de la vida independiente 1800-1835”, en G. Altamirano (coord.) *Prestigio, riqueza y poder. Las élites en México. 1821-1940*, México: Instituto Mora.
- Borboa Quintero, María del Socorro (2003) *El líder de la pequeña empresa industria exitosa sinaloense* México: UAM Tesis en opción al grado de Doctora en Estudios Organizacionales.

- Brannen y Salk (1999) "When Japanese and other create something new. A comparative study negotiated work culture en Germany and the US", en S Beechler and Bird (Eds)
- Bueno, Carmen y Santos María Josefa (coords.) (2003) *Nuevas Tecnologías y Cultura* Barcelona: Anthropos
- Burke Peter (1990) *La Revolución Historiográfica Francesa* España: Editorial Gedisa.
- Büschges, Christian (1999) "Introducción" en Bernd Schröter, y Christian Büschges (eds) *Beneméritos, aristócratas y empresarios. Identidades y estructuras sociales de las capas altas urbanas en América Hispánica*, Madrid, España: Vervuert, Iberoamericana, pp. 9-14
- Calás y Smircich (1999) *The academy of management* 17, 3
- Cerutti, Mario (1992) *Burguesía, capitales e industria en el norte de México, Monterrey su su ámbito regional (1850-1920)* México: Alianza/UANL
- Chartier Roger (1999), *El mundo como representación. Historia cultural; entre la práctica y representación* Barcelona, España; Gedisa.
- Chesnais, Francois y Neffa, Julio César (comp.) (2003) *Ciencia, Tecnología y Crecimiento Económico* Argentina: CEIL-PIETTE CONICET, Trabajo y Sociedad.
- Cohendet, Patrick; Heraud, Jean y Zuscovitch, Heraud (2003) "Aprendizaje tecnológico, redes económicas y apropiabilidad de las innovaciones" en Chesnais, Francois y Neffa, Julio César (comp.) *Sistemas de innovación y política tecnológica* Argentina: CEIL-PIETTE CONICET, Trabajo y Sociedad.
- Collado, María del Carmen (1999), "José G. De la Lama en la expansión urbana de los años veinte", en Graziella Altamirano, *En la cima del poder. Élités mexicanas*, México: Instituto Mora.
- De la Garza, E. (2001) "La epistemología crítica y el concepto de configuración", *Revista Mexicana de Sociología*, núm 1, vol LXIII, enero-marzo
- De la Garza, E. (2003) *Reestructuración productiva, empresas y trabajadores en México al inicio del siglo XXI*, México: STyPS
- De la Garza (2004) "La epistemología crítica y el concepto de configuración" en *Revista Mexicana de Sociología*, enero 2004, No. 1
- DiMaggio, Paul y Powell Walter (comp.) 2004 (1991) "Introducción" en *El nuevo Institucionalismo en el Análisis Organizacional* México: Fondo de Cultura Económica.

- Dutton, Jane; Albert, Stuart y Ashforth, Blake (2000) "Organizational Identity and Identification: Charting New Waters and Building New Bridges", en *The Academy of Management Review* N.Y., Vol. 25, No. 1.
- Fernández, Hernández Silvia (2001) La transición del Diseño gráfico colonial al diseño gráfico en México(1777-1850) en *Empresa y Cultura en tinta y papel (1800-1860)* México: Instituto de Investigaciones Dr. José María Luis Mora- Instituto de Investigaciones Bibliográficas-UNAM.
- Gamboa, L. (1985) *Los empresarios de ayer*. Puebla: Universidad Autónoma de Puebla
- Gámez Castéllum, Rosalinda (2003) *Cultura organizacional en empresas México-Americanas. El caso de Agrícola Tarriba* México: UAM Tesis en opción al grado de Doctor en Estudios Organizacionales.
- Guadarrama, Olivera Rocío (2001) *Los empresarios norteros en la sociedad y la política del México Moderno, Sonora* México: UAM.
- Haber, Stephen (1997) Introduction: Economic Growth and Latin American Economic Historiography
- Hernández R. Marcela (2003) *Subjetividad y cultura en la toma de decisiones empresariales*. México: UAA-PyV
- Hernández R. Marcela (2004) *La cultura empresarial en México* México: M.A. Porrúa-UAA.
- Hofstede (1980) *Culture's consequences: international differences in work-related values*. Beverly Hills, CA: Sage
- Ibarra, Antonio (2003) "A modo de presentación: la historia económica mexicana de los noventa, una apreciación general" en *Historia Mexicana*, (México), Vol. LII, núm. 3, enero-marzo, pp.613-648.
- Kras Eva (2000) *Cultura Gerencial*, México: Ed. Iberoamericana
- Meisel, Adolfo (1999) "La cliometría en Colombia: una revolución interrumpida, 1971-1999" en *Revista de Historia Económica*, Año XVII, Número especial, Madrid, pp. 37-52
- Luna, A. Julio (2003) "Prólogo" en Chesnais, Francois y Neffa, Julio César (comp.) *Sistemas de innovación y política tecnológica* Argentina: CEIL-PIETTE CONICET, Trabajo y Sociedad.
- Lundvall, Bengt-Ake (2003) "Relaciones entre usuarios y productores, sistemas nacionales de innovación e internacionalización" en Chesnais, Francois y Neffa, Julio César

- (comp.) *Sistemas de innovación y política tecnológica Argentina*: CEIL-PIETTE CONICET, Trabajo y Sociedad.
- Marichal, Carlos (2003) "Teoría e Historia de empresas" en Leonor Ludlow y Virginia Guedea *El Historiador frente a la Historia. Historia Económica en México*, México: UNAM, pp. 25-34.
- Martínez-Vergne (1999) *Shaping the discourse on space: Charity and its wards in Nineteenth-Century San Juan , Puerto Rico*. Austin: University of Texas Press
- Medick, H (1984) "Missionaries in the Row Boat" in *Comparative Studies in Society and History*, USA, No 29.
- Meyer, R. y E. Flores (1992) "Empresarios y Vida Cotidiana (1820-1879)", en Puga, C. y R. Tirado (Coords.) *Los Empresarios Mexicanos, Ayer y Hoy*. México: UNAM-El Caballito.
- McKinley, William; Mone, Mark y Moon Gyewan (1999) "Determinants and Development of Schools in Organization Theory", in *The Academy of Management Review* N.Y, Vol. 24, No. 4.
- Morgan Gareth (1991) *Imágenes de la Organización*, México: Editorial Alfa Omega
- Knights, David y Glenn, Morgan (1991) "Corporate strategy, organizations, and subjectivity: a critique", *Organization Studies*.
- Ouchi William (1990) *Teoría Z. Cómo pueden las empresas hacer frente al desafío japonés*, México: Ed. Iberoamericana
- Pérez, N. y E. Rayón (1995) *Entre la Tradición Señorial y la Modernidad: la familia Escandón Barrón y Escandón Arango*. México: UAM-A.
- Peters T y Waterman R (1982) *In Search of Excellence*, New York: Harper&Row.
- Pettigrew, A. M. (1979) "On Studying Organizational Cultures", *Administrative Science Quarterly*.
- Pozzebon, Marlei (2004) "The Influence of a Structurationist View on Strategic Management Research" en *Journal of Management Studies* ( U.K.), Vol. 41, No. 2.
- Reygadas, Luis (2002) *Ensamblando Culturas España*: Gedisa.
- Shein, Edgar H. (1985) *Organizational Culture and Leadership, Dynamic View*, San Francisco: Jossey-Bass Inv.
- Smircich L (1983) "Concepts of Culture and Organizational Analisis", en *Administrative Science Quartely*, vol 28, No 3

- Suárez de la Torre (2001) "Presentación" en *Empresa y Cultura en Tinta y Papel (1800-1860)*, México: Instituto de Investigaciones Dr. José María Luis Mora/UNAM
- Speckman G. Elisa (2000) "Los Operadores del Derecho: Perfil e Ideas de un Grupo de la Elite Porfiriana", en *Prestigio, Riqueza y Poder. Las Elites en México. 1821-1940* (Graziella Altamirano coord), México: Instituto Mora
- Van Aken, Joan (2004) "Management Research Based on the Paradigm of the Desing Sciences: The Quest for Field-Tested and Grounded Technological Rules" en *Journal of Management Studies* (U.K.), Vol. 41, No. 2.
- Van Young, Eric (2003) "La pareja dispareja: breves comentarios acerca de la relación entre historia económica y cultural" en *Historia Mexicana*, (México), Vol. LII, núm. 3, enero-marzo, pp. 831-870
- Vera-Cruz Alexandre (2004) *Cultura de la empresa y comportamiento tecnológico* México: UAM.
- Villa, Guadalupe (1999), "Élites y revolución en Cuencamé, Durango", en Graziella Altamirano, *En la cima del poder. Élites mexicanas*, México: Instituto Mora.
- Walker, D.W. (1991) *Parentesco, Negocios y Política* México: Alianza Editorial.
- Yarrington, Doug (2003) "Power and Culture: The social History of Nineteenth-Century Spanish America" en *Latin American Research Review*, (Texas), Vol. 38 núm. 3, pp. 210-222.



---

*Los Estudios de Empresarios y Empresas: Una Perspectiva  
Internacional*

Dr. Jorge Basave Kunhardt y Dra. Marcela Hernández Romo

Coordinadores

México, D. F. Septiembre de 2005

---

# Índice

## **Introducción**

*Jorge Basave Kunhradt y Marcela Hernández Romo*

## **Capítulo I.** Teoría e historia empresarial: un estado de la cuestión.

*Pablo Díaz Morlán*

## **Capítulo II.** La presencia de la historiografía empresarial de América Latina en los *Journals* internacionales (2000-2004): Balance, temáticas y perspectivas.

*Carlos Dávila L. de Guevara*

## **Capítulo III.** Historia de Empresas e Historia Económica en México: Avances y Perspectivas.

*Carlos Marichal*

## **Capítulo IV.** El Estudio de los Grupos Económicos en México: Orígenes y Perspectivas

*Jorge Basave Kunhardt*

## **Capítulo V.** Los estudios empresariales en el norte de México (1994-2004). Recuento y perspectivas

*Mario Cerutti Pignat*

## **Capítulo VI.** Los estudios sobre los empresarios y la política. Recuento histórico, líneas de investigación y perspectivas analíticas

*Matilde Luna Ledesma y Cristina Puga Espinosa*

## **Capítulo VII.** Balance de los estudios de cultura empresarial en México

*Marcela Hernández Romo*

---

## Capítulo I. Teoría e historia empresarial: un estado de la cuestión

*“Los historiadores económicos y teóricos económicos pueden llevar a cabo juntos un interesante y socialmente valioso viaje”.*

(Schumpeter, 1968: 221)

Pablo Díaz Morlán \*

### Introducción

La defensa del uso de herramientas procedentes de la teoría económica para una mejor comprensión de la historia ha dejado de ser un empeño conflictivo, se ha superado la mayoría de las reticencias que los investigadores sentían al acercarse al mundo de la economía. Tales reticencias venían en parte justificadas por lo que la economía ofrecía a los historiadores, pero también estaban causadas en buena medida por unos hábitos artesanales poco acostumbrados al análisis teórico y por unas barreras de entrada elevadas a la hora de acceder a la comprensión de los rudimentos de la ciencia económica. La Nueva Historia Económica, tan criticable en otros aspectos, contribuyó eficazmente a la transformación de esos hábitos, y la economía, por su parte, comenzó a ofrecer herramientas mucho más interesantes para los historiadores. Hoy en día existe un gran consenso en torno a la asunción de que la teoría, la famosa caja de herramientas robinsoniana, resulta imprescindible para el ahorro de esfuerzo intelectual y el posterior avance sobre lo ya recorrido, tal y como han defendido desde posiciones diversas N. Georgescu-Roegen (1996 [1971]) o E. Penrose (1989), autores nada sospechosos de acomodarse a la ortodoxia dominante. Desde hace ya tiempo, la discusión se ha centrado más bien en cuáles de dichas herramientas son las más útiles para el análisis del pasado.

Mucho más necesaria y urgente parece la tarea de demostrar la eficacia que la historia económica y, en concreto, la historia empresarial poseen como herramientas explicativas de la economía y como fuentes de donde pueden originarse provechosamente nuevas ideas. La mayor parte de los economistas consideran la historia, en el mejor de los casos, como un campo de pruebas de la teoría (en el peor, ni siquiera la consideran). En vastas extensiones de las áreas de la teoría económica y la organización de empresas la historia simplemente no

---

\* Investigador de la Universidad de Alicante, Madrid

interviene en absoluto como ingrediente de los conocimientos que se elaboran. Sin embargo, su enorme potencia explicativa ha comenzado a abrirse paso gracias fundamentalmente al trabajo de los economistas evolutivos y neoinstitucionalistas. Se habla ya de “modelos amistosos con la historia” (Orsenigo, 2004), que en realidad no representan otra cosa que la asunción de que la economía debe ser una ciencia histórica, y se ha comenzado a percibir un interés creciente por la historia empresarial en algunas parcelas del área de organización de empresas, tales como la dirección estratégica (Valdalisio y López, 2003: 47).

El objetivo de este trabajo es defender que entre la teoría económica y la organización de empresas, por un lado, y la historia empresarial, por otro, debe recorrerse un camino de ida y vuelta. El pasado no sirve sólo ni principalmente como campo de pruebas (aunque no es desechable esta utilidad, como veremos), sino como origen de ideas que mejoran nuestro conocimiento. La economía forma parte del dignísimo campo de las ciencias históricas y, como defendió siempre el paleontólogo Stephen Jay Gould, éstas deben dejar de sentirse como si pertenecieran a un rango inferior del conocimiento científico (Gould, 2004). Schumpeter, siempre preocupado por evitar la excesiva dispersión de la ciencia económica, dejó escritas las palabras que encabezan este artículo. No puedo resistirme a citar también las siguientes, que resumen lo que trato de exponer aquí: “Personalmente creo que hay un incesante toma y daca entre el análisis histórico y teórico y que, aunque para la investigación de temas concretos puede ser necesario mantenerse por un tiempo en una línea, en principio las dos no deberían perderse de vista entre sí” (1968: 265).

La estructura que he empleado puede parecer convencional, pero ello no implica que sea inconveniente. El primer apartado revisa las herramientas teóricas que más han influido en nuestra forma de hacer historia empresarial. El segundo da cuenta del camino de retorno, esto es, de la aplicación de la historia empresarial para hacer teoría económica, empleando aquélla como campo de pruebas y como origen de ideas. El tercero describe lo que he denominado zonas de desencuentro, que afectan fundamentalmente a las relaciones entre la historia empresarial y el campo de la organización de empresas, pero que se extienden por otros dominios pertenecientes a la teoría económica. El cuarto, finalmente, más que unas conclusiones al uso ofrece una propuesta de plan de trabajo y una optimista (pero no descabellada) promesa de éxito.

## 1.- Aplicación de la teoría a la historia empresarial

En España es ya un lugar común, cuando se habla de estos temas, referirse al intercambio de artículos (llamarlo debate sería excesivo) que hubo a principios de la década de 1990 en la *Revista de Historia Económica* entre los profesores Jesús M. Valdaliso, por una parte, y Sebastián Coll y Gabriel Tortella, por otra, a cuenta de las herramientas teóricas más útiles para la historia empresarial y la misma concepción de ésta. En resumen, Coll y Tortella propusieron una historia empresarial que sirviera de campo de pruebas de la teoría y que estuviera basada en el paradigma chandleriano y aplicara las herramientas teóricas procedentes de la economía de los costes de transacción. Valdaliso hizo ver su insatisfacción con esta propuesta y abogó por una mayor pluralidad de enfoques que posibilitara la inclusión de la economía evolutiva y de otros desarrollos teóricos recientes, al tiempo que reivindicaba para la historia un rango superior al de mero campo de pruebas de la teoría. La contundencia de las respuestas de Coll y Tortella pudo sorprender en un principio a muchos (entre los que me encuentro), pero tras una segunda lectura me han resultado clarificadoras (en lo que respecta a las posiciones metodológicas de estos dos autores, se entiende). Simplificando mucho sus argumentos, puede decirse que ambos tacharon a su oponente de “antiteórico” e “historicista”. En el contexto en el que fueron vertidos, estos epítetos tenían todo el carácter de acusaciones, y en lo que sigue veremos cuál era su auténtica significación. Pienso que Coll y Tortella cometieron una equivocación fundamental con el primer calificativo, pero que acertaron con el segundo, aunque ignorando los verdaderos motivos de tal acierto<sup>1</sup>. Luego explicaré esto último, porque ahora conviene indicar que la calificación de antiteórico estaba provocada por la estrecha concepción que de la teoría tenían quienes lanzaron tal acusación, ya que no apreciaban otras herramientas que las provenientes del análisis neoclásico enriquecido con la teoría de los costes de transacción. Sin embargo, quienes abogaban por nuevos enfoques no negaban la utilidad de los anteriores sino su carácter de modelo con validez explicativa universal. Y hacían bien en aceptar el concepto de costes de transacción, porque ha demostrado ser una valiosa herramienta de análisis en numerosos problemas de historia empresarial.

---

<sup>1</sup> Las referencias son: Coll (1991 y 1993), Coll y Tortella (1992), Tortella (1993), y Valdaliso (1993). Un resumen en Valdaliso (1999).

La llamada nueva economía institucional nació en 1937 a raíz de la publicación de un artículo de R. Coase, titulado “La naturaleza de la empresa”<sup>2</sup>. Como es sabido, su autor presentaba innovadoramente a la empresa y el mercado como dos maneras opuestas de hacer lo mismo, esto es, como dos formas alternativas de organización económica. La elección entre una u otra dependía de los costes de transacción, definidos más tarde por Arrow como “el coste de funcionamiento del sistema económico”, el “rozamiento” que se da en la economía. Coase defendía que, ante la existencia de costes en el empleo del mecanismo de los precios, podría ser provechoso establecer una empresa. Y sobre esto, sobre la elección entre mercado y empresa, la teoría económica neoclásica no tenía nada que decir. No podía explicar formas de organización diferentes de los mercados, o necesarias para que los mercados funcionaran<sup>3</sup>.

Por la brecha abierta por Coase fueron entrando, sobre todo desde la década de los sesenta, numerosos economistas<sup>4</sup>. Lo primero en aceptarse fue la insuficiencia del reconocimiento de que las cuestiones de organización interna de las empresas eran importantes. Había que analizar de forma sistemática las estructuras del mercado y de la empresa, y relacionarlas con sus consecuencias económicas (Williamson, 1985: 15). De esta forma, el estudio de las organizaciones pasó a un primer plano. Coase planteaba en su artículo la pregunta clave para abordar los problemas de la organización de la economía: si el mercado es eficiente, ¿por qué existen las empresas? ¿Por qué no es el mercado el mecanismo coordinador de toda la economía? Y si la empresa es el mecanismo coordinador más eficiente, ¿por qué había de llevarse a cabo alguna transacción en el mercado? Para la economía neoclásica, la respuesta está en la función de producción, esto es, en la tecnología. Para Coase, la respuesta está en los costes de transacción. No pone en duda que la función de producción pueda determinar un tamaño mínimo de la empresa, pero que la gran extensión de muchas compañías tenga exclusivamente ese origen es algo mucho más discutible, a pesar de la idea, muy extendida, de que un tamaño mayor de la empresa siempre es más eficiente que uno menor. Como dijo Williamson en su crítica a la obra de Chandler, “la decisión de integrarse

---

<sup>2</sup> Reproducido en Putterman (1994). En realidad, Commons publicó tres años antes su *Institutional Economics*, que señalaba la transacción como unidad básica de análisis. Nuevos institucionalistas como Williamson y Simon consideran a Commons su “padre” intelectual. Santos Redondo (1997: 284).

<sup>3</sup> Arrow (1983: 134); Coase (1994: 36-37); Santos Redondo (1997: 279 y 283).

<sup>4</sup> Putterman (1994: 36) establece una separación entre los más alejados de la ortodoxia –Coase, Simon y Williamson- y los más cercanos –Alchian, Demsetz, Fama, Jensen, Meckling y Klein-.

raramente se debe al determinismo tecnológico, sino que se explica, más frecuentemente, por el hecho de que ahorra costes de transacción” (1985: 87).

Se piense lo que se piense acerca de la utilidad de *otras* teorías, la economía de los costes de transacción o, de forma más amplia, la nueva economía institucional, posee ya una tradición venerable y, como he indicado antes, ha demostrado con creces su utilidad para la historia empresarial. Se ha visto enriquecida por las aportaciones de la teoría de la agencia y aupada a la primera línea del debate económico cuando uno de sus máximos exponentes, el historiador económico D. C. North, recibió el Premio Nobel de Economía en 1993, dos años después que el propio Coase. De esta forma, los costes de transacción para explicar los límites entre empresa y mercado, la teoría de la agencia para los problemas entre principal y agente, y todo lo relacionado con las reglas del juego en que se desenvuelven los agentes económicos brindan juntos un conjunto de herramientas que resultan útiles para entender el comportamiento y el devenir de las empresas y empresarios.

Sin embargo, esta es sólo una parte de la historia porque de donde ha venido la verdadera renovación de la teoría económica en lo concerniente a su utilidad para la historia empresarial ha sido del surgimiento de la economía evolutiva a partir de la década de 1980, unido al de la teoría de la empresa basada en sus recursos y capacidades. Hablaré de esta escuela en el siguiente apartado, por lo que aquí me limitaré a mencionar algunas de las características que la hacen tan interesante para la historia empresarial. En buena medida, sus intereses no se contraponen a los de la nueva economía institucional sino que se compaginan. Siguiendo a los profesores Jesús M. Valdaliso y Santiago López, el estudio de la forma en que se produce el cambio técnico es básico en este nuevo enfoque<sup>5</sup>. Diciéndolo con palabras de Rosenberg, el investigador debe “ensuciarse las manos”, introducirse en los aspectos tecnológicos internos de las empresas, ocultados hasta hace poco dentro de una “caja negra” cuyo contenido, al parecer de la mayoría de los economistas, no merecía la pena analizar. Lo específico cobra importancia, porque “no es posible analizar los efectos del cambio tecnológico con independencia del contexto particular dentro del cual aparece, ya que la eficacia de la misma tecnología ejercerá consecuencias de tipo muy diferente en sociedades que difieren respecto a instituciones, valores, recursos e historia”<sup>6</sup>. La ascendencia de

---

<sup>5</sup> López y Valdaliso (1997: 22-29; 1999: 30-41); Valdaliso y López (2000: 49-58).

<sup>6</sup> Rosenberg (1979: 10). Véase también Rosenberg (1993).

Schumpeter es grande en esta escuela debido a la importancia que concedió al estudio de la historia económica, a las empresas y los empresarios como protagonistas del cambio económico y a las innovaciones tecnológicas como motor de ese cambio; en suma, al convencimiento compartido del carácter dinámico de la economía. Además, las conexiones con los viejos institucionalistas, sobre todo con T. Veblen, aluden a otras cualidades del programa de los evolutivos: el protagonismo de las instituciones en determinar los cambios y el rechazo a todo determinismo histórico<sup>7</sup>.

Por otro lado, dentro del área de organización de empresas, el campo de estudio de la empresa familiar ha experimentado un gran crecimiento tanto empírico como teórico, hasta el punto de que se ha convertido en uno de los vectores fundamentales que dirigen el desarrollo de esta área de conocimiento. Ello ha sido así especialmente en Europa, donde resulta previsible debido a la importancia que la empresa de carácter familiar ha tenido siempre en la mayoría de países, pero también, aunque en menor medida, en Estados Unidos, el reino chandleriano de la empresa gerencial, en donde, por poner un ejemplo significativo, las conferencias anuales sobre *entrepreneurship* del Babson College dedican habitualmente un apartado a *Family Business*<sup>8</sup>. En lo que respecta a la aplicación de este conocimiento creciente a la comprensión de la historia empresarial, puede afirmarse que éste ha sido uno de los campos teóricos más satisfactorios a la hora de encarar los problemas a los que debían enfrentarse los investigadores para entender la evolución de las empresas familiares y el auge y caída de las dinastías empresariales. Cuestiones fundamentales como el traspaso generacional, la selección de directivos por aptitud o por lazos de sangre, el recurso a extraños a la familia, la modernización de la gestión y de la cultura empresarial, la tensión entre el reparto o la reinversión de beneficios, y otras, son asuntos que han preocupado por igual a los estudiosos de las empresas familiares de hoy y de ayer, y esta comunión de intereses es la que

---

<sup>7</sup> Para el estudio de la persona y la obra de Veblen pueden consultarse, entre otros, Ekelund y Hébert (1992: 480-498) y Galbraith (1995). Hayek (2003: 327-328) sitúa a Veblen como claro continuador de la Joven Escuela Histórica de Alemania, pero no parece tener en cuenta que el rechazo del americano al determinismo histórico le alejó irremisiblemente de la propuesta historicista alemana. Lo mismo podría pensarse de la percepción que el austríaco tuvo de la teoría darwiniana y su influencia sobre las ciencias sociales. Darwin huyó expresamente de todo determinismo evolutivo, lo cual no fue tenido en cuenta de manera suficiente por algunos que se consideraron sus seguidores en el estudio de la sociedad. Véase Gould (2004) para una historia de las teorías evolutivas y sus relaciones con otros campos científicos.

<sup>8</sup> Las conferencias son publicadas anualmente desde 1981 con el título de *Frontiers of Entrepreneurship Research*. Constituyen una guía de gran utilidad para apreciar por dónde va la investigación estadounidense en el campo de *entrepreneurship*.

posiblemente ha facilitado de manera decisiva el acercamiento entre especialistas provenientes de la historia y de la organización de empresas, además de la influencia del paradigma chandleriano, que ha culpado al carácter familiar de las empresas, recordémoslo, del declive británico, lo que ha provocado la reacción, no sólo en ese país, sino en toda Europa, de investigadores que se afanan por buscar explicaciones históricas alternativas a la de Chandler.

Unidos a los conceptos provenientes de la empresa familiar, y emparentados con ellos, se encuentran los de redes y grupos empresariales, cuyo origen hay que buscarlo en el área de la sociología, en concreto en los trabajos de M. Granovetter y R. Swedberg<sup>9</sup>. Estos instrumentos teóricos gozan en este momento de un desarrollo importante y han comenzado a ser utilizados por algunos destacados especialistas en historia empresarial, tales como Mary B. Rose (1999, 2000). Resultan perfectamente compatibles con los enfoques anteriores y ya se han hecho un hueco en la profesión, como demuestra el hecho de que una de las sesiones del Congreso de la Asociación Internacional de Historia Económica del año 2006 esté dedicado a estudios realizados bajo este punto de vista. Sus preocupaciones fundamentales están relacionadas con la inserción de la empresa familiar en su entorno social y con la influencia determinante de factores como la cultura, la religión o la etnia en la conformación de su marco de actuación (Fernández, 2003: 55).

En suma, la pluralidad de enfoques teóricos se ha abierto camino y hoy en día puede decirse con satisfacción que buena parte (no toda, por supuesto) de la historia empresarial que se practica emplea, implícita o explícitamente, una u otra herramienta según el problema a que trate de hacer frente<sup>10</sup>. Las nuevas corrientes tienen importantes puntos en común, y voy a mencionar uno que considero de especial relevancia. Todos estos enfoques, como no podía ser de otra forma, recomiendan basar las investigaciones en fuentes primarias, enlazando así con las llamadas a la “vuelta al archivo” efectuadas por otros profesores no conscientemente neoinstitucionalistas ni evolutivos<sup>11</sup>. En el caso concreto del análisis de los grandes empresarios se debe eludir al riesgo, advertido hace tiempo por Fontana (1982: 188-190), de desviar la historia económica hacia el estudio de las elites: éste únicamente será válido si tiene poder explicativo para entender la dinámica económica en su conjunto. Si así ocurre,

---

<sup>9</sup> Granovetter (1992 y 1995); Granovetter y Swedberg (1992).

<sup>10</sup> Godley y Westall (1996), Scranton (1996), Roberts (2003). Han pasado ya los tiempos en que se pedía repetidamente a los historiadores una mayor implicación teórica en su trabajo.

<sup>11</sup> Como Fernández de Pinedo (1993). Un ejemplo puede verse en Valdaliso (1993: 427).

habremos conseguido enlazar la sucursal de la historia empresarial con su casa matriz, la historia económica, y habremos dotado a ésta de mayor capacidad para entender el presente, que es en definitiva la meta hacia donde debemos tender los historiadores.

Es evidente que el origen histórico de muchas de esas teorías, como veremos en el apartado siguiente, ha impulsado su utilidad como herramientas para entender ese mismo pasado histórico. Podría decirse que quien construye con cuidado a partir de los hechos no debe temer que esos mismos hechos le invaliden su creación teórica. O al menos puede permitirse una mayor confianza en la prueba de la historia que quien ha edificado sobre la nada.

## **2.- Aplicación de la historia empresarial a la teoría**

### *Como campo de pruebas*

Ya he comentado en el apartado anterior que los profesores Coll y Tortella definieron la tarea de la historia empresarial como un campo de pruebas de la teoría económica, lo que en parte provocó la respuesta del profesor Valdaliso. En este sentido, son demostrativas del pensamiento del profesor Tortella (al menos el de hace una década) las siguientes palabras, pronunciadas en el acto de recepción del Premio Rey Juan Carlos de Economía, el 5 de diciembre de 1994: *“La Historia es, en una palabra, el campo de experimentación de esa gran ciencia social que es la Economía”*. (1994: 496). El objetivo del presente trabajo es defender, precisamente, que esta percepción de nuestra materia de estudio es estrecha porque no tiene en cuenta su otra gran función, que es la de originar nuevas ideas. Sin embargo, ello no quiere decir que renuncie a la primera. Más aún, pienso que la historia empresarial ha demostrado ya su utilidad como campo de pruebas, en el cual algunas teorías han sido validadas y otras no han corrido la misma suerte. Aquí pondré un ejemplo para cada uno de los dos casos, pero quiero advertir desde ahora que ambos pueden ser discutibles y que su elección responde a criterios de preferencia personales de quien esto escribe.

El primer ejemplo corresponde a una interesante aportación que efectuó el profesor W. J. Baumol a principios de la década de 1990. Baumol relacionó el protagonismo empresarial con la estructura de incentivos que en cada época concreta se encontrarán. Tales incentivos determinarían el que las funciones empresariales fueran productivas (provechosas para el

empresario y para la sociedad en su conjunto), improductivas (buenas para el empresario pero neutrales para la sociedad: un juego de suma cero) o destructivas (positivas para el empresario pero negativas para la sociedad), y provendrían de las reglas del juego existentes (Baumol, 1991). En España, el profesor Eugenio Torres ha sido quien más ha profundizado en las diferentes funciones empresariales descritas por Baumol, obteniendo algunos avances en lo teórico y resultados estimables en lo empírico<sup>12</sup>. Sin embargo, el esquema de Baumol ha sufrido una cierta transformación en manos de otros autores, llegándose a hablar no de funciones sino de empresarios productivos, improductivos y destructivos. Con buena fortuna, los profesores F. Comín y P. Martín Aceña han superado convincentemente esa engañosa división analítica entre empresarios emprendedores o “verdaderos empresarios”, y buscadores de rentas:

Los directivos de una empresa... no son ajenos al hecho de que determinadas acciones gubernamentales les harán ganar más dinero, mientras que otras podrían arruinar a la empresa. Así que no permanecerán neutrales frente a la política. (...) No es que los empresarios puedan, alternativamente, bien hacer una política de buena gestión y de reducción de costes, bien enfrascarse en una política de lobbies para ganar las rentas políticas de las decisiones gubernamentales pero descuidando la gestión... Lo que en la realidad sucede es que los empresarios actúan simultáneamente en los dos frentes. Incluso las empresas más eficientes hacen política de influencia; quizá más, y mejor, que las peor gestionadas (1996: 45-46).

Pienso que con estas líneas hemos logrado resituarnos correctamente en el análisis del comportamiento empresarial. Pero hay otro problema distinto con el esquema de Baumol, y de mayor calado. La diferenciación entre funciones productivas, improductivas y destructivas tropieza con una división previa: es la dualidad entre intenciones y resultados. Las intenciones sí guardan relación estrecha con los incentivos y por tanto con las funciones de Baumol; los resultados no tanto, y son éstos los que se corresponden con los hechos históricos. Para que no se me acuse de construir argumentos sobre el aire, ofreceré dos ejemplos contrapuestos ahora mismo. El típico comportamiento tachado de improductivo es el del tráfico de influencias que ejerce un empresario para conseguir que tal o cual decisión política se incline a su favor. Sin embargo, si lo que pretende dicho empresario es lograr un permiso, pongamos por caso, para

---

<sup>12</sup> Veáanse Alonso y Torres (1995) y Torres (1997).

conseguir introducir en su país una tecnología más avanzada frente a la ya existente, el resultado de dicho tráfico de influencias, caso de resultarle positivo, redundaría también en beneficio de su país. En suma, una supuesta función improductiva se habría convertido en productiva. Por el contrario, la actividad habitualmente considerada como productiva es la del establecimiento de una nueva fábrica. Sin embargo, si introducimos mínimamente en nuestro análisis el resbaladizo concepto de coste de oportunidad, y esa fábrica levantada con las mejores y más productivas intenciones se va a la quiebra, tendremos que asumir que lo que parecía provechoso para el país se ha convertido en destructivo de recursos. Cualquier otro ejemplo que pongamos va a ocasionarnos dificultades a la hora de establecer si cumple una función productiva, improductiva o destructiva.

Así pues, podemos concluir que la teoría de Baumol no ha sido validada por la historia, o al menos que ésta ha enviado el mensaje de que dicha teoría debe revisarse. De esta forma, la historia empresarial ha cumplido su cometido de servir como campo de pruebas de la teoría. Pero vayamos al siguiente ejemplo. Tal y como el propio Williamson ha reconocido, la obra de Chandler proporciona evidencia histórica y otorga así validez a la teoría de los costes de transacción (Galambos, 2003: 18-19). Además, y tomada desde un punto de vista diferente, puede afirmarse que la obra de Chandler es, también, la contrastación histórica del segundo modelo teórico de Schumpeter, aquél que pronosticaba el paso de un capitalismo empresarial a otro gerencial<sup>13</sup>. Y cubre la tarea con éxito, ¡a pesar de que el mismo autor apenas menciona a Schumpeter en su obra! Es más, Chandler sigue tan fielmente el pensamiento schumpeteriano que comparte con él el convencimiento, casi teleológico, de que la compañía gerencial norteamericana es el modelo óptimo y definitivo de empresa. Pero dejando esto último aparte, tan discutible ahora (inmersos como estamos en lo que algunos ya llaman de nuevo capitalismo empresarial), lo cierto es que la obra de Chandler cumple una de las funciones asignadas a la historia: ejerce como campo de pruebas, y además exitoso, de las propuestas de una teoría económica.

---

<sup>13</sup> Aunque se trata de un motivo común a toda su obra, pienso que en el estudio exhaustivo de las principales empresas alemanas, británicas y estadounidenses que lleva a cabo en Chandler (1996) es donde se ejemplifica mejor lo que trato de argumentar.

### *Como origen de ideas*

Siempre resulta gratificante para un historiador citar a Schumpeter. El que uno de los mayores economistas de todos los tiempos defendiera la historia económica y la antepusiera como herramienta de conocimiento a la estadística o la teoría nos llena de satisfacción (algo vanidosa), y cubre en parte el vacío cósmico que sentimos al tratar de explicar a algunos de nuestros condescendientes colegas economistas (¡e historiadores!) la relevancia de nuestro trabajo. Al inicio de sus *Ciclos económicos* escribió con rotundidad acerca de sus convicciones en lo concerniente al método que debía seguir en sus investigaciones:

La historia general (social, política y cultural), la historia económica y, más en particular, la historia industrial, no sólo son indispensables, sino que en realidad son los colaboradores más importantes para la comprensión de nuestro problema. Todos los demás materiales y métodos, estadísticos y teóricos, sólo les están subordinados y sin ellos son peor que inútiles (2002: 8).

Dejando aparte el hecho controvertido de que la argumentación histórica de Ciclos económicos fue contestada y parcialmente refutada con posterioridad, lo que nos importa aquí es que quien así pensaba no fue un economista aplicado o un historiador profesional, sino un teórico consumado, defensor a ultranza de la importancia de la teoría económica como instrumento científico. ¿Cómo pueden conjugarse ambas personalidades, las de abogado de la historia y experto teórico? En Schumpeter no cabe hallar conflictos en este sentido, pues consideraba que la economía debía ser dinámica y, por tanto, había de ser una ciencia histórica. A nadie podrá sorprender, por consiguiente, que hayan sido unos cuantos investigadores que se sienten herederos de las ideas schumpeterianas quienes más hayan trabajado por situar a la historia en el origen de su labor teórica. Este grupo de profesores, en número creciente, han conformado la que se conoce como economía evolutiva, mencionada ya en el apartado anterior, y considerada desde hace tiempo como una nueva escuela dentro de la ciencia económica<sup>14</sup>. Su verdadero desarrollo se produjo en la década de 1980 a partir de la obra de los profesores R. Nelson y S. Winter (1982). Muy influidos por las enseñanzas de N. Rosenberg, fue entonces cuando confluyeron debido a sus intereses comunes, centrados en buena medida en el proceso de innovación. A principios de los noventa esta corriente ha

---

<sup>14</sup> Después de S. Winter y R. Nelson, estos autores serían, entre otros, G. Dosi, B.H. Klein, E.H. Lorenz, T.G. Marx, J. Mokyr, y D.J. Teece. Valdaliso (1993).

encontrado cauces de expresión propios en dos revistas: el *Journal of Evolutionary Economics* (1991) e *Industrial and Corporate Change* (1992). Su expansión viene a coincidir, de hecho, con la revolución tecnológica que está teniendo lugar en el presente, por lo que no cabe descartar que la nueva escuela económica sea en parte fruto del interés predominante en nuestros días por las innovaciones<sup>15</sup>. Pero esto no guarda relación alguna con un supuesto “presentismo”, sino con la saludable recomendación del profesor J. Fontana de “aproximar nuestro trabajo al estudio de lo que sucede a nuestro alrededor” (1992: 144-5)<sup>16</sup>.

La comunión de intereses que se da entre la nueva economía institucional y la economía evolutiva es, para el que esto escribe, evidente. Ambos enfoques conceden un papel esencial al cambio dinámico para explicar los hechos económicos, por lo que no resulta casual que sus principales teóricos asuman las enseñanzas provenientes de la historia de la técnica y de la empresa. A partir de la obra de Chandler, los estudios históricos sobre sectores industriales han analizado las relaciones entre cambio tecnológico, estructura empresarial y marco institucional. Algunos economistas han sugerido conceptos reveladores como el de *path-dependency* (David, 1985). En definitiva, la historia empresarial tiene mucho que ganar con un enfoque teórico que la admite como factor explicativo determinante (López y Valdaliso, 1999). Es en este sentido, y sólo en este, en el que cabe decir que Coll y Tortella acertaron sin saberlo al tachar de “historicista” a quien abogaba por la economía evolutiva, pero entendiendo este epíteto no como la defensa conjunta de los argumentos de la escuela histórica alemana, lo cual a estas alturas sería inconcebible, sino como reivindicación de una ciencia económica que emplee la historia como fuente de inspiración, recuperando algunas viejas ideas, señaladas por V. Donoso, tales como “el componente evolutivo de la realidad económica y el carácter en buena medida idiosincrásico de los fenómenos económicos” (Donoso, 1999: 90)<sup>17</sup>.

---

<sup>15</sup> W. Kula, huyendo de conexiones simplistas, defiende sin embargo que “...el examen de la historia sólo de las doctrinas conduciría a la estéril teoría de la espontaneidad intelectual si no tuviésemos en cuenta el medio en que nacieron (...) si desligáramos las doctrinas investigadas del medio en las cuales aparecieron, nos imposibilitaría la observación tanto de las causas de su nacimiento como de su funcionamiento social”. Kula (1973: 83-84).

<sup>16</sup> Algunas de las ideas ofrecidas en esta obra poseen semejanzas con los postulados evolutivos, y es plenamente coincidente el rechazo al determinismo histórico y a la existencia de un único camino posible hacia el progreso. Fontana (1992: 138-143).

<sup>17</sup> El término historicismo ha dado lugar a numerosos equívocos porque se ha empleado para definir conceptos a menudo contrapuestos. En concreto, la existencia de leyes históricas, el determinismo histórico y el rechazo a toda teoría económica que caracterizó a la Joven Escuela Histórica alemana –en oposición a la Vieja– no guarda relación con el componente histórico que pretendo reivindicar aquí para la ciencia económica. Más bien, podría

El mismo modelo de funciones empresariales de Baumol, a pesar de las complicaciones ya mencionadas con que ha tropezado a la hora de ser validado por la historia, proviene de un proceso inductivo derivado de la historia empresarial (López y Valdaliso, 1997: 32). Y no es el único “modelo amistoso con la historia” que podemos mencionar, pues encontramos otros en los desarrollos de los esquemas de paradigmas tecnológico y tecnoeconómico<sup>18</sup>, así como en los esfuerzos por integrar teoría económica e historia empresarial de autores como R. Langlois y P. Robertson, o de N. Lamoreaux, D. Raff y P. Temin<sup>19</sup>. Sin embargo, el avance de una teoría económica basada o inspirada en la historia empresarial también ha tropezado con problemas en el campo de la economía evolutiva. Resulta significativo que en la revista más importante de esta corriente de la economía, la que es el órgano de expresión de la *International Schumpeter Society*, el *Journal of Evolutionary Economics*, haya tantos artículos teóricos publicados y tan pocos históricos. No es éste el lugar para ofrecer causas claras de estas dificultades. Quien quiera puede hallar referencias a esta cuestión en algunas de las aportaciones al reciente número de *Información Comercial Española* dirigido por el profesor Santiago López y dedicado a la historia empresarial<sup>20</sup>. Sin embargo, no puedo dejar de citar a un clásico del estudio del método en economía, que hace más de tres décadas dio la vuelta a la típica acusación de “antiteóricos” (recuérdese a Coll y Tortella en su respuesta a Valdaliso) que ha pesado siempre sobre los que han rechazado parcial o totalmente el paradigma neoclásico, de los que también se ha dicho a menudo que si lo rechazan es porque lo desconocen. El profesor W. Kula afirmó que son los economistas los que están incapacitados para hacer historia, mientras que los historiadores han ido incorporando a sus herramientas de trabajo, de manera progresiva, los instrumentos ofrecidos por la teoría económica (Kula, 1973: 85).

---

decirse que el objetivo perseguido es, en cierto sentido, justamente el contrario. Véase Hayek (2003: 105-8, 288-9, y 316-8).

<sup>18</sup> Dosi (1982 y 1988); Freeman, Clark y Soete (1985); Pérez (2002); la expresión “modelo amistoso con la historia”, en Orsenigo (2004); véase Suárez (1999: 64 y ss.), para un nuevo paradigma “amistoso con la historia” en el campo de la dirección estratégica.

<sup>19</sup> Langlois & Robertson (1995); Lamoreaux, Raff & Temin (1997 y 2004); véase Lazonick (2003: 55-58).

<sup>20</sup> En concreto, pueden consultarse las siguientes referencias: López (2004), Alós (2004), Pita (2004) y Orsenigo (2004).

### 3.- Zonas de desencuentro

En la actualidad existe una total ausencia de diálogo entre dos áreas que deberían estar mucho más emparentadas. Me estoy refiriendo a la incomunicación que se da entre grandes zonas de organización de empresas y el conjunto de la historia empresarial. En concreto, aquí voy a hablar de dos campos de estudio: el debate en torno a la definición y caracterización del empresario, y la aparición y desarrollo de conceptos tales como *intrapreneurship*, *venture capital* o *business angels*. Bajo la superficie de este problema se halla el de la separación entre los campos de la teoría económica y la organización de empresas, que hasta hace relativamente poco ni se tocaban (Valdaliso y López, 2000a). Si bien existe una ligazón entre teoría e historia, al menos un cauce por el cual *una parte* del caudal de la teoría es aprovechado por *una parte* de la historia, no existe tal comunicación, por el momento, entre el vasto campo de *entrepreneurship* de organización de empresas, por un lado, y la historia empresarial, por el otro.

#### *El debate sobre la definición del empresario*

Lo que hay escrito sobre la definición del empresario es realmente extenso. Para adquirir una percepción mínimamente consistente de todo lo trabajado en este tema hasta la década de 1970 podríamos ceñirnos a dos obras ya clásicas, las de Hèbert y Link (1982) y Casson (1982), como referencias claves, pero dejaríamos al margen estudios e indicaciones también relevantes. Sin ir más lejos, es inexcusable mencionar que la *Historia del Análisis Económico* (1995 [1954]) de Schumpeter está cargada, como no podía ser menos, de continuas referencias a lo que los diversos autores económicos y no económicos dejaron escrito acerca de la figura del empresario. A partir de la década de 1980, son guías imprescindibles los compendios publicados por la colección de E. Elgar editados por Casson (1990), Westhead y Wright (2000), y Shane (2002), así como los capítulos que le dedican los tres primeros *state-of-the-art in entrepreneurship research* dirigidos por Kent, Sexton, and Vesper (1982), Sexton and Smilor (1986), y Sexton and Kasarda (1992). Como obras recientes que no evitan el debate se pueden mencionar con toda justicia los libros de Valdaliso y López (2000b) y Shane (2003). Además, las conferencias anuales sobre *entrepreneurship* del Babson College, cuyas actas se publican bajo el título de *Frontiers of Entrepreneurship Research*, dedican desde sus

inicios en 1981 un apartado específico a la definición de empresario y “empresarialidad”. Y las principales revistas de este área de conocimiento, entre las que se encuentran las prestigiosas *Strategic Management Journal*, *Journal of Business Venturing* y *Entrepreneurship, Theory and Practice*, conceden un espacio no desdeñable a este problema.

Pues bien. Salvo la excepción de Valdaliso y López (2000b), que es un conocido manual de historia económica de la empresa, en ninguna de las referencias que acabo de indicar se emplea la historia empresarial como fuente u origen de ideas acerca de la caracterización del empresario. La historia se halla completamente ausente de los interesantes debates que se dan en el campo de *entrepreneurship*. Ello podría deberse en parte al método de investigación al que están acostumbrados los profesionales del área de organización de empresas, basado en buena medida en entrevistas, encuestas y cuestionarios a empresarios actuales. Tal vez consideran que su base empírica es razonablemente fiable y suficientemente extensa como para no necesitar fuentes históricas de datos, con cuyo tratamiento, además, no están familiarizados. Sin embargo, se trata de un hecho lamentable que podría y debería ser subsanado.

A renglón seguido conviene añadir, sin más tardanza, que la historia empresarial también podría enriquecerse si empleara los avances conceptuales del campo de *entrepreneurship* para su propio trabajo. Y es que el desinterés entre los profesionales de organización de empresas y los de historia empresarial es aquí recíproco. Y no tendría por qué ser así, ya que felizmente esto no ocurre (al menos no del todo) en otros campos como el de la empresa familiar, las redes y los grupos, que antes he comentado. Las definiciones y caracterizaciones a que van llegando los profesionales de organización de empresas en torno al concepto de *entrepreneurship* poseen potencia explicativa suficiente como para que tratemos de emplearlas en nuestro trabajo para comprender mejor algunos de los problemas a los que nos enfrentamos en la historia empresarial. Por poner un único ejemplo, podría sernos de utilidad el conocer algunos estudios que han logrado establecer una serie de pasos más o menos comunes a toda carrera empresarial, incluida la forma en que una persona inicia su andadura en los negocios y la manera en que la abandona (Ronstadt, 1986; Dyer, 1994; Katz, 1994; Van Praag & Van Ophem, 1995). Recíprocamente, podríamos servir como campo de pruebas y origen de ideas del área de organización de empresas si intentáramos comprobar si existen o no en nuestros empresarios históricos algo parecido a una carrera empresarial típica.

Los nuevos conceptos y áreas de estudio: *intrapreneurship* y *venture capital*

La distancia entre algunas zonas del área de organización de empresas y la historia empresarial resulta más evidente en el campo de *entrepreneurship* que en ningún otro. Y dentro de éste se hace palpable cuando se mira hacia lo que se está haciendo en torno a nuevos conceptos e ideas que guardan una estrecha relación con el mundo actual de los negocios, pero que encuentran sus antecedentes históricos directos con sólo echar un rápido vistazo al pasado. Aquí me voy a referir en concreto, y sin ánimo de exhaustividad, a dos líneas de investigación que se han desarrollado con éxito en las dos últimas décadas entre nuestros colegas de organización de empresas. Se trata del concepto de *intrapreneurship* y del fenómeno de las sociedades de capital riesgo o *venture capital*, al que van asociados los conocidos en el mundo anglosajón como *business angels*.

El fenómeno bautizado como *intrapreneurship* o *corporate entrepreneurship* puede rastrearse desde el comienzo de la historia de las empresas, pero fue en 1976 cuando en un artículo periodístico apareció denominado como *intrapreneurship* (Lessem, 1987). En la década de 1980 destacaron los trabajos de Pinchot (1985) y Kanter (1983, 1985, 1989) sobre el tema, y en 1990 *Strategic Management Journal* dedicó un número especial expresamente a *corporate entrepreneurship*, con contribuciones, entre otros, de Guth y Ginsberg (1990), Stevenson y Jarillo (1990) y Kuratko, Montagno y Hornsby (1990). Se abrió así una década en la que numerosos autores se unieron para analizar el fenómeno desde muy diversos puntos de vista, y ya no dejaría de estar presente en las conferencias anuales del Babson College recogidas en los *Frontiers of Entrepreneurship Research*. Entre las contribuciones más relevantes, además de las ya mencionadas, pueden contarse las de Watson (1995), Carrier (1996), y Busenitz y Barney (1997), que discuten la diferenciación entre la función empresarial y la directiva, debate que ha sido finalmente superado con la fusión de los campos de *strategic management* y *entrepreneurship* en trabajos, entre otros, de Sanberg (1992), Barringer y Bluedorn (1999) y Sundbo (1998, 2001), sobre la dirección estratégica de la innovación. Nuevas propuestas de fusión entre diversos campos de estudio han sido las efectuadas recientemente por Casson (2003), que defiende el carácter empresarial de los directivos de las grandes empresas y relaciona el campo de *entrepreneurship* con el de la teoría de la empresa basada en sus recursos y capacidades (Teece y Pisano, 1994), y el de

Cifalinò (2003), que sugiere una reconciliación entre tres perspectivas diferentes del fenómeno de *corporate entrepreneurship*: la *contingency theory* (Covin & Slevin, 1991; Lumpkin & Dess, 1996), la teoría de la empresa basada en sus recursos y capacidades (Greene, Brush & Hart, 1999; Zahra, Kuratko & Jennings, 1999), y la teoría de la agencia (Jones & Butler, 1992; Zahra, 1996; Mosakowski, 1998). El punto de unión de todos estos trabajos es el fenómeno de la función empresarial dentro de las empresas. Y, al igual que en el campo de la definición del empresario, lo que sorprende en la literatura sobre *corporate entrepreneurship* es la falta absoluta del componente histórico, cuando lo cierto es que dicho fenómeno de *intrapreneurship* puede rastrearse perfectamente en nuestros estudios.

Pasemos a los conceptos relacionados de las sociedades de capital riesgo y los *business angels*. Tal y como indican Gompers & Lerner (2003: 269), fue la posibilidad legal de que los fondos de pensiones invirtieran en las sociedades de capital riesgo la que permitió su gran auge en Estados Unidos a partir de 1979. Los gestores de esos ahorros los encaminaron hacia las inversiones en las nuevas empresas de alta tecnología que comenzaban a tener lugar en ese país, singularmente en California. Desde este punto de vista, el capital riesgo ha sido una útil herramienta financiera que ha facilitado a los nuevos empresarios su acceso al capital. Relacionado con este nuevo fenómeno se ha producido también un importante desarrollo de la literatura académica dedicada a investigarlo. Compite en extensión con el campo de estudio de *corporate entrepreneurship*, tal y como puede apreciarse en las principales revistas especializadas en el campo de *entrepreneurship*. Siendo en sus inicios un fenómeno principalmente de Estados Unidos, la actividad de las *venture capital* y los *business angels* se ha extendido a otros países (Klandt, 2003), y está experimentando una internacionalización (Gompers & Lerner, 2003: 293). Pueden encontrarse compendios y resúmenes recientes sobre lo escrito acerca del capital riesgo en Gompers & Lerner (1999, 2003), Shane (2003), Acs & Audretsch (2003), y, sobre todo, Wright, Sapienza & Busenitz (2003).

Como afirman Gompers & Lerner (2003: 267), buena parte de los trabajos teóricos sobre capital riesgo se han dedicado a analizar la forma en que este tipo de financiación reduce los costes de agencia que existen entre empresarios e inversores. La relación con la teoría de la agencia desarrollada por Jensen & Meckling (1976), Fama (1980), Fama & Jensen (1983a; 1983b), Holmstrom (1989) y otros es directa y evidente, porque las sociedades de capital riesgo y los empresarios se identifican respectivamente con las concepciones de estos autores

sobre el principal y el agente. Además, la teoría de la agencia, como indica Cifalinò (2003), también es útil para entender el fenómeno de *corporate entrepreneurship*. No puede suceder de otra manera, porque en realidad estamos tratando con el mismo fenómeno tanto en *corporate entrepreneurship* como en capital riesgo: el de las relaciones entre el capital y la función empresarial, que en la teoría de la agencia se considera una relación principal – agente.

¿Y cuál ha sido la relación de la historia empresarial con el estudio en auge de las sociedades de capital riesgo? El interés de una percepción histórica del problema queda fuera de toda duda con sólo tener en cuenta que los famosos *business angels* que tanto se analizan ahora no son sino capitalistas que ofrecen su dinero para inversiones en nuevos sectores y tecnologías. ¿Acaso no tenemos ejemplos de empresarios en la historia que han hecho eso mismo, y no podemos contribuir con nuestros estudios de sus vidas y actuaciones al debate actual? Pues lo que está ocurriendo es que después de dos décadas aún no hemos sido capaces de introducir en nuestros análisis históricos los conceptos derivados de este campo de la organización de empresas. Sin embargo, la relación entre historia y teoría no ha sido del todo inexistente gracias a la profesora venezolana Carlota Pérez (2002), quien ha argumentado que en cada paradigma tecnoeconómico –por emplear su propia terminología- surgen nuevos instrumentos de capital para adaptarse a las necesidades de las innovaciones. Pérez ha aportado una visión histórico-teórica, macroeconómica y desde el punto de vista del capital, llegando a ofrecer una tipología de instrumentos financieros. A partir de su análisis puede afirmarse que el capital actúa de manera diferente con respecto a la función empresarial dependiendo del momento histórico. La aportación de esta autora supone para el que esto escribe una muestra de lo fructífero que puede resultar el camino que debemos seguir.

#### **4.- Hacia una economía histórica**

Según el premio nobel J.M. Buchanan, la próxima centuria deparará la convergencia entre los economistas, en oposición a la controversia que ha caracterizado al siglo ya terminado. Pero esta convergencia se producirá en torno al estudio de las propiedades de sistemas en desequilibrio dinámico, reduciéndose el énfasis en los modelos de equilibrio.

La nueva economía institucional, según él, gozará de una mayor influencia<sup>21</sup>. Dudo que algún día terminen las divergencias, ya que es probable que sean inevitables (y enriquecedoras), pero para el historiador económico el anuncio de Buchanan resulta alentador, porque hablar de desequilibrio y de cambio dinámico es situar el estudio del pasado en un primer plano científico. La economía evolutiva y la nueva economía institucional pueden ofrecer a los historiadores nuevos marcos teóricos y metodológicos con los que guiarse en su trabajo futuro. A ellos podemos añadir los conceptos desarrollados dentro del campo de estudio de *entrepreneurship* en el área de organización de empresas.

Para concluir, no está de más que recuerde aquí la vieja afirmación de que “sin teoría no hay historia”<sup>22</sup>. Pero no sin advertir a renglón seguido que no vale cualquier teoría ni cualquier historia. Los investigadores de historia empresarial debemos abrirnos a los conceptos e ideas que emanan del campo de *entrepreneurship*, haciéndolos nuestros, sumándolos a los que ya empleamos provenientes de la teoría económica convencional, la nueva economía institucional y la economía evolutiva. De esta forma podremos convertirnos en interesante campo de pruebas para nuestros colegas de organización de empresas y terminaremos por poner a la historia empresarial en su lugar como fuente privilegiada de inspiración. Es de esperar que surjan avances en la teoría económica y la organización de empresas provenientes del campo de la historia empresarial. Si los economistas no lo hacen, seremos los historiadores los que acabemos construyendo la *nueva economía* que defendiera Ormerod (1995). Hemos asumido la necesidad de construir una historia teórica y podemos añadir nuevos instrumentos a los que ya manejamos. Ahora tenemos también la posibilidad de participar en la constitución de una nueva teoría histórica<sup>23</sup>.

---

<sup>21</sup> Buchanan (1991: 15-19). Vienen aquí al caso las advertencias de Guerrero sobre el eclecticismo, en el sentido de que en numerosas ocasiones se perciben como “fusiones” lo que no son sino “absorciones”. Guerrero (1997: 22-23). Esto es, la asunción de algunos planteamientos neoinstitucionalistas por la economía marginalista no supondría más que una leve matización de sus planteamientos básicos (absorción del institucionalismo) si la Nueva Economía Institucional no fuera capaz de poner en tela de juicio los componentes fundamentales neoclásicos, transformándolos (fusión de ambas corrientes).

<sup>22</sup> Sombart (1929). Citado en Kula (1973: 87). Puede también citarse a Cipolla (1991: 85): “Los datos, por mucho cuidado que se haya puesto en su recogida y observación, sólo adquieren importancia después de reunirlos y ordenarlos de acuerdo con un paradigma teórico. De lo contrario, no son más que átomos a la deriva, solitarios e insignificantes”.

<sup>23</sup> Lo cual no debe implicar una contradicción en los términos, tal y como advierte Hayek (2003: 108-120), si se entiende bien lo que trata de decirse con *historia teórica* y *teoría histórica*. Emplear la teoría en la historia y, recíprocamente, la historia en la teoría, no impide que se mantenga la esencial diferencia que opone a ambas tareas científicas.

## **Bibliografía**

- Acs, Z. J. & Audretsch, D. B. (eds.) (2003), *Handbook of Entrepreneurship Research*, Kluwer Academic Publishers.
- Alonso, J. y Torres, E. (1995), "Funciones empresariales y desarrollo económico", *Economistas*, vol. XIII, núm. 63, pp. 122-129.
- Alós, C. (2004), "Teoría de juegos e historia económica: una simbiosis necesaria", en *Información Comercial Española, Revista de Economía*, nº 812, enero, pp. 27-33.
- Arrow, K. J. (1983), "The Organization of Economic Activity: Issues pertinent to the choice between market and non market allocation", *Collected Papers of Kenneth J. Arrow, Vol. 2: General Equilibrium*, Oxford: Basil Blackwell, pp. 133-155.
- Barringer, B. R. & Bluedorn, R. M. (1999), "The relationships between corporate entrepreneurship and strategic management", *Strategic Management Journal*, 20, 5: 421-444
- Baumol, W. J. (1991), "Toward a newer economics: The future lies ahead!", *Economic Journal*, enero, vol. 101, pp. 1-8.
- Buchanan, J. M. (1991), "Economics in the Post-Socialist Century", *Economic Journal*, enero, vol. 101, pp. 15-21.
- Busenitz, L. W. & Barney, J. B. (1997), "Differences between entrepreneurs and managers in large organizations: biases and heuristics in strategic decision-making", *Journal of Business Venturing*, 12: 9-30.
- Carrier, C. (1996), "Intrapreneurship in Small Businesses: An Exploratory Study", *Entrepreneurship Theory and Practice*, 21 (1), Fall, 5-20.
- Casson, M. (1982), *The Entrepreneur. An Economic Theory*, Oxford: Martin Robertson & Company.
- Casson, M. (1990), *Entrepreneurship*, E. Elgar, Cheltenham: The International Library of Critical Writings in Economics.
- Casson, M. (2003), "Entrepreneurship, Business Culture and the Theory of the Firm", in Z.J. Acs and D.B. Audretsch (eds.), *Handbook of Entrepreneurship Research*, Kluwer Academic Publishers, pp. 223-246.
- Chandler, A. D. jr. (1996), *Escala y diversificación. La dinámica del capitalismo industrial*, Zaragoza: Prensas Universitarias.

- Cifalinò, A. (2003), "Corporate entrepreneurship and firm performance: toward a reconciliation of contingency theory, resourced based theory and agency theory in the information economy", Genescà et al. (coords.), *Creación de empresas – Entrepreneurship. Homenaje al profesor José María Veciana Vergés*, Barcelona: UAB.
- Cipolla, C. M. (1991), *Entre la historia y la economía. Introducción a la historia económica*, Barcelona: Crítica.
- Coase, R. H. (1937), "The Nature of the Firm", *Economica*, núm. 386 (noviembre), pp. 386-405.
- Coase, R. H. (1994), *La empresa, el mercado y la ley*, Madrid: Alianza.
- Coll, S. (1991), "Empresas versus mercados. Un boceto para una historia de la empresa", *Revista de Historia Económica*, núm. IX, pp. 263-281 y 463-478.
- Coll, S. (1993), "El profesor Valdaliso, a vueltas con la historia de la empresa", *Revista de Historia Económica*, núm. XI, pp. 627-630.
- Coll, S. y Tortella, G. (1992), "Reflexiones sobre la historia empresarial: estado de la cuestión en España", *Información Comercial Española*, núms. 708-709, pp. 13-24.
- Comín, F. y Martín Aceña, P. (1996), *Los rasgos históricos de las empresas en España: un panorama*, Madrid: Fundación Empresa Pública, Documento de Trabajo 9605.
- Covin, J. L. & Slevin, D. P. (1991), "A conceptual model of entrepreneurship as firm behavior", *Entrepreneurship Theory and Practice*, 16 (1), 7-25.
- David, P. A. (1985), "Clio and the Economics of QWERTY", *American Economic Review*, 75, 2, pp. 332-337.
- Donoso, V. (1999), "La economía como teoría histórica", *Anthropos. Huellas del conocimiento*, nº 182, enero-febrero, pp. 84-91.
- Dosi, G. (1982), "Technological paradigms and technological trajectories: a suggested interpretation of the determinants and directions of technical change", *Research Policy*, 11, 3, pp. 147-162.
- Dosi, G. (1988), "Sources, procedures and microeconomics effects of innovation", *Journal of Economic Literature*, XXVI (traducción al castellano en *Ekonomiaz*, 22 (1992), 269-331).
- Dyer, W. G. (1994), "Toward a Theory of Entrepreneurial Careers", *Entrepreneurship Theory and Practice*, 19 (2), Winter, 7-21.

- Ekelund, R. B. y Hébert, R. F. (1992), *Historia de la teoría económica y de su método*, Madrid: McGraw-Hill.
- Fama, E. F. (1980), "Agency problems and the theory of the firm", *Journal of Political Economy*, 88/2: 288-307.
- Fama, E. F. and Jensen, M. C. (1983a), "Separation of ownership and control", *Journal of Law and Economics*, 26/2: 301-325.
- Fama, E. F. and Jensen, M. C. (1983b), "Agency problems and residual claims", *Journal of Law and Economics*, 26: 327-349.
- Fernández de Pinedo, E. (1993), "La historia económica, ¿un filón que se agota?", en J. M. Sánchez Nistal y otros (eds.), *Problemas actuales de la historia. Terceras Jornadas de Estudios Históricos*, Salamanca: Ediciones de la Universidad de Salamanca, pp. 69-82.
- Fernández Pérez, P. (2003), "Reinstalando la empresa familiar en la Economía y la Historia económica. Una aproximación a debates teóricos recientes", en *Cuadernos de Economía y Dirección de la Empresa*, nº 17, octubre-diciembre, pp. 45-66.
- Fontana, J. (1982), *Historia. Análisis del pasado y proyecto social*, Barcelona: Crítica.
- Fontana, J. (1992), *La historia después del fin de la historia*, Barcelona: Crítica.
- Freeman, C.; Clark, J., y Soete, L. (1985), *Desempleo e innovación tecnológica. Un estudio de las ondas largas y el desarrollo económico*, Madrid: MTSS.
- Galambos, L. (2003), "Identity and the Boundaries of Business History: An Essay on Consensus and Creativity", in F. Amatori & G. Jones (eds.), *Business History around the World*, Cambridge: Cambridge University Press, pp. 11-30.
- Galbraith, J. K. (1995), "Introducción", en T. Veblen, *Teoría de la clase ociosa*, México: Fondo de Cultura Económica.
- Georgescu-Roegen, N. (1996), *La Ley de la entropía y el proceso económico*, Madrid: Fundación Argentaria.
- Godley, A. & Westall, O. M. (1996), "Business History and Business Culture: An Introduction", en A. Godley y O. M. Westall (eds.), *Business History and Business Culture*, Manchester: Manchester University Press, pp. 1-20.
- Gompers, M. & Lerner, J. (1999), *The Venture Capital Cycle*, Cambridge: MIT Press.
- Gompers, P. & Lerner, J. (2003), "Equity Financing", in Z. J. Acs and D. B. Audretsch (eds.), *Handbook of Entrepreneurship Research*, Kluwer Academic Publishers, pp. 267-298.
- Gould, S. J. (2004), *La estructura de la teoría de la evolución*, Barcelona: Tusquets.

- Granovetter, M. (1992), "Economic institutions as social constructions: a framework for analysis", *Acta Sociologica*, 35, pp. 3-11.
- Granovetter, M. (1995), "Coase revisited: business groups in the modern economy", *Industrial and Corporate Change*, 4/1, pp. 93-130.
- Granovetter, M. & Swedberg, R. (1992), *The Sociology of Economic Life*, Boulder: Westview Press.
- Greene, P. G., Brush, C. G., & Hart, M. M. (1999), "The corporate venture champion: A resource-based approach to role and process", *Entrepreneurship Theory and Practice*, 23/3: 103-122.
- Guerrero, D. (1997), *Historia del pensamiento económico heterodoxo*, Madrid: Trotta.
- Guth, W. & Ginsberg, A. (1990), "Guest Editor's introduction: corporate entrepreneurship", *Strategic Management Journal*, Summer, Special Issue, 11, pp. 5-15.
- Hayek, F. A. (2003), *La contrarrevolución de la ciencia. Estudios sobre el abuso de la razón*, Madrid: Unión Editorial.
- Hébert, R. F. & Link, A. N. (1982), *The Entrepreneur. Mainstream Views and Radical Critiques*, New York: Praeger Publishers.
- Holmstrom, B. (1989), "Agency costs and innovation", *Journal of Economic Behavior and Organization*, 12: 305-327.
- Jensen, M. & Meckling, W. (1976), "Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs, and ownership structure", *Journal of Financial Economics*, 3/4: 305-360.
- Jones, G. R. & Butler, J. E. (1992), "Managing internal corporate entrepreneurship: an agency theory perspective", *Journal of Management*, 18/4: 733-749.
- Kanter, R. M. (1983), *The Change Masters: Innovation and Entrepreneurship in the American Corporation*, New York: Simon & Shuster.
- Kanter, R. M. (1985), "Supporting innovation and venture development in established companies", *Journal of Business Venturing*, 1, 47-60.
- Kanter, R. M. (1989), *When Giants Learn to Dance*, New York: Simon and Schuster.
- Katz, Jerome A. (1994), "Modelling Entrepreneurial Career Progressions: Concepts and Considerations", *Entrepreneurship Theory and Practice*, 19 (2), Winter, 23-39.
- Kent, C. A.; Sexton, D.; Vesper, K. (eds.) (1982), *Encyclopedia of Entrepreneurship*, Englewood Cliffs NJ: Prentice-Hall

- Kula, W. (1973), *Problemas y métodos de la historia económica*, Barcelona: Ediciones Península.
- Kuratko, D. F., Montagno, R. V. & Hornsby, J. S. (1990), "Developing an intrapreneurial assesment instrument for an effective corporate entrepreneurial enviroment", *Strategic Management Journal, II* (Special Issue, Summer), 49-58.
- Lamoreaux, N. R., Raff, D. M. G. & Temin, P. (1997), "New Economic Approaches to the Study of Business History", *Business and Economic History*, 26, 1, pp. 57-79.
- Lamoreaux, N. R., Raff, D. M. G. & Temin, P. (2004), "Against Whig History", *Enterprise & Society*, Vol. 5, No. 3, pp. 376-387.
- Langlois, R. N. & Robertson, P. (1995), *Firms, Markets and Economic Change. A Dynamic Theory of Business Institutions*, Londres: Routledge (edición española de Proyecto A, Barcelona, 2000, a cargo de J. M. Valdaliso y S. López).
- Lazonick, W. (2003), "Understanding Innovative Enterprise: Toward the Integration of Economic Theory and Business History", in F. Amatori & G. Jones (eds.), *Business History around the World*, Cambridge: Cambridge University Press, pp. 31-61.
- Lessem, R. (1987), *Intrapreneurship: How to be an enterprising individual in a succesfull business*, Aldershot, U.K.: Wildwood House.
- López, S. (2004), "Presentación", en *Información Comercial Española, Revista de Economía*, nº 812, enero, pp. 3-8.
- López, S. y Valdaliso, J. M. (eds.) (1997), *¿Que inventen ellos? Tecnología, empresa y cambio económico en la España contemporánea*, Madrid: Alianza.
- López, S. y Valdaliso, J. M. (coords.) (1999), "Economía y evolución. Un nuevo enfoque de la teoría e historia empresarial", *Revista Anthropol, Huellas del Conocimiento*, nº 182, enero-febrero, Barcelona: Proyecto A Ediciones.
- Lumpkin, G T. & Dess, G. G. (1996), "Clarifying the entrepreneurial orientation construct and linking it to performance", *Academy of Management Review*, vol. 21: 135-172.
- Marglin, S. (1994), "¿Qué hacen los jefes?", en L. Putterman (ed.), *La naturaleza económica de la empresa*, Madrid: Alianza, pp. 333-344.
- Mokyr, J. (1991), "Evolutionary biology, technological change and economic history", *Bulletin of Economic Research*, 43, 2, pp. 127-149.
- Mokyr, J. (1993), *La palanca de la riqueza. Cratividad tecnológica y progreso económico*, Madrid: Alianza.

- Mosakowski, E. (1998), "Entrepreneurial resources, organizational choices, and competitive outcomes", *Organization Science*, 9/6: 625-643.
- Nelson, R. R. & Winter, S. G. (1982), *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Cambridge, Mass: Harvard University Press.
- Ormerod, P. (1995), *Por una nueva economía. Las falacias de las ciencias económicas*, Barcelona: Anagrama.
- Orsenigo, L. (2004), "Los «modelos amistosos con la historia» en el análisis de la evolución de las industrias: objetivos y aplicaciones", en *Información Comercial Española, Revista de Economía*, nº 812, enero, pp. 43-54.
- Penrose, E. (1989), "History, the social sciences and economic 'theory', with special reference to multinational enterprise", in A. Teichova, M. Lévy-Leboyer & H. Nussbaum (eds.), *Historical Studies in International Corporate Business*, Cambridge: Cambridge University Press, pp. 7-13.
- Pérez, C. (2002), *Technological Revolutions and Financial Capital. The Dynamics of Bubbles and Golden Ages*, Cheltenham: Edward Elgar.
- Pinchot, G. (1985), *Intrapreneuring*, New York: Harper and Row.
- Pita, P. (2004), "Comprobando teorías de la empresa. ¿Cómo puede ayudar la historia económica?", en *Información Comercial Española, Revista de Economía*, nº 812, enero, pp. 35-41.
- Putterman, L. (ed.) (1994), *La naturaleza económica de la empresa*, Madrid: Alianza.
- Roberts, A. (2003), "La teoría en la historia empresarial", en C. Erro (ed.), *Historia empresarial. Pasado, presente y retos de futuro*, Barcelona: Ariel, pp. 57-80.
- Ronstadt, R. (1986), "Exit, Stage Left: Why Entrepreneurs End Their Entrepreneurial Careers Before Retirement", *Journal of Business Venturing*, 1 (3), Fall, 323-38.
- Rose, M. B. (1999), "Networks, Values and Business: The Evolution of British Family Firms from the Eighteenth to the Twentieth Century", *Enterprises et Histoire*, núm. 22, pp. 16-30.
- Rose, M. B. (2000), *Firms, Networks and Business Values: The British and American Cotton Industries since 1750*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Rosenberg, N. (1979), *Tecnología y economía*, Madrid: Gustavo Gili.
- Rosenberg, N. (1993), *Dentro de la caja negra: tecnología y economía*, Barcelona: La Llar del Llibre.

- Sandberg, W. R. (1992), "Strategic Management's Potential Contributions to a Theory of Entrepreneurship", *Entrepreneurship Theory and Practice*, 16 (3), Spring, 73-90.
- Santos Redondo, M. (1997), *Los economistas y la empresa. Empresa y empresario en la historia del pensamiento económico*, Madrid: Alianza.
- Schumpeter, J. A. (1968), *Ensayos*, Vilassar de Mar: Oikos-Tau.
- Schumpeter, J. A. (1995), *Historia del Análisis Económico*, Barcelona: Ariel.
- Schumpeter, J. A. (2002), *Ciclos económicos. Análisis teórico, histórico y estadístico del proceso capitalista*, Zaragoza: Prensas Universitarias.
- Scranton, P. (1996), "The Significance of Spatial Theory for Business Historians", *Business and Economic History*, vol. 25, nº 1, pp. 65-71.
- Sexton, D. L. & Kasarda, J. D. (eds.) (1992), *The State of the Art of Entrepreneurship*, Boston, M. A.: PWS-Kent.
- Sexton, D. L. & Smilor, R. W. (eds.) (1997), *Entrepreneurship 2000*, Chicago: Upstart.
- Shane, S. (2002), *The Foundations of Entrepreneurship*, E. Elgar, Cheltenham: The International Library of Critical Writings in Economics, Two vols.
- Shane, S. (2003), *A General Theory of Entrepreneurship. The Individual – Opportunity Nexus*, Cheltenham: Edward Elgar.
- Sombart, W. (1929), "Economic Theory and Economic History", *Economic History Review*, vol. II, nº 1.
- Stevenson, H. H., & Jarillo, P. M. (1990), "A paradigm of entrepreneurship: Entrepreneurial management", *Strategic Management Journal*, II (Special Issue, Summer), 17-27.
- Suárez González, I. (1999), "Enfoques evolutivos en la estrategia empresarial", *Anthropos. Huellas del conocimiento*, nº 182, enero-febrero, pp. 64-73.
- Sundbo, J. (1998), *The Theory of Innovation. Entrepreneurs, Technology and Strategy*, Edward Elgar, Cheltenham.
- Sundbo, J. (2001), *The Strategic Management of Innovation. A sociological and Economic Theory*, Edward Elgar, Cheltenham.
- Teece, D. & Pisano, G. (1994), "The Dynamic Capabilities of Firms: An Introduction", *Industrial and Corporate Change*, 3 (3), 537-56.

- Torres, E. (1997), "Funciones empresariales y desarrollo económico", en S. López y J. M. Valdaliso (eds.), *¿Que inventen ellos? Tecnología, empresa y cambio económico en la España contemporánea*, Madrid: Alianza, pp. 53-83.
- Tortella, G. (1993), "Comentario a las reflexiones sobre la historia de la empresa del profesor Valdaliso", *Revista de Historia Económica*, año XI, núm. 3, pp. 623-625.
- Tortella, G. (1994), "Disurso en el acto de recepción del Premio Rey Juan Carlos de Economía", en *Revista de Historia Económica*, año XII, nº 2, pp. 487-506.
- Valdaliso, J. M. (1993), "Algunas reflexiones acerca de la historia empresarial y su desarrollo en España", *Revista de Historia Económica*, año XI, nº 2, pp. 417-433.
- Valdaliso, J. M. (1999), "Orígenes y desarrollo de la historia empresarial en España", en *Príncipe de Viana. Suplemento de Ciencias Sociales*, nº 17, pp. 91-117.
- Valdaliso, J. M. y López, S. (2000a), "Prólogo", en R. N. Langlois y P. L. Robertson, *Empresas, mercados y cambio económico. Una teoría dinámica de las instituciones empresariales*, Barcelona: Proyecto A Ediciones.
- Valdaliso, J. M. y López, S. (2000b), *Historia económica de la empresa*, Barcelona: Crítica.
- Valdaliso, J. M. y López, S. (2003), "¿Sirve para algo la historia empresarial?", en C. Erro (ed.), *Historia empresarial. Pasado, presente y retos de futuro*, Barcelona: Ariel, pp. 37-56.
- Van Praag, C. M., & Van Ophem, H. (1995), "Determinants of Willingness and Opportunity to Start as an Entrepreneur", *Kyklos*, 48 (4), 513-40.
- Watson, T. J. (1995), "Entrepreneurship and Professional Management: A Fatal Distinction", *International Small Business Journal*, 13 (2), January – March, 34-46.
- Westhead, P. & Wright, M. (2000), *Advances in Entrepreneurship*, E. Elgar, Cheltenham: The International Library of Critical Writings in Economics, 3 vols.
- Williamson, O. E. (1985), *The Economic Institutions of Capitalism*, Londres: Collier Macmillan,
- Wright, M., Sapienza, H. J., & Busenitz, L. W. (eds.) (2003), *Venture Capital*, Cheltenham: Edward Elgar Publishing.
- Zahra, S.A. (1996), "Governance, ownership, and corporate entrepreneurship: the moderating impact of industry technological opportunities", *Academy of Management Journal*, 36/6: 1713-1735.

Zahra, S.A.; Kuratko, F. & Jennings, D. F. (1999), "Guest editorial: Entrepreneurship and the acquisition of dynamic organizational capabilities", *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 23/3: 5-10.

## Capítulo II. La presencia de la historiografía empresarial de América Latina en los *journals* internacionales (2000-2004 ): Balance, temáticas y perspectivas\*

Carlos Dávila L. de Guevara\*\*

### Introducción

Este capítulo trata sobre la evolución de la historia empresarial en América Latina en el primer lustro del nuevo siglo (2000-2004). No hay duda que la dinámica de una disciplina académica comprende diversos actores y procesos de investigación, docencia y producción intelectual así como variados grados de institucionalización. En este contexto, la articulación a la respectiva comunidad académica internacional medida por la circulación de su producción bibliográfica en los medios de difusión científica internacional es un elemento primordial que informa sobre el nivel desarrollo de una disciplina. Es así como el presente capítulo se circunscribe a examinar la presencia de la historiografía empresarial de América Latina en los principales *Journals* de *Business History* y de historia latinoamericana publicados en Estados Unidos, Gran Bretaña, Holanda y España. No considera, entonces, otros productos bibliográficos (libros, capítulos en libros, tesis de doctorado, artículos en revistas latinoamericanas) ni profundiza en el resto de elementos de la creciente institucionalización de este campo (asociaciones de investigadores, eventos científicos, programas de doctorado, revistas especializadas, boletines informativos, portales en internet).

El capítulo, entonces, contempla un aspecto específico del desarrollo de la disciplina (*the history of business history in Latin America*) que es diferente de caracterizar la historia empresarial de la región (*the business history of Latin America*). Hay que recordar que la investigación sobre historia empresarial en América Latina cuenta con una corta vida, apenas unos veinticinco años, de los cuales el mayor desarrollo se ha dado en los últimos quince. Sin duda, desde las décadas de los años sesenta y setenta en varios países hubo contados trabajos pioneros sobre el empresariado, pero fueron aislados y se confundieron dentro de la historia económica que como disciplina académica estaba apenas en sus comienzos en esta parte del

---

\* Facultad de Administración, Universidad de los Andes, Bogotá, Colombia. Se agradece el apoyo a esta Institución en la elaboración de este capítulo.

mundo. En esta parte del mundo, la historia empresarial aún no constituye un área consolidada; el volumen acumulado de su producción es reducido, como también lo es el de sus practicantes; no había estado sintonizada con las principales corrientes teóricas internacionales de la *business history* y había sido poco sofisticada en el uso de teoría. Así mismo, muestra diversidad y tiene un buen potencial como un campo interdisciplinario que comienza a dibujarse con su propia fisonomía, en vez de limitarse a ser un subproducto de la historia económica y social. Su desarrollo muestra un mayor avance relativo en México, Brasil y Argentina –por encima de los países andinos-, con sus propias particularidades en cada país; ha evolucionado sobre unas bases metodológicas que no siguen el modelo imperante chandleriano de la gran empresa y la innovación. Aunque había sido una temática de escaso interés dentro de la historiografía sobre América Latina –“la historia de los negocios sólo raramente ha sido el negocio de los historiadores especializados en América Latina” (Eakin, 2001: 156)-, en la década del noventa comenzó a cobrar un mayor espacio en el mundo académico: la bibliografía en el tema aumentó, hubo avances en la conformación de núcleos de investigación especializada en algunos países, se dio una mayor interacción entre investigadores de países del área y algunos sectores empresariales mostraron interés en los resultados de este campo de la investigación académica (Barbero, 2003; Dávila, 2003).

Como lo evidencian varios capítulos del presente libro referidos a México, fuera de la historia empresarial existen otras aproximaciones al estudio de las empresas y los empresarios. Por una parte, está la investigación sobre empresas y empresarios adelantada desde la perspectiva de los “estudios organizacionales“, categoría que incluye los trabajos orientados por la sociología de las organizaciones y la teoría organizacional,<sup>1</sup> por ejemplo, aquellos sobre la cultura organizacional<sup>2</sup>. Por otro lado, se encuentran los estudios informados por la sociología del

---

<sup>1</sup> Un reciente número del principal *Journal* de historia empresarial británico, *Business History*, está dedicado a “Historia en los estudios organizacionales”, con el propósito de tender puentes entre las dos disciplinas. Allí se subraya que “dentro de la teoría organizacional la importancia de la historia siempre se reconoce implícitamente, pero nunca se incorpora dentro de nuestras perspectivas teóricas” (Lebelbici & Shah, 2004), p.317.

<sup>2</sup> En el libro de Dávila & Martínez (1999) se reúnen siete estudios de caso sobre cultura organizacional en México, Brasil, Chile y Venezuela. El objetivo de este libro –responder la pregunta “¿Cómo son las organizaciones en América Latina?”, es más ambicioso que cualquiera de los encontrados en la historiografía empresarial. Parte de la idea que “El estudio de las organizaciones a través de su cultura nos permite conocer su esencia” (p.9). Un reciente trabajo investiga tres estudios de caso en profundidad (Hernández, 2003) sobre el papel de la cultura, la subjetividad, las relaciones de poder y los mercados en la acción empresarial presente en las estrategias de modernización de tres empresas de Aguascalientes (México). El capítulo VIII del presente volumen presenta un balance sobre los estudios de cultura empresarial en México, a cargo de Marcela Hernández.

trabajo<sup>3</sup>; los trabajos sobre elites económicas y la relación Estado-empresarios<sup>4</sup>, y aquellos escritos dentro de la disciplina de la estrategia empresarial<sup>5</sup>. Estas corrientes no son objeto del inventario que sigue, especializado -como ya se indicó- en los artículos de historia empresarial de América Latina publicados en los *journals* internacionales en los últimos cinco años. Antes de entrar en su análisis, a continuación se hace referencia a dos antecedentes recientes. Primero, la aparición de un par de balances generales de la producción historiográfica empresarial de la región, que forman parte de un examen de la *business history* a nivel mundial, así como la publicación de síntesis colectivas sobre la historia económica de América Latina. Segundo, la mirada crítica de los historiadores económicos anglosajones sobre el conjunto de estados detallados de la cuestión en siete países latinoamericanos (Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México, Perú y Venezuela), reunidos en un volumen publicado en Inglaterra hace seis años (Dávila y Miller, 1999).

### **1. Los comienzos del nuevo siglo: balances globalizados de historiografía empresarial y síntesis colectivas sobre la historia económica de América Latina**

Al tiempo con la consolidación de los cambios en la geopolítica mundial durante la década del noventa, la expansión global de la economía de mercado, los tratados de libre comercio y la creciente legitimación social del empresariado, los primeros años del siglo XXI han sido pródigos en la elaboración de balances sobre la historiografía de la empresa y los empresarios a nivel mundial, así como en la publicación de trabajos de síntesis de la historia económica de América Latina.

---

<sup>3</sup> Véase por ejemplo, De la Garza, 2000.

<sup>4</sup> En el caso de México, consúltese la reseña de Cleaves & Stephens (1991). Para un balance comprensivo y actualizado de los estudios de la relación Estado-empresarios en el mismo país, véase el capítulo VII de Matilde Luna y Cristina Puga en el presente libro.

<sup>5</sup> Estos generalmente son estudios de caso utilizados en las facultades de administración de empresa como material docente, a la manera del *Harvard case-method*. Al respecto, véanse las memorias de los congresos anuales del Consejo Latinoamericano de Escuelas de Administración-Cladea-; los foros de investigación que organizan la Facultad de Contaduría y Administración de la UNAM y la Asociación Nacional de Facultades y Escuelas de Contaduría y Administración -Anfeca- de México y en Brasil los congresos anuales de la Asociación Nacional de programa de posgrado en administración -Anpad-. Así mismo se publican en *Academia-Revista Latinoamericana de Administración* que entre 1988 y 1999 estuvo a cargo del departamento de administración de la Universidad de Chile; y desde entonces la publica la facultad de administración de la Universidad de los Andes (Colombia). Unos pocos estudios sobre empresas de América Latina han sido publicados como “casos” de la Harvard Business School; por ejemplo aquel sobre “Coffee of Colombia”.

En cuanto a los primeros, dos importantes volúmenes publicados en España (Erro, 2003)<sup>6</sup> e Inglaterra (Amatori & Jones, 2003), respectivamente, dan cuenta de la trayectoria de la historia empresarial, sus avances, sus tendencias generales, los debates y asuntos críticos, lo logrado y lo que queda por hacer a lo largo y ancho del mundo en este campo académico. Allí se cubren casi todos los rincones del planeta -con la excepción de África, India y los “tigres asiáticos”- a los que ha llegado la nueva etapa del capital globalizado, las empresas transnacionales, los avances de la tecnología y donde despliegan su acción los empresarios locales y extranjeros y sus *managers* asalariados. Estos dos libros permiten recorrer ágilmente el desarrollo de la historia empresarial en Estados Unidos (país pionero en el campo: la primera *chair* en *business history* se estableció a mediados de los años veinte en la Harvard Business School<sup>7</sup>), así como en varios países europeos (Gran Bretaña, Alemania, Francia, Holanda, Suecia, Noruega, Dinamarca, Finlandia, Suiza, Austria, Italia y España), Japón, China, Grecia y América Latina (Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México, Perú, Venezuela y Uruguay). Cabe anotar que la evolución de esta disciplina alrededor del mundo ha sido dispar. La diversidad ha sido una nota característica de los inicios, la trayectoria, el ritmo y el alcance de sus estudios, así como del volumen de sus publicaciones y formas de organización.

Los libros en cuestión reúnen un cúmulo de aportes imposibles de obtener por otros medios: treinta y cuatro trabajos –quince en Erro (2003) y diecinueve en Amatori y Jones (2003)- que constituyen un valioso material de referencia. Además de los balances historiográficos, uno y otro volumen aportan valiosos capítulos teóricos y metodológicos. Así por ejemplo, en el libro en español (Erro, 2003), la mitad de cuyos veinte autores son europeos, norteamericanos y japoneses, hay siete capítulos que examinan asuntos como la teoría en la historia empresarial, los archivos empresariales, los museos industriales y la arqueología industrial y la relación entre empresarios e historiadores de la empresa. A su vez, el libro en inglés (Amatori & Jones, 2003) contiene igual número de trabajos sobre la identidad y las fronteras de la historia empresarial, la integración de ésta con la teoría económica y la historia empresarial comparada en temas como las empresas familiares, las multinacionales y las relaciones gobierno-empresa. Por todo ellos resultan de interés y utilidad para los interesados en el papel del empresariado en la economía; es decir, no solamente para los historiadores económicos y empresariales, sino para los

---

<sup>6</sup> Véase la reseña crítica sobre este libro en el número de septiembre de 2004 de *Enterprise & Society* (García-Ruiz, 2004).

<sup>7</sup> Véase Hausman (2003), p.86.

historiadores sociales y de la cultura. Así mismo, son relevantes para los economistas, entre quienes los avances de las dos últimas décadas en las teorías económicas de la empresa y el empresario comienzan a abrirse paso, llevándolos a descubrir que las empresas son agentes de la historia, algo más que la “caja negra” de la teoría económica neoclásica.<sup>8</sup> En especial, estos trabajos tienen sentido para aquellos que estudian el desarrollo económico; igualmente, para los sociólogos de las organizaciones, y quienes enseñan, investigan y/u ofrecen asesoría en gestión empresarial (*management*). Dentro de éstos, aquellos que se ocupan de la dirección estratégica también pueden enriquecer su perspectiva acudiendo a la creciente historiografía empresarial. A estos trabajos se suma el debate sobre el post-chandlerianismo, generado por la descentralización de las nuevas formas de producción de las dos últimas décadas (producción modular, colaboración entre firmas en vez de la moderna empresa industrial chandleriana, etc.). Esta controversia la recoge en sus páginas un número reciente de *Enterprise & Society, The International Journal of Business History*, órgano de la *Business History Conference* estadounidense (Lipartito, 2004; Langlois, 2004; Lamoreaux, Raff & Temin, 2004; Sabel & Zeitlin, 2004).

En cuanto al segundo conjunto de trabajos, las síntesis sobre la historia económica de América Latina, hay que registrar la aparición –sin precedentes– de nueve libros colectivos que en conjunto reúnen cerca de setenta y cinco trabajos<sup>9</sup>. Representan una referencia inestimable por los especialistas que congregan, la información depurada y sintética que presentan y la síntesis interpretativa que ofrecen sobre el contexto económico en que actuaron empresarios y empresas. Y dejan claro que el objeto de estudio, el nivel de agregación y el tipo de análisis propio de la historia económica es diferente de aquel de la historia empresarial. Con esto en mente, debe mencionarse que cuatro de estos volúmenes se refieren al siglo XX, fueron publicados en Inglaterra y son el resultado de un proyecto adelantado por el Banco Interamericano de Desarrollo –BID– (Cárdenas, Ocampo & Thorp, 2000-a-; Thorp, 2000; Cárdenas, Ocampo & Thorp, 2000-b-; Thorp, 1998). En los dos primeros prevalecen los capítulos por países, destacándose las mediciones nacionales macroeconómicas, las políticas

---

<sup>8</sup> Las empresas no son “funciones abstractas que se materializan en distintos contextos históricos, sino que se convierten en verdaderos agentes de la historia, que adquieren su personalidad o sus rasgos característicos a lo largo de su propia vida” (Martínez-Echevarría, 2003), p. 96 .

<sup>9</sup> El de Triner (2003) es un excelente *review essay* sobre estos libros. Las dos páginas que siguen están basadas en dicho *review essay* de esta historiadora económica estadounidense cuyas investigaciones se han centrado en Brasil. Ella no incluye explícitamente el libro de Haber (1997), pero es claro en señalarlo como antecedente inmediato del libro del mismo historiador estadounidense que comenta (Haber, 2000).

públicas, la exportación de *commodities* y el impacto diferenciado de la Gran Depresión entre las “economías pasivas” (América Central y el Caribe) y las “economías reactivas” (Argentina, Chile, Colombia, México, Perú y Uruguay). El tercer volumen de esta colección –“aunque no es un libro de historia empresarial es muy útil para estudiosos interesados en el desempeño de empresas contemporáneas que operan en América Latina” (Szmrecsanyi, 2002)- gira alrededor de la industrialización por sustitución de importaciones liderada por el Estado, un desarrollo “hacia adentro” en los países de la región, con mecanismos y resultados diversos. En conclusión, fuera de la valiosa información básica sobre aspectos críticos de la economía de América Latina, una contribución importante de estos tres volúmenes radica en que “desafían concepciones previas sobre el papel del Estado, sobre el cambio y la continuidad entre períodos históricos y sobre los juicios (positivos y negativos) de las estrategias de desarrollo histórico” (Triner, 2003: 226). A juicio de otro crítico, “en ningún otro lugar el economista o historiador encontrará una colección tan útil de síntesis concisas y autorizadas” (Beatty, 2002). El cuarto volumen (Thorp, 1998) resultó de los tres antes mencionados y ofrece un panorama sucinto del desarrollo económico de la región a lo largo de siglo XX; está concebido para el no especialista.

Un quinto libro, sobre la economía y sociedad latinoamericanas, se editó también en Inglaterra (Bethell, 1998). Cubre el desarrollo económico latinoamericano a partir de 1930 hasta la década del noventa, congrega a varios autores de los libros auspiciados por el BID, enfatiza características y tendencias comunes entre países alrededor de tópicos como las tendencias demográficas, las políticas públicas (inversión, infraestructura, tasas de cambio, etc.), la urbanización y la formación de clases sociales (obrero y media). A juicio de un reseñista, en este libro –destinado a una audiencia más especializada que la de Thorp- “las conexiones entre el desarrollo social y el desarrollo económico se dejan a la intuición del lector” (Triner, 2003: 229). Para otro, “el análisis en algunos capítulos hubiera sido más fuerte si sus autores se hubieran involucrado en mayor detalle con la literatura teórica sobre desarrollo económico y formación del Estado” (Tuman, 1999).

Los tres restantes volúmenes fueron publicados en Estados Unidos y cubren, respectivamente, los siglos XIX y XX (Coatsworth & Taylor, 1998; Haber, 2000) y el período de postguerra (Randall, 1997). Mientras la formulación de políticas económicas, la equidad y el desarrollo social hacen de la compilación de Randall -escrita por autores diferentes a los de los trabajos anteriores, varios de ellos politólogos- un complemento del volumen 3 de la

colección del BID, los libros compilados por Coatsworth & Taylor (1998) y por Haber (1997, 2000) ejemplifican la utilización en América Latina de la teoría neoclásica, la nueva economía institucional y la metodología cliométrica. Así por ejemplo, para el amplio período de dos siglos (1800 a fines del siglo XX), y con una perspectiva comparativa explícita, los autores que contribuyen al libro de Coatsworth & Taylor (1998) estudian temas como la riqueza, los patrones de inversión, los derechos de propiedad de la tierra, el patrón oro en el período entre las dos guerras y la formación de mercados financieros. A su vez, el volumen compilado por Haber (2000) tiene un foco más especializado: el papel de los factores institucionales en el crecimiento económico y en aquellos países (Argentina, Brasil y México) donde existen los datos para los ejercicios econométricos. Entre otros, incluye trabajos sobre los subsidios estatales en la construcción de ferrocarriles (Brasil), mercados financieros (Argentina) y la relación de los cultivadores de caña con los procesos políticos (Cuba).

A diferencia de la colección del BID, en estos estudios la relación de las economías latinoamericanas con el sector externo no constituye un asunto central. Por otra parte, como lo señala Triner (2003) las diferenciales entre los países desarrollados y América Latina no las explican estos historiadores económicos practicantes de la historia económica institucional por la dotación de factores sino por la estructura institucional; además, destacan la naturaleza y el impacto de las transacciones económicas entre agentes.

Entendidas las diferencias entre estas obras colectivas coordinadas por Coatsworth, Taylor y Haber, y aquellas a cargo de Cárdenas, Ocampo y Thorp, vale la pena enfatizar la necesidad de que se difundan más ampliamente entre los investigadores latinoamericanos y se evite el riesgo de que sean del consumo exclusivo de los latinoamericanistas norteamericanos y europeos y de sus estudiantes. Concretamente, para el historiador del empresariado constituyen material de referencia de primera calidad sobre el crecimiento económico y aspectos específicos del contexto en que se desarrollaron empresas y empresarios en diferentes períodos de los siglos XIX y XX. Pero a su vez, le dejan claro que, a pesar de sus diferencias, una y otra corrientes de la historia económica coinciden en abordar unidades de análisis y consideran un nivel analítico agregado que no es el mismo de la historia empresarial. La historia económica no se ocupa del nivel micro propio de la historia empresarial. Además, las herramientas de análisis de las cuales dispone el historiador de la empresa, las preguntas que lo inquietan, sus referentes teóricos, los paradigmas imperantes y la comunidad académica

en que se mueve no coinciden con los de la historia económica; en especial, si se trata de la corriente cliométrica.

Hay que anotar que el historiador empresarial en América Latina no ha crecido únicamente a la sombra de la historia económica sino que se ha nutrido de la historia social, a veces incluso de la amplia historia política, y es un heredero de preocupaciones muy amplias - aunque a veces demasiado generales- sobre la naturaleza del desarrollo económico.<sup>10</sup> Éste, que para un investigador de los países del Norte constituye un espacio discreto de investigación, para uno latinoamericano es una temática perenne en la cual está inmerso. Y no debe olvidarse que dentro de la historia económica, otras corrientes diferentes de la cliométrica han contado con amplia aceptación, muchos seguidores y una trayectoria que tuvo su período de consolidación durante el período 1965-1985. La historia económica de América Latina -“la reina de los estudios latinoamericanos”- se conformó como un campo “ecuménico y ecléctico”, con un enfoque interdisciplinario e histórico de la economía que contrasta con la más estrecha y ahistórica prevalente hoy en día (Gootenberg, 2004: 239-241)<sup>11</sup>. Este punto de vista, formulado por un “latinoamericanista” estadounidense, se relativiza al examinar el testimonio del pionero y más prolífico investigador de la historia empresarial en México, Mario Cerutti (2004). Para él, la pérdida de centralidad de la historia económica en América Latina la liberó de “la obligación de ser una herramienta explicativa global de toda la historia acontecida, de toda la realidad estudiada” (Cerutti, 2004: 14). Eso le permitió especializarse, convertirse en “una ventana más [...] Y fue en tal contexto que, poco a poco, entre las ventanas conexas, asomaron la historia empresarial y los estudios empresariales” (Cerutti, 2004: 14).

En estas circunstancias, el examen de la historiografía empresarial de América Latina publicada en los principales *journal* de la disciplina y que constituye el núcleo del capítulo,

---

<sup>10</sup> Sobre la influencia de las corrientes cepalina y dependetista en la historia empresarial en América Latina, véase Miller (1999).

<sup>11</sup> Como preludeo del análisis de seis libros publicados entre 1999 y 200, diferentes de los trabajos de síntesis comentados en páginas previas y que reseña Triner (2003), Gootenberg (2004) escribió en 2004 un *review essay* en el que los enmarca dentro de la evolución de la historiografía económica de América Latina. De manera provocadora, Gootenberg examina la evolución de la historia económica en América Latina, reivindicando los aportes que hizo hasta mediados de los años ochenta y critica la nueva teoría económica institucionalista. Aunque profesionalizada, y con un sofisticado arsenal cuantitativo, en opinión de este historiador estadounidense la nueva historia económica está aislada, solo le interesa a sus practicantes, no es leída por los *policy makers*, es desinteresada e intolerante frente a otros paradigmas y disciplinas y sufre de economicismo. Según Gootenberg (2004: 243) hoy en día para los académicos es mucho más difícil “mezclar enfoques ‘blandos’ [cualitativos] y ‘duros’ [cuantitativos]; o combinar métodos históricos, comparativos y multivariados”.

debe enmarcarse en la perspectiva comparativa internacional. A ella aportan tanto esta serie de recientes publicaciones de historia económica de América Latina como aquellas sobre el estado de la historia empresarial alrededor del mundo. Al pasar revista a las principales publicaciones de historia empresarial en los primeros años del nuevo siglo, se busca actualizar en una categoría particular –los artículos en *journals* seleccionados de Estados Unidos, Gran Bretaña, Holanda y España- los balances historiográficos sobre América Latina de la historiadora económica argentina María Inés Barbero (2003) y del colombiano Dávila (2003), incluídos en Amatori & Jones (2003) y Erro (2003), respectivamente, así como el trabajo de síntesis de Cerutti (2004). El énfasis se hace en los avances y cambios que estos artículos implican en las tendencias temáticas, metodológicas e institucionales identificadas en los balances previos.

## **2. *History of business history or business history of Latin America: la mirada de los historiadores anglosajones sobre el balance historiográfico de fines del siglo XX***

El balance historiográfico empresarial de siete países de la región (Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México, Perú y Venezuela) adelantado por cinco investigadores latinoamericanos y dos historiadores económicos británicos, y compilado por Dávila y Miller (1999), examinó cerca de 1.100 publicaciones que constituían la bibliografía acumulada sobre el tema hasta 1997. Dicha compilación, publicada en Inglaterra en 1999, actualizó un trabajo similar de los mismos investigadores publicado en español en 1996 (Dávila, 1996). No incluyó a América Central, tampoco a dos países andinos (Ecuador y Bolivia) ni a dos del Cono Sur (Uruguay y Paraguay). Con relación a este balance se han identificado catorce reseñas bibliográficas en *journals* -europeos y norteamericanos principalmente-, la última de ellas de mediados de 2004. Sus observaciones representan un insumo importante, una nueva mirada desde los países con una mayor madurez en la disciplina acerca de lo escrito sobre la historia empresarial de una región subdesarrollada (Latinoamérica), que en el lenguaje del consenso de Washington de 1990 fue denominada, olvidando el recorrido del período 1850-1930, como parte de las “economías emergentes”.

Una primera observación de varios reseñistas apunta a que el conjunto de siete balances bibliográficos se refiere a la “historia de la historia empresarial” en esta región del mundo pero está lejos de ser una “historia empresarial *de* América Latina” (véase, por ejemplo, Deas, 2000; Eakin, 2000; Fischer, 2002; Monteón, 2000). Razón tienen los reseñistas europeos y

estadounidenses, pues a la vez que confirman el carácter de lo que se propuso hacer (un balance historiográfico regional y nacional), resulta evidente que no es posible aún, ni a nivel de países individualmente considerados, y menos de la región como un todo, elaborar una síntesis de la evolución del empresariado de esta parte del mundo. Esto indica que, pese al aumento del volumen de la historiografía empresarial en Latinoamérica durante las dos últimas décadas, los estudios existentes aún no permiten adelantar el trabajo de síntesis e interpretación que reclaman académicos y empresarios. Si se sigue la lectura de un reseñista latinoamericano, a quien los diversos estados nacionales de la cuestión le dejan claro “el precario balance de lo realizado hasta ahora en el proceso de construcción de la historia empresarial de América Latina” (Valencia, 1997: 149), hay todavía un largo trecho por recorrer. No obstante, el mismo autor es optimista al reparar en las sugerencias y comentarios de los autores de los estados de la cuestión por países y en las referencias bibliográficas que recopilan.

Hay que recordar que en América Latina, durante los años sesenta y parte de los setenta, prevalecieron “caracterizaciones” de su economía y sociedad en las que la influencia de modelos teóricos predictivos y prescriptivos del desarrollo económico (por ejemplo, el pensamiento cepalino, luego el enfoque dependientista y variaciones del marxismo) no estimuló la investigación empírica sobre la realidad del empresariado. En el escenario académico latinoamericano de esos años una intensa actividad política llevó a “mezclar discrepancia académica con contienda ideológica y hasta con militancia política”. En esas circunstancias, en “los grandes debates de los años 60 y principios de los 70 brillaba una gran estrella: el marco teórico” (Cerutti, 2004: 17-19). Estas décadas marcaron el desarrollo de las ciencias sociales en la región, pero estas desatendieron el estudio de los negocios y sus actores principales -empresas y empresarios-, que fueron vistos como aliados del imperialismo y, como tal, responsables del subdesarrollo: “vendepatrias”, “empresariado-dependiente”, “lumpenburguesías” y “burguesías concupiscentes y parasitarias”. Según se ha señalado recientemente (Szmrecsanyi & Topik, 2004), la aversión por el estudio de los negocios se enmarca en la tradición historiográfica de la “leyenda negra” de la herencia colonial católica ibérica, la cual se convirtió en una barrera social y cultural, a la que se suma el acceso limitado a las fuentes y la escasez de recursos académicos. Pero el mundo académico latinoamericano “está de regreso” de esas experiencias y en ese proceso ha ido despuntando durante los últimos

veinticinco años la historia empresarial.

No se cuenta en América Latina con trabajos de síntesis e interpretación de la historia de la empresa como la que sobre Estados Unidos hiciera Thomas Cochran en 1957, seguida por otra del mismo autor en 1972 (Cochran, 1957,1972). O los trabajos recientes sobre la historia de la empresa en España, país donde esta especialidad se desarrolló tardíamente pero que, no obstante, en los últimos quince años ha mostrado una notable vitalidad que ha hecho posible una historia empresarial anclada en una abundante producción historiográfica (Comín y Martín-Aceña, 1995; Martín-Aceña, 2002; Carreras, Tafunell y Torres, 2003). Una labor de esa naturaleza tiene que estar precedida de un fortalecimiento en volumen y calidad de la investigación empírica especializada, labor que a nivel mundial ha ido ganando su propia identidad temática, teórica y metodológica, como lo muestran las múltiples trayectorias nacionales compiladas en Erro (2003) y Amatori & Jones (2003).

En otros términos, y como lo dice el agudo comentario de un historiador estadounidense, a medida que este campo académico avance en América Latina, hacia el futuro un recorrido por el mismo habrá de reflejar menos el “enfoque de un historiador empresarial sobre la historiografía económica de América Latina” (Eakin, 2000: 157) y más un enfoque propiamente de historia empresarial. A ello habrá de contribuir una delimitación más clara de su objeto de estudio, así como el deslinde y precisión de su complementariedad con disciplinas afines (De Bunsen, 2003: 826), que vayan más allá del lugar común de afirmar que la historia empresarial es un campo multidisciplinario. Otro observador encuentra que los autores de los diferentes balances nacionales tienen distintas perspectivas en la definición de lo que es historia empresarial (de Oliveira-Birchal, 2000: 849), de manera que queda “indefinida como campo discreto de investigación” (Gootenberg, 2004: 247). Tal opinión no la comparte quien señala que los autores -con una excepción- no se alejan de la historia empresarial hacia la historia económica general, dándole al libro el “eje deseado” (Deas, 2000). Quizás por ello, sería muy fructífero adelantar el “debate interdisciplinario” para la disciplina de la historia empresarial, sugerido por un historiador suizo (Fischer, 2002: 304). De todas maneras, es bueno recordar que la preocupación por la identidad de la historia empresarial no ha estado presente únicamente en América Latina. Fue uno de los pioneros de la disciplina en Estados Unidos, Thomas Cochran (1974: 212), quien hace cuarenta años anotó que ésta se encontraba en “tierra de nadie limítrofe con la economía, la historia y la sociología”, mientras que uno de los más reputados

investigadores de la historia empresarial británica, Peter Mathias, aludió hace unos años al hecho que “la naturaleza conceptual de la historia empresarial es escurridiza” (Mathias, 1993, s.p.).

Un segundo comentario de varios de los reseñistas repara en que, si bien es cierto que la tradición del estructuralismo de la Cepal y la teoría dependientista tuvo un marcado carácter ideológico en contra del empresario y la empresa privada, llevó a darle importancia a los efectos económicos, sociales y políticos de su acción, evitando mirar exclusivamente al funcionamiento interno de las empresas, “como si éstas funcionaran en aislamiento espléndido del mundo que las rodea” (O’Brien, 2000: 644). Esta observación está en línea con la de otro historiador estadounidense, para quien los balances historiográficos de los países latinoamericanos sugiere que “la práctica de la historia económica tiene mucho que ver con las peculiaridades de cada historia nacional” (Gootenberg, 2004: 246).

En tercer lugar, otros historiadores subrayan “la ausencia de estudios de caso provistos de enfoques teóricos sobre estrategias, prácticas, decisiones empresariales y ciclos de vida empresarial [...] El discurso metodológico no se ha podido institucionalizar” (Fischer, 2002: 304). En el mismo sentido, según un historiador estadounidense, en la historia empresarial latinoamericana no parece ser inmediata la aplicación de herramientas analíticas fundamentadas en la teoría y conceptos de los negocios (Greenhill, 2001: 209), observación que se complementa con la de un investigador español, quien precisa que “son excepcionales los estudios de carácter comparativo y escasos los modelos formales empleados en el análisis” y para quien el “bagaje teórico sobre el que se asientan la mayoría de los trabajos tampoco queda bien identificado” (Torres, 1997: 305). Es por ello que existe toda “una agenda de temas, metodologías y enfoques que deben tener presente los investigadores” (Restrepo, 1997: 149).

Otro asunto al cual aluden algunos reseñistas tiene que ver con los mitos que quedan sin piso gracias a los balances historiográficos reunidos en el volumen coordinado por Dávila y Miller (1999). Estos mitos se refieren a la supuesta falta de *entrepreneurship* de los latinoamericanos y el poder omnímodo de las empresas extranjeras que han operado en la región (Greenhill, 2001: 209), así como al estereotipo de las burguesías locales (Deas, 2000) y lo relativo al cuestionamiento de la periodización económica latinoamericana (Valencia, 1997: 148). Otro reseñista apunta a algunos indicios de que en el futuro se le prestará mayor

atención a la historia empresarial en la región por parte de las facultades e institutos de administración y hace un llamado a las empresas internacionalizadas para auspiciar “trabajos de envergadura sobre los orígenes de la iniciativa empresarial en América Latina” (Gómez, 1997: 51).

Finalmente, hay opiniones de los reseñistas sobre el sentido, utilidad y calidad de los estados de la cuestión reunidos en los volúmenes compilados por Dávila (1996) y Dávila & Miller (1999). Hay quien alude a su carácter básico y didáctico y afirma que le resulta “muy útil” (Fischer, 2002: 304), otro lo califica como un trabajo indispensable de referencia (Greenhill, 2001: 209), mientras que uno más destaca que es una herramienta útil y un estímulo para la amplia agenda de trabajo futuro (De Bunsen, 2000: 827). Que es un “importante hito en la emergencia de la historia empresarial de América Latina” y una fuente bibliográfica de referencia, es otra observación (Eakin, 2000: 157), complementada por la observación de quien encuentra que es “demasiado especializada para estudiantes de pregrado, pero sus generalizaciones deberían ser de interés para investigadores en historia y estudiantes de post-grado” y añade que “la bibliografía país por país al fin del libro es excelente” (Monteón, 2000: 972). Otro historiador destaca que los autores guían a investigadores y estudiantes a través de la historiografía, estimulando y orientando la investigación futura al reunir un conjunto de “observaciones bastantes coherentes sobre la historia empresarial en siete países” (O’Brien, 2000: 643-644). Según otro reseñista, la obra puede resultar útil para realizar ejercicios comparativos entre países y conformar una comunidad académica internacional preocupada por el análisis de la evolución del empresariado en América Latina (Torres, 1997: 225). Que refleja una “visión integral y generalizadora” y es una premisa necesaria para el desarrollo de la disciplina, es la opinión de otro investigador (Loaiza, 1997: 168); para uno más, un historiador inglés, en su propósito de explorar el campo de la historia empresarial el libro tiene “éxito de manera admirable” (Deas, 2000). Por último, en opinión de un historiador norteamericano, constituye “una colección ejemplar” compuesta de “balances sólidos” sobre un campo que “ofrece un institucionalismo pragmático”, pero añade que no recoge nuevas direcciones como la cultural, los enfoques transnacionales o la interacción con la “nueva” historia laboral y política (Gootenberg, 2004: 247).

### 3. Las publicaciones del nuevo siglo: La presencia en los *journals* especializados de la disciplina

La publicación en los principales *journals* indexados de una disciplina a nivel internacional constituye un indicador convencional de reconocimiento a la calidad del trabajo investigativo, a la vez que lo coloca en la agenda de la comunidad académica especializada. En el campo de la historia empresarial son cuatro los *journals* de mayor trayectoria y reputación: *Business History Review* (localizado en la Harvard Business School y creado en 1926); *Business History* (establecida en 1958; originalmente situado en la Universidad de Liverpool, actualmente tiene sede en la Bristol Business School de la University of the West of England); *Enterprise & Society* es sucesora desde 2001 de *Business and Economic History*, creado en 1971 por la Business History Conference estadounidense, publicado por Oxford University Press; en España la *Revista de Historia Económica*, creada en 1983 y editada por la Fundación Empresa Pública (Madrid). En el caso de América Latina debe añadirse un conocido *journal* en que circulan la investigación histórica: el *Hispanic American Historical Review* (fundado en 1918 y publicado por Duke University Press) y tres *journals* interdisciplinarios: el *Journal of Latin American Studies* (que data de 1969 y lo publica Cambridge University Press), el *Latin American Research Review* (que data de 1965 y está a cargo de The Latin American Studies Association) y el *European Review of Latin American and Caribbean Studies* (iniciado en 1965, publicado por el Center for Latin American Research and Documentation/Centro de Estudios y Documentación Latinoamericanos –Cedla- en Amsterdam). Hay que señalar que dos historiadores económicos y empresariales latinoamericanos han sido distinguidos como miembros en la actualidad de los consejos editoriales de dos de estos reconocidos *journals*: María Inés Barbero, de Argentina, en el *Business History Review* y Tamás Szmrecsányi, de Brasil, en *Enterprise and Society*.<sup>12</sup>

Aunque el crecimiento de la historia empresarial de América Latina durante las décadas de los años ochenta y noventa aumentó la evidencia empírica disponible (Barbero, 2003: 326; Dávila & Miller, 1999: 177-234), esta creciente bibliografía tuvo muy escasa circulación dentro de los *journals* internacionales (Dávila, 2003: 353-354). ¿En qué medida ha cambiado

---

<sup>12</sup> María Inés Barbero es profesora de historia económica en la Universidad de Buenos Aires, la Universidad de General Sarmiento y la Universidad de San Andrés. Tamás Szmrecsányi es profesor en la Universidad Estatal de Campinas.

esta situación en el primer lustro del nuevo siglo?

Para responder esta pregunta, a continuación se presentan los resultados del inventario de la historiografía empresarial sobre América Latina publicada en los *journals* arriba mencionados en el período 2000-2004. En total se identificaron treinta y cinco artículos distribuidos entre los diferentes *journals* de la siguiente forma: *Business History Review*, cinco; *Business History*, uno; *Revista de Historia Económica*: siete; *Enterprise and Society*, siete; *Hispanic American Historical Review*, ocho; *Journal of Latin American Studies*, tres; *Business and Economic History on line*: uno; *Latin American Research Review*: uno; *European Review of Latin American and Caribbean Studies*: uno. Aunque en escala aún reducida, hay un reconocimiento implícito a los avances que presenta este campo académico en el subcontinente, que se suma a una gradual articulación a la comunidad académica internacional de la disciplina. Dicha articulación se refleja también en las reseñas de algunos libros sobre historia empresarial latinoamericana en varios de los *journals* mencionados, así como en reseñas escritas por historiadores de la región publicadas en dichas revistas. Y también se nota en otro tipo de publicaciones internacionales (libros y capítulos en libros) no registradas en este capítulo, así como en la presencia creciente de investigadores latinoamericanos en eventos internacionales y en la realización de proyectos comparativos, como lo muestran los dos balances historiográficos empresariales (Barbero, 2003; Dávila, 2003) mencionados previamente en este capítulo.

La *Business History Review*, publicó hace cuarenta años un número especial que recogía lo poco que había en ese momento acerca de la historia empresarial de América Latina. Incluía seis artículos sobre México, Centroamérica, Venezuela y dos sobre la región en conjunto.<sup>13</sup> El editor de aquel número, señalaba con razón que hasta entonces los eventos y las personalidades de los negocios “han quedado fuera de escena o refundidos en dramas con latifundistas, trabajadores o diplomáticos” (Baugham, 1965: 425). Veinte años más tarde, publicó una entrega similar que contenía cuatro trabajos: dos sobre México y uno sobre

---

<sup>13</sup> Los artículos se referían a México (industria eléctrica estatal, 1895-1965; Wionczek, 1965), Centroamérica (comerciantes de añil, 1750-1808; Floyd, 1965), Colombia (empresarios nacionales y extranjeros, 1820-1870; Safford, 1965), Venezuela (comerciantes estadounidenses de tabaco, 1798-1799; Bierck, 1965), la nobleza sevillana y el comercio con el Nuevo Mundo (Pike, 1965) y la visión de empresarios de ese momento sobre su experiencia histórica, propósitos y necesidades (Lauterbach, 1965).

Argentina y Perú<sup>14</sup>, respectivamente, además de un balance de la historiografía empresarial de la región (Nelles, 1985).<sup>15</sup> Al cumplirse ahora otros veinte años no hay un número semejante. Un seguimiento de lo aparecido en este, el más antiguo y reputado *journal* de la disciplina, indica que ha dado cabida a cinco artículos desde 2000 que muestran una amplia variedad temática, sectorial y temporal. Tratan sobre la mayor empresa azucarera de capital estadounidense en Cuba entre 1898 y 1915 (Santamarina, 2000); las cámaras de comercio en Brasil y Gran Bretaña en el siglo XIX (Ridings, 2001); una multinacional de publicidad en Argentina en las primeras décadas del siglo XX (Scanlon, 2003); el cable submarino en Chile 1880-1890 (Britton and Ahvenainen, 2004) y una multinacional bananera en Colombia, 1899-2000 (Bucheli, 2004). Sólo uno de ellos es de autoría de un investigador latinoamericano.<sup>16</sup>

Los enfoques de estos trabajos son diversos y la mayoría de ellos están sintonizados con tendencias de la disciplina a nivel internacional: apuntan a las redes empresariales, los contratos y la historia cultural. El estudio de la estructura y dinámica de las redes empresariales como mecanismo de poder en las relaciones del empresariado con el gobierno está presente en los artículos sobre Brasil, Colombia, Cuba y Chile, aunque los énfasis y niveles de análisis son diferentes. Es así como la investigación comparativa sobre las cámaras de comercio brasileras y británicas subraya que la tarea de promover una infraestructura legal e institucional para la expansión de la economía, estuvo influenciada por el hecho de que la elite dominante en ambas naciones tenía una trayectoria terrateniente y el gobierno necesitaba del consejo experto de las cámaras de comercio (Ridings, 2001). Mientras que en el caso del artículo sobre The Cuba Company se destaca la formación de redes comerciales entre los empresarios cubanos y norteamericanos con el gobierno cubano como un factor crítico no solo en el éxito de la empresa sino en el desarrollo de la nueva república (Santamarina, 2000). Por su parte, en el estudio sobre la United Fruit en Colombia (Bucheli, 2004), se describe la

---

<sup>14</sup> Los dos artículos sobre México se refieren a un prominente banquero, empresario y político del período 1880-1930 (Wasserman, 1985) y a una compañía minera de capital británico (Randall, 1985); el de Perú trata sobre los intereses de una gran empresa estadounidense en el guano y el país andino (de Secada, 1985), aquel sobre Argentina estudia el negocio del tabaco en el alto de La Plata entre 1865 y 1885 (Whigman, 1985).

<sup>15</sup> Nelles (1985: 543-562) encontró un naciente interés (cerca de doce estudios en diferentes *journals*) en los comerciantes coloniales de varias ciudades latinoamericanas; por su parte, la exportación de productos agrícolas y mineros a lo largo del siglo XIX había sido objeto de unos veinticinco trabajos (trigo y carne en Argentina, azúcar en Brasil y Cuba; minería de plata en Perú y México; café en Brasil y Colombia; petróleo en Brasil y México; nitrato en Chile). La historiografía del transporte (ferrocarriles, principalmente) y de la minería acreditaba algunos trabajos importantes, mientras la industrialización, las empresas y los empresarios industriales no aparecían en aquel balance historiográfico.

<sup>16</sup> Marcelo Bucheli de Colombia.

evolución de las relaciones contractuales entre la multinacional y los empresarios locales, una temática que encuadra dentro de la nueva teoría económica institucional de los contratos, pero a diferencia de aquella no usa métodos cualitativos de análisis.<sup>17</sup> La novedad de este trabajo radica no solamente en la atención a los mecanismos económicos y políticos a que acudió la empresa para buscar la aplicación de los términos contractuales, sino al examen que hace de las tensiones y los intereses diferentes entre las partes del contrato a lo largo de dos períodos diferentes (1900-1950s; 1960-1980); así mismo, muestra el contraste entre la operación de la misma compañía en dos regiones diferentes de Colombia (la región de Magdalena hasta fines de los cincuenta; posteriormente la zona de frontera de Urabá), las diferencias entre las redes de bananeros de ambas regiones y la importancia de su nivel de influencia sobre el gobierno nacional en su desempeño empresarial.

Por su parte, aspectos de la historia cultural en boga en los Estados Unidos<sup>18</sup> (Sicilia, 2003: 211) están presentes en el análisis de la difusión de la cultura de consumo estadounidense a través de una gran empresa de publicidad en Argentina que –en buena medida- actuaba como un mediador entre sus clientes corporativos en los Estados Unidos y la cultura y prácticas de negocios locales. En este entorno, la “lectura” que los mensajes de consumo transmitidos desde la metrópoli tenían en Argentina es objeto de particular interés de su autora, una historiadora estadounidense especializada en estudios de género y de cultura de consumo (Scanlon, 2003).

Por su parte, la *Business History* británica en los últimos cinco años solamente registra un artículo –de un historiador brasilero- en este caso sobre la transferencia de tecnología a Minas Gerais (Brasil) en cuatro sectores (industria textil, generación de energía, transporte e industria

---

<sup>17</sup> Para un trabajo cliométrico sobre la industria azucarera cubana véase Dye (1998), Bucheli cita también dentro de esa tradición el trabajo sobre la United Fruit Company en Colombia adelantado por Robinson (2001). La experiencia colombiana de esta multinacional difirió de la utilizada en Centroamérica, por cuanto combinó un sistema de integración vertical con un sistema de subcontratos con empresarios locales que hasta la Segunda Guerra Mundial le dio poder monopsónico a la compañía. Además de interrumpir el transporte marítimo del banano, la guerra liberó a los empresarios de los contratos draconianos con la empresa, de manera que al reanudar operaciones a fines de los años cuarenta, habían organizado conglomerados para la comercialización de la fruta. En los años cincuenta la United Fruit Company gradualmente vendió sus activos en la región de Magdalena y en 1960 comenzó a operar en otra región colombiana (Urabá) en donde no adquirió tierras sino en su totalidad utilizó el sistema de subcontratación, funcionando como una entidad financiera, consejera técnica y de mercadeo. Hacia 1968 los bananeros colombianos rompieron con la multinacional que ese año les ofreció la mitad del precio por la fruta y organizaron su propia empresa para la comercialización internacional de la fruta (Bucheli, 2004).

<sup>18</sup> “En la actualidad, parece que la cultura es el signo dominante en la historiografía empresarial norteamericana, de acuerdo con el empuje que este concepto ha experimentado en muchos otros campos de la Historia norteamericana a finales del siglo XX (Sicilia, 2003: 211).

de hierro) los tres primeros dependieron exclusivamente de tecnología extranjera, mientras el sector del hierro utilizó tecnología local (de Oliveira-Birchal, 2001).

En cuanto al número especial de la *Revista de Historia Económica*, reunió balances de la historiografía económica en Brasil (Triner, 1999, focalizado en la historiografía financiera), México (Maurer, 1999), Colombia (Meisel, 1999) y Bértola (Uruguay, 1995) y trabajos que reflejan -según los editores- “las dos tendencias que se combinan ahora con fortuna en el continente: la Nueva Historia Económica [cliometría] y la historia económica de calidad” (Martín-Aceña, Meisel y Newland, 1999: 8). Para los propósitos del presente capítulo son relevantes los trabajos incluidos dentro de la segunda categoría. Uno, el artículo de Cerutti sobre el papel “muy significativo” que los inmigrantes españoles tuvieron en el proceso de formación del empresariado del Norte de México en el período 1850-1912. Al distinguir entre “apellidos extranjeros” y “capitales regionales” (para muchos de ellos solo había una “ínfima o nula o ínfima relación con la estructura capitalista de los países de origen”), este trabajo desvirtúa la “descontada omnipresencia del empresariado anglosajón” (Cerutti, 1999: 186, 147). El otro, de Gómez-Galvarriato (1999) relacionado con el origen y crecimiento de la industria textil en México en el siglo XIX, apunta a los altos costos de transporte y la fragilidad institucional (incertidumbre, debilidad y fragmentación) que dieron como resultado una industria geográficamente dispersa.

En números posteriores de esta revista española, entre 2000 y 2003, se publicaron cinco artículos, a saber: dos sobre México, dos sobre Argentina y uno sobre Colombia. Cuatro de ellos tienen son de carácter sectorial y revelan el uso explícito de la teoría económica y los métodos cuantitativos. Tratan sobre la minería y su relación con el crecimiento económico mexicano durante el período de la Independencia (Dobado y Marrero, 2001); el impacto de los ferrocarriles en la economía colombiana (Ramírez, 2001); nuevas series sobre el comercio exterior mexicano entre 1870 y 1929 (Kuntz, 2002) y otro es un trabajo sobre la medición de la economía rural de Buenos Aires en el período 1829-1852 (Gelman y Santilli, 2002). Mientras que otro artículo tiene un foco propiamente empresarial: estudia el papel de un banco británico en un sector azucarero regional de la Argentina entre 1909 y 1914 (Sánchez-Román, 2001). A su vez, en la sección de reseñas de esta revista fueron reseñados once libros entre 2000 y 2003; cinco de ellos con cobertura de toda la región (Latinoamérica), cuatro sobre México, uno sobre Argentina y uno sobre Brasil.

Por su parte, antes de publicar en 2004 la entrega especial dedicada a la historia empresarial de América Latina, la revista *Enterprise and Society* incluyó dos artículos sobre la región. Uno en 2000 sobre la difusión del mercadeo estadounidense en México en los años cuarenta a través de la filial de un gran almacén de departamentos (Sears, Roebuck Company) (Moreno, 2000). El único artículo aparecido sobre Bolivia se refiere a la historia (y supervivencia hasta la actualidad) de la industria artesanal de chocolate en la ciudad de Sucre (Eversole, 2002). En cuanto al número especial de este *journal*, contiene cuatro estudios –dos sobre México y Brasil, respectivamente-. Tres de ellos (excepto aquel sobre Sears, Roebuck Company) son escritos por historiadoras. A juicio de los editores invitados<sup>19</sup>, “reflejan la sofisticación, gama de intereses y composición internacional de los historiadores empresariales de América Latina”, y demuestran que esta región “ofrece un laboratorio fascinante para el estudio de la organización de los negocios, de las relaciones entre lo público y lo privado y entre el gobierno y el mercado” (Szmrecsanyi y Topik, 2004: 184, 186). A los anteriores hay que añadir un artículo de un historiador belga, aparecido a comienzos de 2005, sobre las inversiones japonesas en el sector textil algodónero entre 1955 y 1980 (Delanghe, 2005). Y debe tenerse en cuenta que para futuras entregas regulares de esta revista están en consideración dos artículos sobre Argentina y uno sobre México.<sup>20</sup>

Los dos artículos sobre México abordan temas novedosos: el papel de los abogados en el desarrollo empresarial en las primeras décadas del siglo XX (Recio, 2004)<sup>21</sup> y las estrategias de adaptación a la cultura mexicana en la década de 1940 de una multinacional estadounidense líder en publicidad (Moreno, 2004).<sup>22</sup> Aquellos sobre Brasil se refieren, uno a la institucionalización del sistema bancario y el mercado de capitales en Sao Paulo en el período 1906-1920, como mecanismo de creación de confianza entre financistas e inversionistas (Hanley, 2004); el otro, trata sobre la génesis de la industria textil en Minas Gerais en el decenio de 1870, la cual a diferencia de la interpretación generalizada sobre la industrialización brasilera, no estuvo vinculada al sector exportador (Ribeiro de Oliveira,

---

<sup>19</sup> Tamás Szmrecsanyi de la Universidad Estatal de Campinas (Brasil) y Steven Topik de la Universidad de California en Irvine.

<sup>20</sup> Comunicación de Tamás Szmrecsanyi (miembro del consejo editorial de *Enterprise & Society*) vía E-mail, agosto 27 de 2004.

<sup>21</sup> Sobre el tema de los notarios y el mercado de crédito en Mérida en la segunda mitad del siglo XIX, consúltese el reciente trabajo de Levy (2004).

<sup>22</sup> Una temática relacionada, las actividades de esta misma multinacional en Brasil en la década de 1930, es el objeto de un artículo publicado en la *Hispanic American Historical Review* hace tres años (Woodward, 2002).

2004).

En el caso del *Hispanic American Historical Review* en el último lustro ha dado espacio a ocho artículos: tres sobre Argentina, tres sobre Brasil, uno sobre Perú y uno a nivel de toda la región (un balance historiográfico sobre las economías cafeteras -Topik, 2000-). Los tres trabajos argentinos (todos de autores de esa nacionalidad) se refieren a los estancieros de la Pampa: el de Hora (2003) enfocado en una familia en el período 1860-1945, presenta una visión alternativa a la tradicional de una todopoderosa elite desde la Colonia –lo fue sólo después de 1880-; otro acerca de un pequeño grupo de terratenientes de la provincia de Buenos Aires que modernizaron la industria ganadera argentina en el período 1856-1900 (Sesto, 2002) y, finalmente, uno más sobre las medidas en época de Rosas contra los estancieros (Gelman y Schroeder, 2003). Los tres relacionados con Brasil estudian, respectivamente; las actividades en ese país de una compañía estadounidense líder en publicidad <sup>23</sup> (Woodward, 2002); las plantaciones y unidades productivas familiares de caña de azúcar en Bahía a comienzos del siglo XIX (Barickman, 2004) y las fuentes para la historia social y económica de Brasil disponibles en Brasil (Klein & Vidal-Luna, 2004). Finalmente, hay un trabajo sobre el negocio de coca y cocaína entre Perú y Estados Unidos en el período 1860 y 1980 (Gootenberg, 2003). Hay que precisar que sólo uno de los cuatro autores sobre Brasil es latinoamericano.

Por su parte, desde el 2000 el *Journal of Latin American Studies* ha incluido tres trabajos sobre el empresariado latinoamericano que –de nuevo- reflejan el mayor desarrollo y circulación internacional de la historiografía sobre los grandes países de la región que se mencionó previamente en el caso de otros *journals*. Es así como apareció un artículo sobre los orígenes del tráfico de drogas en México entre 1910 y 1930 (Recio, 2002).<sup>24</sup> Y otro sobre la variada gama de intereses y alinderamientos del capital extranjero petrolero (estadounidense, británico y brasileño) frente a la revolución mexicana en sus primeros años (Sikiriú, 2003). Un tercer artículo, presenta una mirada diferente sobre las relaciones entre la burguesía cafetera de Sao Paulo y el Estado en el período 1889-1930, contradiciendo la tesis “instrumentalista” (Monsefe-Perissinotto, 2003). En cuanto el origen de los autores de estos

---

<sup>23</sup> J. Walter Thompson, la misma empresa estudiada en México por Moreno (2004) a la cual se hizo mención previamente.

<sup>24</sup> El narcotráfico es un asunto crítico en el caso colombiano, país en el que la literatura existente al respecto se ha centrado en las décadas recientes, y sólo excepcionalmente ha reflejado una perspectiva histórica. Por ejemplo, véase Krauthausen (1998).

artículos, dos de los tres son latinoamericanos. Y en el *European Review of Latin American and Caribbean Studies* en 2000 se incluyó un artículo sobre la evolución del empresariado del norte de México desde mediados del siglo XIX hasta el año 2000, escrito por tres investigadores mexicanos (Cerutti, Ortega y Palacios, 2000).

En cuanto las revistas “on line”, la *Business and Economic History* incluyó en 2004 un artículo de una historiadora estadounidense, ya mencionada por sus trabajos sobre la banca brasileña, en el que presenta una mirada renovada sobre los derechos de propiedad en una gran empresa minera británica en Brasil entre 1834-1960 (Triner, 2004).

A los artículos anteriores se puede añadir un *review essay* del *Latin American Research Review* (Gootenberg, 2004) que, entre otros, analiza tres libros de los últimos años, todos ellos sobre México: una historia del banco central (Turrent, 2000), una historia sectorial de la industria textil (Gómez- Galvarriato, 1999b) y un análisis del papel que las instituciones legales y estatales anteriores a 1911 jugaron en la industrialización mexicana (Beatty, 2004). A los ojos del historiador estadounidense autor del *review essay*, estos trabajos muestran “una historiografía que superó la perspectiva dependentista” y que examina las “posibilidades de éxito del industrialismo temprano, combinado con la sensibilidad -a la manera de Gerschenkron- por el contexto político y el momento histórico. Todos ellos son en alguna manera de corte institucional, sin mucho adorno” (Gootenberg, 2004: 251). El libro de Beatty muestra que “el nuevo institucionalismo es reconciliable con formas más ‘blandas’ (*softer*) de hacer historia económica” (Gootenberg, 2004: 252).<sup>25</sup>

Al concluir esta referencia a la presencia de los investigadores de la historia empresarial de América Latina en los *journals* internacionales de la disciplina, varios aspectos sobresalen. En primer lugar, se subraya la presencia casi exclusiva de trabajos sobre México (13) y Brasil

---

<sup>25</sup> El neoinstitucionalismo influencia de manera más explícita el libro de Beatty, publicado por una editorial universitaria estadounidense (Stanford University Press), volumen que se inscribe en la perspectiva revisionista sobre la dictadura de Porfirio Díaz, a la que –a pesar de sus fallas- considera como un período de modernización capitalista. El eje de este libro lo constituye las leyes sobre asuntos legales, tarifarios y tributarios así como sobre patentes en el período porfiriano, leyes conducentes a indagar sobre las razones por las cuales, y a pesar de otras alternativas, los empresarios del período previo a 1911 invirtieron en industria manufacturera. El autor, un investigador estadounidense, complementa su sistemático trabajo con un análisis de la burocracia porfiriana a partir de los primeros años de la década de 1890, a la que presenta como promotora de la industrialización sustitutiva de importaciones, siendo relativamente racional, eficiente e institucionalizada. Algo especial de este trabajo es la combinación de sofisticación estadística con el que maneja los datos de 254 contratos y la forma no cuantitativa de historia económica que aplica en su análisis político y legal. El libro de Beatty muestra que “el nuevo institucionalismo es reconciliable con formas ‘blandas’ (*softer*) de hacer historia económica” (Gootenberg, 2004: 252).

(11), seguidos por Argentina (4). Sobre Perú hay dos artículos y uno solamente sobre Bolivia, Chile, Colombia, Perú y Uruguay, respectivamente. Este hallazgo se relaciona con el mayor desarrollo de la disciplina en México, Brasil y Argentina, confirmando una tendencia identificada en los años noventa. Segundo, más de la mitad (19 de 35) investigadores son extranjeros, estadounidenses en su mayor parte. Esto no contradice el aumento en el número de investigadores de origen latino señalados en previos balances ni el desarrollo propio que el campo ha alcanzado en América Latina – luego del papel pionero de los historiadores económicos y empresariales anglosajones en la mayoría de los países del área en los años sesenta y setenta-. Se explica porque a diferencia de los historiadores latinoamericanos, los anglosajones siempre han estado articulados al circuito académico de las publicaciones internacionales que –justamente- tienen asiento en Estados Unidos y Gran Bretaña.

En términos temáticos, varios de los artículos tratan tópicos de la economía institucionalista: contratos; papel de los mercados de capital e instituciones de crédito como creadoras de *trust*; protección de los derechos de propiedad en innovaciones financieras en las primeras décadas del siglo XX (bonos hipotecarios, fusiones y adquisiciones, *holding companies*) y papel de los abogados. Perspectivas teóricas de la historia social y cultural también están presentes: las redes sociales y empresariales (su estructura, dinámica y papel) que tienen una importancia especial en la región: “...en los mercados latinoamericanos las redes sociales explican tanto como las relaciones contractuales (Barbero, 2003: 328), así como tópicos de la historia cultural: la difusión de la cultura del consumo, elemento importante de la “americanización” que ha interesado a la historia empresarial europea. Al mismo tiempo, varios de los trabajos ponen en duda generalizaciones de la teoría dependientista que no estaban sustentadas en investigación empírica. Por ejemplo, aquellas sobre el poder omnímodo de las multinacionales: la investigación rigurosa arroja nuevas luces sobre sus relaciones cambiantes con el gobierno y la interdependencia con el empresariado local. O las que profesaban que las elites agrarias tenían un record perenne como parasitarias y anti-empresariales. A su vez, otros artículos, con rigor historiográfico muestran cómo superar las concepciones homogeneizadoras del desarrollo nacional que no permitían notar las agudas diferencias regionales en términos de la actividad empresarial, especialmente en países como México, Brasil y Colombia. Por otra parte, en términos de cobertura temporal, aunque la mayoría de los artículos se centran en el período 1880-1930, continuando la tendencia

identificada en balances previos (Dávila, 2003), comienzan a estudiarse decenios posteriores (especialmente las décadas de los años treinta y cuarenta) como se nota en varios de los trabajos considerados. En cuanto a los autores de estos trabajos, debe registrarse una consideración de género: hay una creciente presencia de mujeres historiadoras, varias de ellas con más de un trabajo publicado en las revistas revisadas, sumando una tercera parte de los artículos.<sup>26</sup>

En términos metodológicos, llama la atención la utilización de un tipo de archivos privados poco comunes en la investigación empresarial en la región; por ejemplo, aquellos localizados en Estados Unidos en las sedes matrices de multinacionales. Más novedoso, aún, es señalar la utilización como fuente primaria principal del archivo de un abogado y que un par de investigaciones descansan en buena parte en historia oral: entrevistas en profundidad a empresarios bananeros y exdirectivos de un banco central. En fin, esta revisión de la historiografía empresarial de América Latina publicada en los principales *journals* de la disciplina en el período 2000-2004 muestra una vigorosa renovación temática y metodológica que comenzó a insinuarse en la década del noventa.

Para concluir, debe mencionarse que varios de los artículos surgen de tesis de doctorado de los años noventa adelantadas en reputadas universidades estadounidenses y británicas. Parece claro, quizás obvio, que los estudios de doctorado en Norteamérica y Europa, llevan implícita una vinculación a la comunidad académica internacional y a sus prácticas establecidas de una carrera académica en la que existen caminos bien definidos en la actividad de investigación y publicaciones. Sus practicantes (ya sean latinoamericanos, norteamericanos o europeos), no por accidente, están además en mayor sintonía con las temáticas de punta, que en el caso del investigador latinoamericano. En ese sentido, los pasos hacia la institucionalización de la historia empresarial que se notan en México, Brasil y Argentina tienen ya un componente de internacionalización que debe reforzarse promoviendo una mayor participación de la historiografía empresarial en los *journals* internacionales. Ese es un camino inevitable también para que en el resto de países considerados (los países andinos) se consolide la disciplina.

---

<sup>26</sup> Es el caso de los trabajos de Recio (2002; 2004); Ribeiro-de-Oliveira (2004); Gómez-Galvarriato (2004); Hanley (2004), Scanlon (2004) y Triner (1999, 2000, 2003, 2004).

## Bibliografía

- Amatori, Franco & Jones, Geoffrey, eds. (2003). *Business History Around the World*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Barbero, María Inés (2003), “Business History in Latin America. Issues and Debates“, en Amatori & Jones, *Business History Around the World*, Cambridge: Cambridge University Press, pp. 317-338.
- Barickman, Bert Jude (2004), “Revisiting the Casa Grande: Plantation and Cane-Housing Households in Early Nineteenth-Century Bahia“, *Hispanic American Historical Review*, Vol. 84, No. 4, pp. 619-659.
- Baughman, James P. (1965) “Recent Trends in the Business History of Latin America” *The Business History Review*, Vol. 39, No. 4, Special Latin American Issue. Winter, pp. 425-438.
- Beatty, Edward (2002), „Review of Cárdenas, Enrique, Ocampo, José Antonio & Thorp, Rosemary (2000) (eds.), *An Economic History... op. cit.*“, en *Economic History Services*, February 22.
- Beatty, Edward (2001) *Institutions and investment: The political basis of industrialization in Mexico before 1911*, Stanford, California: Stanford University.
- Bértola, Luis, “La historia económica en Uruguay: desarrollo y perspectivas“, *Revista de Historia Económica*, Vol. XVII, número especial (La historia económica en Latinoamérica), 1999, pp. 77-98.
- Bethell, Leslie, ed. (1998), *Latin America Economy and Society Since 1930*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Bucheli, Marcelo (2005), *Bananas and Business: The United Fruit Company in Colombia, 1899-2000*, New York: New York University Press.
- Bucheli, Marcelo (2004), “Enforcing Business Contracts in South America: The United Fruit Company and Colombian Banana Planters in the Twentieth Century“, *Business History Review*, Vol 78, Summer, pp. 181-212.
- Bucheli, Marcelo (2003), “United Fruit Company in Latin America“, en Mark Moberg & Steve Striffler (eds.), *Banana Wars: Power, Production and History in the Americas*, Durham, NC: Duke University Press.
- Cárdenas, Enrique, Ocampo, José Antonio & Thorp, Rosemary (2000) (eds.), *An Economic History of Twentieth-Century Latin America*, three volumes, New York: Palgrave. Volume 1: The Export Age: The Latin American Economies in the Late Nineteenth and Early Twentieth Centuries.

- Cárdenas, Enrique, Ocampo, José Antonio & Thorp, Rosemary (2000b) (eds.), *An Economic History of Twentieth-Century Latin America*, three volumes, New York: Palgrave. Volume 2: Latin America in the 1930s. The Role of the Periphery in the World Crisis.
- Cárdenas, Enrique, Ocampo, José Antonio & Thorp, Rosemary (2000c) (eds.), *An Economic History of Twentieth-Century Latin America*, three volumes, New York: Palgrave. Volume 3: Industrialization and the State in Latin America. The Postwar Years.
- Carreras, Albert, Tafunell, Xavier y Torres, Eugenio (2003), "Business History in Spain", en Amatori & Jones, *Business History Around the World*, Cambridge: Cambridge University Press, pp. 245-254.
- Cerutti, Mario (2004), "Los estudios empresariales en América Latina: ¿El debate interminable?", en Universidad Eafit, *Las regiones y la historia empresarial*. Medellín: Grupo de Historia Empresarial, Universidad Eafit, pp. 11-25.
- Cerutti, Mario, Ortega, Isabel y Palacios, Lylia (2000), "Empresarios y empresas en el norte de México. Monterrey: del Estado oligárquico a la globalización", *European Review of Latin American and Caribbean Studies*, Vol. 69, octubre.
- Cerutti, Mario (1999), "Empresarios españoles en el Norte de México (1850-1912)", *Revista de Historia Económica*, Vol. XVII, número especial (La historia económica en Latinoamérica), pp. 143-189.
- Cleaves, Peter & Stephens, Charles (1991), "Businessmen and Economic Policy in Mexico. Review Essay", *Latin American Research Review*, Vol 26, No. 2, pp.187-202.
- Coastworth John H. and Alan M. (1998) *Taylor Latin America and the world economy since 1800*, Cambridge, Mass: Harvard University, David Rockefeller Center for Latin American Studies.
- Cochran, Thomas (1974), "Actividad empresarial", *Enciclopedia Internacional de las Ciencias Sociales*, Tomo 4. Madrid: Aguilar, p. 212 (Traducción de la versión original en inglés publicada en 1965).
- Cochran, Thomas (1972), *Business in American Life: A History*. New York: McGraw Hill.
- Cochran, Thomas (1957), *The American Business System: A Historical Perspective, 1900-1955*. Cambridge, Ma.: Harvard University Press.
- Comín, Francisco y Martín-Aceña, Pablo (1995), *Los rasgos históricos de las empresas en España: Un panorama*. Documento de trabajo 9605. Madrid: Fundación Empresa Pública.
- Dávila, Anabella y Martínez, Nohra (eds) (1999), *Culturas organizacionales latinas*, México: Siglo XXI-Itesm

- Dávila, Carlos (2003), “La historia empresarial en América Latina“ en Erro, Carmen (ed.), *Historia empresarial. Historia empresarial. Pasado, presente y retos de futuro*. Barcelona: Ariel. pp. 349-381.
- Dávila, Carlos and Miller, Rory, (eds.) (1999), *Business History in Latin America. The Experience of Seven Countries*. Liverpool: Liverpool University Press.
- Dávila, Carlos (ed.) (1996), *Empresa e historia en América Latina. Un balance historiográfico*. Bogotá: Tercer Mundo Editores/Colciencias.
- de Oliveria-Birchal, Sergio (2001), “The Transfer of Technology for Late Comers Economies in Nineteenth Century: The Case of Minas Gerais, Brazil”, *Business History*, Vol. 43, No.4, pp. 48-67
- de Oliveira-Birchal, Sergio (2000), “Review of Carlos Dávila and Rory Miller, eds. (1999), *Business History in Latin America...op. cit.*”, in *Enterprise and Society*, Vol.1, No.4, pp.848-850.
- Deas, Malcolm (2000), “Review of Carlos Dávila and Rory Miller, eds. (1999), *Business History in Latin America... op. cit.*” in *The English Historical Review*, vol. 115, no.462, june, p. 766.
- Delanghe, Henri (2005), “Postwar Japanese Cotton Textile Investment in Brazil, 1955-1980”, *Enterprise and Society*, Vol. 6, No.1, pp.76-97.
- De la Garza, Enrique (ed.), (2000), *Tratado latinoamericano de sociología del trabajo*, México: El Colegio de México-Flacso-Universidad Autónoma Latinoamericana-Fondo de Cultura Económica.
- De Bunsen, Maurice (2000), „Review of Carlos Dávila and Rory Miller, eds. (1999), *Business History in Latin America...op. cit.*”, in *Journal of Latin American Studies*, Vol. 32, No. 3, October, pp. 826-827.
- De Secada C. Alexander G. (1985) “Arms, Guano, and Shipping: The W. R. Grace Interests in Peru, 1865-1885” *The Business History Review*, Vol. 59, No. 4, Business in Latin America. Winter, pp. 597-621.
- Diniz, Eli Roque (2000), *Globalizacao, reformas economicas e elites empresariais. Brasil nas años 90*, Rio de Janeiro: FGV.
- Dobado, Rafael y Marrero, Gustavo (2001), “Minería, crecimiento económico y costes de la independencia de México”, *Revista de Historia Económica*, Vol. XIX, No. 3.
- Drinot, Paul (2003), “Fighting for a Closed Shop: The 1931 Lima Bakery Workers’s Strike”, *Journal of Latin American Studies*, Vol. 35, No.2, pp. 249-278.
- Dye, Alan (1998), *Cuban Sugar Industry in the Age of Mass Production: Technology and the*

*Economics of the Sugar Central, 1899-1929*, Stanford: Stanford University Press.

- Eakin, Marshall (2000), "Review of Carlos Dávila and Rory Miller, eds. (1999), *Business History in Latin America...op. cit.*", in *The Americas*, Vol. 57, No. 1, pp.156.-157.
- Erro, Carmen, (ed.) (2003), *Historia empresarial. Pasado, presente y retos de futuro*. Barcelona: Ariel.
- Eversole, Robyn (2002), "The Chocolates of Sucre: Stories of a Bolivian Industry", *Enterprise and Society*, Vol, 3, No. 2, pp.683-692.
- Fischer, Thomas (2002), "Review of Carlos Dávila and Rory Miller, eds. (1999), *Business History in Latin America...op. cit.*", en *Iberoamericana*, Vol. 2, No. 5, pp. 302-304.
- Floyd, Troy S. (1965) "The Indigo Merchant: Promoter of Central American Economic Development, 1750-1808" *The Business History Review*, Vol. 39, No. 4, Special Latin American Issue. Winter, pp. 466-488.
- García-Ruiz, José, (2004) "Book review de Carmen Erro, ed. (2003), *Historia empresarial. Pasado, presente y retos de futuro*. Barcelona: Ariel.", *Enterprise & Society*, Vol 5, no. 3, September, pp.527-528.
- Gelman, Jorge y Schroeder, María Inés (2003), "Juan Manuel de Rosas contra los estancieros: Los embargos a los 'unitarios' en la campaña de Buenos Aires", *Hispanic American Historical Review*, Vol. 83, No. 3, pp.487-520.
- Gelman, Jorge y Santilli, Daniel (2002), "Una medición de la economía rural de Buenos Aires en la época de Rosas", *Revista de Historia Económica*, Vol. XX, No. 1.
- Gómez-Galvarriato, Aurora, (1999), "Industrial Development Under Institutional Frailty: The Development of the Mexican Textile Industry in the Nineteenth Century", *Revista de Historia Económica*, Vol XVII, número especial (La historia económica en Latinoamérica), 1999, pp, 191-223.
- Gómez-Galvarriato, Aurora (ed) (1999b), *La industria textil en México*, México: Instituto Mora, Colegio de Michoacán, Colegio de México, Investigaciones Históricas, Universidad Nacional Autónoma México.
- Gómez, Henry (1997), "Reseña de Carlos Dávila and Rory Miller, eds. (1999), *Business History in Latin America...op. cit.*", en *Debates IESA*, enero-marzo, p. 51.
- Gootenberg, Paul (2004), "Between a Rock and a Softer Place: Reflections on Some Recent Economic History of Latin America", *Latin American Research Review*, Vol. 39, No.2, pp. 239-257.
- Gootenberg, Paul (2003), "Between Coca and Cocaine: A Century or More of US-Peruvian Drug Paradoxes, 1860-1980", *Hispanic American Historical Review*, Vol. 83,

No.1,pp.119-150.

Greenhill, Robert (1998), "Review de Dávila, Carlos (ed.) (1996), *Empresa e historia en América Latina... op. cit.*" en *Business History*, Vol. 40, No. .,p.160.

Greenhill, Robert (2001), "Review de Carlos Dávila and Rory Miller, eds. (1999), *Business History in Latin America...op. cit.*", in *Economic History Review*, Vol. 54, No. 1, pp. 208-209

Haber, S. (1997), *How Latin America Fell Behind*, Stanford: Stanford University Press.

Haber (ed) (2000) *Political institutions and economic growth in Latin America: essays in policy, history, and political economy* Stanford, Calif.: Stanford University, Hoover Institution

Haber, S, (2002), *Crony Capitalism and Economic Growth in Latin America*, Stanford: Hoover Institute Press.

Hanley, Anne, (2004) "Is it Who You Know? Entrepreneurs and Bankers in Sao Paulo, Brazil, at the Turn of the Twentieth Century", *Enterprise & Society*, Vol 5, No. 2, pp. 187-225.

Hausman, William (2003), "Business History in the United States at the End of the Twentieth Century", en Carmen Erro (ed.), (2003), *Historia empresarial. Pasado, presente y retos de futuro*. Barcelona: Ariel, pp.83-110.

Hora, Roy (2003), "The Making and Evolution of the Buenos Aires Economic Elite in the Nineteenth Century: The Example of the Senillosas", *Hispanic American Historical Review*, Vol 83, No. 3, pp.451-486.

Hora, Roy (2001), *The Landowners of the Argentine Pampas: A Social and Political History (1860-1945)*, New York: Oxford University Press (traducción: (2002) *Los terratenientes de la pampa argentina. Una historia social y política, 1860-1945*, Buenos Aires: Siglo XXI editores)

Hernández, Marcela (2003), *Subjetividad y cultura en la toma de decisiones empresariales* México: Universidad Autónoma de Aguascalientes-Plaza y Valdés.

Klein, Herbert & Vidal-Luna, Francisco (2004), "Sources for the Study of Brazilian Economic and Social History on Internet", *Hispanic American Historical Review*, Vol.84, No.4, pp. 701-715.

Krauthausen, Ciro (1998), *Padrinos y Mercaderes. Crimen organizado en Italia y Colombia*, Bogotá: Espasa.

Kuntz-Ficker, Sandra (2002), "Nuevas series en el comercio exterior de México,1870-1929", *Revista de Historia Económica*, Vol. XX, No. 2

- Langlois, Richard (2004), "Chandler in a Larger Frame: Markets, Transaction Costs, and Organizational Forms in History", *Enterprise & Society*, Vol 5, no. 3, September, pp. 355-375.
- Lamoreaux, Naomi, Raff, Daniel & Temin, Peter, (2004) "Against Whig History," *Enterprise & Society*, Vol 5, no. 3, September, pp. 376-387.
- Lauterbach, Albert (1965) "Management Aims and Development Needs in Latin America" *The Business History Review*, Vol. 39, No. 4, Special Latin American Issue. Winter, pp. 557-588
- Leblebici, Huselyin & Shah, Nina (2004), "Abstract", *Business History*, Vol 46, No. 3, July, p.317.
- Lipartito, Kenneth (2004), "Editor's Introduction", *Enterprise & Society*, Vol 5, no. 3, September, pp. 353-354.
- Loaiza, Gilberto(1997), "Reseña de Carlos Dávila and Rory Miller, eds. (1999), *Business History in Latin America...op. cit.*" en *Boletín Cultural y Bibliográfico Colombia: Banco de la República*, Vol.34, No. 44, pp. 167-168.
- Marichal, Carlos (1998), "Avances de la historia económica de México", en *América Latina en la Historia Económica. Boletín de Fuentes*, No. 9, pp.77-84.
- Martín-Aceña, Pablo (2002), "La historia de la empresa en España", en *Cátedra Corona Bogotá: Facultad de Administración, Universidad de los Andes*, No. 3.
- Martínez-Echevarría (2003), "¿Qué teorías de la empresa tienen sentido en la historia empresarial?", en Carmen Erro (ed.), (2003), *Historia empresarial. Pasado, presente y retos de futuro*. Barcelona: Ariel, pp.81-99.
- Mathias, Peter (1993), "Business History and Accounting History: A Neighbourly Relationship", *Accounting, Business and Financial History*, Vol 3, No.3, pp.253-273. Citado en Alan Roberts, "La teoría en la historia empresarial", en Carmen Erro (ed.), (2003), *Historia empresarial. Pasado, presente y retos de futuro*. Barcelona: Ariel, p. 60.
- Martín-Aceña, Pablo, Meisel, Adolfo y Newland, Carlos, (1999) "Presentación", *Revista de Historia Económica*, Vol. XVII, número especial (La historia económica en Latinoamérica), pp. 8-9.
- Maurer, Noel, (1999), "Progress Without Order: Mexican Economic History in the 1990s", *Revista de Historia Económica*, Vol. XVII, número especial (La historia económica en Latinoamérica), 1999, pp. 13-36.

- Meisel, Adolfo (1999), "La cliometría en Colombia: Una revolución interrumpida, 1971-1999", *Revista de historia económica*, Vol. XVII, (La historia económica en Latinoamérica), 1999, pp. 37-52.
- Miller, Rory (1999), "Business History in Latin America; an Introduction", en Carlos Dávila & Rory Miller, *Business History in Latin America. The Experience of Seven Countries*. Liverpool: Liverpool University Press, pp. 1-16.
- Monsefe Perissinotto, Renato (2003), "State and Coffee Capital in Sao Paulo's Export Economy (Brazil 1889-1930)", *Journal of Latin American Studies*, Vol. 35, No.1, pp.1-23.
- Monteón, Michael (2000), "Review of Carlos Dávila & Rory Miller (eds.) (1999), *Business History in Latin America...op. cit.*" in *The American Historical Review*, Vol. 105, No.3, p. 972.
- Moreno, Julio (2004), "J.Walter Thompson, the Good Neighbor Policy, and Lessons in Mexican Business Culture, 1920-1950", *Enterprise & Society*, Vol 5, No. 2, pp.254-280.
- Moreno, Julio (2003), *Yankee Don't Go Home Mexican Nationalism, American Business Culture, and the Shaping of Modern Mexico, 1920-1950*, North Carolina: Chapel Hill.
- Moreno, Julio (2000), "Marketing in Mexico: Sears, Roebuck Company, J.Walter Thompson and the Culture of North American Commerce in Mexico City During the 1940s", *Enterprise and Society*, Vol. 1, No.4, pp.683-692.
- Nelles H. V. (1985) "Latin American Business History since 1965: A View from North of the Border" *The Business History Review*, Vol. 59, No. 4, Business in Latin America. Winter, pp. 543-562
- O'Brien, Thomas F. (2000), "Review de Carlos Dávila and Rory Miller, eds. (1999), *Business History in Latin America...op. cit.*" in *Hispanic American Historical Review*, Vol. 80, No.3, pp. 643-644.
- Pike, Ruth (1965) "The Sevillian Nobility and Trade with the New World in the Sixteenth Century" *The Business History Review*, Vol. 39, No. 4, Special Latin American Issue. Winter, pp. 439-465.
- Randall, Robert W. (1985) "British Company and Mexican Community: The English at Real del Monte, 1824-1849" *The Business History Review*, Vol. 59, No. 4, Business in Latin America. Winter, pp. 622-644.
- Ramírez, María Teresa (2001), "Los ferrocarriles y su impacto sobre la economía colombiana", *Revista de Historia Económica*, Vol. XIX, No. 1.
- Recio, Gabriela (2004), "Lawyers Contribution to Business Development in Early Twentieth-

- Century Mexico“, *Enterprise & Society*, Vol 5, No. 2, pp.281-306.
- Recio, Gabriela (2002), “Drugs and Alcohol: U.S. Prohibition and the Origins of the Drug Trade in Mexico, 1910-1930“, *Journal of Latin American Studies*, Vol 34, February 2002.
- Regalsky, Andrés (2003), „Reseña crítica de Gail Triner (2000), *Banking and Economic Development: Brazil, 1889-1930*, New York: Palgrave St Antony’s Series“, en *Estudios Interdisciplinarios de América Latina y el Caribe* Universidad de Tel Aviv, Vol 14, No. 1, enero-junio.
- Sabel, Charles & Zeitlin, Jonathan, (2004) “Neither Modularity nor Relational Contracting: Inter-Firm Collaboration in the New Economy“, *Enterprise & Society*, Vol 5, no. 3, September, pp. 388-403.
- Safford, Frank (1965), “Foreign and National Enterprise in Nineteenth-Century Colombia“, *Business History Review*, Vol 39, No, 4, pp.503-526.
- Sánchez-Román, José Antonio (2001), “El Banco de Londres y del Río de la Plata y el negocio azucarero en Tucumán, Argentina (1909-1914)“, *Revista de Historia Económica*, Vol. XIX, No.2.
- Sesto, Carmen (2002), “The Vanguard Landowners of Buenos Aires: A New Production Model. 1856-1900“, *Hispanic American Historical Review*, Vol. 82, 4: November.
- Sicilia, David (2003), “La historia empresarial en Estados Unidos: la situación de la disciplina“, en Erro, Carmen (ed), *Historia empresarial. Pasado, presente y retos de futuro*. Barcelona: Ariel, pp. 205-221.
- Sikiriú, John (2003), “Railroad, Oil and Other Foreign Interests in the Mexican Revolution, 1911-1914“, *Journal of Latin American Studies*, Vol. 35, No.1, pp. 25-51.
- Sumerhill, William R. (2003), *Order Against Progress: Government, Foreign Investment, and Railroads in Brazil, 1854-1913*, Palo Alto, Ca.: Stanford University Press.
- Suzigan, Wilson (2000), *Industria brasileira*, Sao Paulo: Hucitec/Unicamp (nueva edición).
- Szmrecsanyi, Tamás and Topik, Steven (2004), “Business History in Latin America“, Guest Editors’ Introduction, *Enterprise and Society*, Vol.5, No.2, pp. 179.186.
- Szmrecsanyi, Tamas (2002), “Review of Cárdenas, Enrique, Ocampo, José Antonio & Thorp, Rosemary (2000), *An Economic History of Twentieth-Century Latin America, Volume 3: Industrialization and the State in Latin America- The Post War Years*, Basingtoke: Palgrave, St Antony’s Series“, in *Business History*, Vol. 44.
- Szmrecsanyi, Tamas (2002b), “Reseña crítica de Steven Topik (2000), *Recent Research on Latin American Coffee Societies*“, in *Hispanic American Historical Review*, Vol. 80,

No. 2, May.

Thorp, Rosemary (1998) *Progreso, pobreza y exclusión : una historia económica de América Latina en el Siglo XX* , Washington: Banco Interamericano de Desarrollo.

Thorp, Rosemary (2000) *Has the Coffee Federation become redundant?: collective action and the market in Colombian development*, Helsinki.

Topik, Steven (2000) “Coffee Anyone? Recent Research on Latin American Coffee Societies” *The Hispanic American Historical Review*, Vol. 80, No. 2. May, pp. 225-266.

Torres, Eugenio (1997), “Reseña de Carlos Dávila and Rory Miller, eds. (1999), *Business History in Latin America...op. cit.*” en *Revista de Historia Económica*, Vol. 15, No. 3, otoño-invierno, pp. 223-225.

Triner, Gail (2004), “Property Rights, Kinship Groups and Business Partnerships in Nineteenth and Twentieth Century Brazil: The Case of St. John d’el Rey Mining Company, 1834-1960”, *Business and Economic History On Line*, Vol. 2.

Triner, Gail (2003), “Recent Latin American Economic History and Its Historiography. Review Essay”, *Latin American Research Review*, Vol. 38, No.1, pp. 219-236.

Triner, Gail (2000), *Banking and Economic Development: Brazil, 1889-1930*, New York: Palgrave.

Triner, Gail (1999), “The Delayed Development of Early Brazilian Financial Historiography”, en *Revista de Historia Económica*, Vol. XVII, número especial (La historia económica en Latinoamérica), pp.53-75.

Tuman, John P. (1999), “Review of Bethell, Leslie, ed. (1998), *Latin America Economy and Society Since 1930*, Cambridge: Cambridge University Press“, *Labor History*, May

Turrent, Eduardo (2000), *Historia del Banco de México, 1940-1946*, Vol. II, México: Banco de México.

Valencia, Jorge (1997), “Reseña de Carlos Dávila and Rory Miller, eds. (1999), *Business History in Latin America...op. cit.*” en *Historia Crítica*, Universidad de los Andes, No. 14, enero-julio, pp. 147-149.

Wasserman, Mark (1985) “Enrique C. Creel: Business and Politics in Mexico, 1880-1930” *The Business History Review*, Vol. 59, No. 4, Business in Latin America. Winter, pp. 645-662.

Whigham, Thomas L. (1985) “Agriculture and the Upper Plata: The Tobacco Trade, 1780-1865” *The Business History Review*, Vol. 59, No. 4, Business in Latin America. Winter, pp. 563-596.

Miguel S. Wionczek, (1965) “The State and the Electric-Power Industry in Mexico, 1895-

1965” *The Business History Review*, Vol. 39, No. 4, Special Latin American Issue. (Winter, 1965), pp. 527-556.

Woodward, James P. (2002), “Marketing Modernity: The J.Walter Thompson Company and North American Advertising in Brazil, 1929-1939”, *Hispanic American Historical Review*, Vol. 82, May 2002, pp.251-293.

### Capítulo III. Historia de Empresas e Historia Económica en México: Avances y Perspectivas

Carlos Marichal \*

Dentro de las ciencias históricas, la historia económica ha sido uno de los campos de investigación que ha avanzado con mayor rapidez en los últimos decenios a nivel internacional. En México este proceso ha sido algo más lento que en algunos países, pero en tiempos recientes, la historia económica ha comenzado a perfilarse como un campo de investigación ya definido en el país, despertando el interés de un número creciente de jóvenes investigadores y de alumnos. Una muestra de ello ha sido la creación de instancias dinámicas que agrupan al ya amplio universo de especialistas en esta disciplina: la Asociación Económica del Norte de México y la Asociación Mexicana de Historia Económica, así como organismos más especializados, entre las que se cuentan la Asociación de Historia de la Minería y el Comité Mexicano de Conservación del Patrimonio Industrial. El hecho que la historia económica vaya atrayendo un fuerte número de investigadores en los últimos años me parece que refleja una saludable respuesta al predominio exagerado de una historia política (que se ha dedicado a ensalzar héroes de bronce) en México durante la mayor parte del siglo XX, por no hablar del siglo XIX.

Como un miembro relativamente juvenil de la familia de disciplinas que componen la historia económica, *la historia empresarial y de empresas* está resultando ser uno de los campos más recientes pero productivos: me refiero no sólo al número de investigaciones realizadas sino asimismo a la diversidad y riqueza de nuevos temas: el estudio de la historia de la banca, la industria, del comercio y servicios, del transporte y de la organización empresarial.<sup>1</sup> Hace apenas veinticinco años, existían muy pocos trabajos sobre la historia y evolución de las empresas mexicanas, salvo el caso de algunas de las más antiguas, haciendas y plantaciones y algunas empresas mineras de origen colonial. Hoy en día, el panorama ha cambiado radicalmente y estamos ante una proliferación de estudios de empresarios y empresas del siglo XIX y XX, y un creciente volumen de investigaciones sobre la trayectoria de grandes empresas contemporáneas.

---

\* Investigador del Centro de Estudios Históricos de El Colegio de México.

<sup>1</sup> Puede revisarse el apéndice bibliográfico a este trabajo que incluye una sección con textos generales sobre historia de empresas en México publicados antes de 2000, y una muestra preliminar de estudios publicados entre 2000 y 2004.

En general, es menester reconocer que en México el mayor número de practicantes de la historia empresarial se encuentran aún en departamentos de historia y/o de economía de universidades e institutos de investigación públicos. Allí es donde el investigador tiene el tiempo y los apoyos requeridos para llevar a cabo sus trabajos que requieren muchas horas de paciente estudio y análisis. Por este motivo, el gran reto hacia el futuro consiste en acercar esta nueva disciplina de estudio- de los *estudios empresariales*- a las universidades privadas, que crecen con gran velocidad y centran una parte fuerte de la enseñanza en temas aplicados de la gerencia y administración de empresas. No obstante, debe observarse que hasta la fecha muy pocas universidades privadas promueven investigación sistemática sobre la *historia* de las empresas mexicanas ni, inclusive, llegan a utilizar la valiosa bibliografía existente para la docencia.

Es precisamente uno de los objetivos del presente ensayo, hacer hincapié en la riqueza ya alcanzada de esta literatura sobre *los estudios empresariales* en México. No podremos abordar toda la bibliografía, por lo que centraremos la atención, en primer lugar, en analizar cómo comenzó a despegar este campo de investigación y en segundo término, en revisar una serie de estudios sobre la historia de las grandes empresas en el país en diferentes períodos. Pero antes de entrar a dicha revisión de tipo historiográfico, quisiera sugerir algunas preguntas que remiten a algunos problemas más generales, de tipo teórico y metodológico.

Quizá el principal desafío que enfrentan actualmente tanto la historia económica como su hermana menor, la historia de empresas- es el estrechar el diálogo (polémico pero potencialmente fructífero) con otras ciencias sociales, en particular con la economía, la ciencia política y la sociología. Al hablar del campo de la *historia económica* (por definición interdisciplinario), se suele enfatizar la importancia de relación con la *teoría económica*. En los medios académicos de los Estados Unidos y Europa, la participación creciente de economistas en trabajos de historia económica y empresarial está dando frutos abundantes y analíticamente fructíferos. Lo mismo puede decirse de México, donde ya es significativa el número de economistas que están realizando trabajos de primer orden en este campo.

Más problemático ha resultado la relación entre ciencia política e historia económica y de empresas. Es cierto que a partir del auge del enfoque *institucional* se han podido tender puentes entre análisis político y económico: por ejemplo, en el análisis de la relación entre desempeño económico y marco institucional y, por ende, entre economía y marco político.

Ello nos habla de la creciente relevancia del diálogo entre politólogos y economistas e historiadores económicos. Para el caso de México los trabajos impulsados por Stephen Haber son particularmente significativos en este renglón. (1991: 559-580; 1993 y 1997)

También es importante reflexionar sobre la importancia del intercambio entre sociólogos e historiadores económicos y de empresas. En efecto, se está dando un importante cambio en la forma que muchos sociólogos abordan el tema de la historia de empresarios y empresas. Es claro que merced a la influencia de las teorías sociológicas clásicas, se solía enfocar el tema de la historia empresarial como esencialmente una cuestión de análisis de grupos sociales; burguesía (nacional o internacional), empresarios regionales, grupos corporativos, etc. Sin que ello dejara de tener importancia, al profundizarse en el estudio de las empresas (más que en empresarios), muchos sociólogos también comenzaron a otorgar un creciente peso al análisis de la *sociología de organizaciones* y también con la teoría de la organización industrial.<sup>2</sup> Y que duda cabe que debe subrayarse que las empresas constituyen las más numerosas y diversas de las organizaciones que conoce y que ha creado el hombre moderno. De allí que empieza a ser cada vez más fructífero el intercambio entre sociólogos e historiadores de empresas. El caso de los trabajos de William Lazonick (1991) es especialmente ilustrativo del impacto de estos enfoques y de lo rico que pueden llegar a ser.

### **1. Despegue y trayectoria de la historia empresarial**

A nivel internacional, es conveniente señalar que la *historia empresarial* no es de antigua data sino que pueden ubicarse sus orígenes en Inglaterra (y en menor grado en los Estados Unidos) hacia los años de 1920 cuando comenzaron a aparecer un número considerable de estudios sobre los capitanes de la industria moderna en diversos países capitalistas avanzados, así como algunos estudios sobre grandes financieros del pasado.<sup>3</sup> Al tiempo que se fueron multiplicando los estudios sobre la historia de los empresarios, también fueron apareciendo trabajos sobre la *historia de empresas*, a partir de análisis de casos o de tipo sectorial.

---

<sup>2</sup> Un buen ensayo es el de T.A.B. Corley (1990: 83-92).

<sup>3</sup> Para una buena bibliografía de este tipo de estudios en el caso de los Estados Unidos véase, Thomas C. Cochran y Millar, William (1942) y varias ediciones, incluyendo la revisada de 1965.

Si se revisan los artículos publicados en el *Economic History Review* (fundado en Inglaterra a mediados del decenio de 1920) que fue revista académica pionera en el campo de la historia económica, puede observarse que desde esa época comenzaron a publicarse una cierta abundancia de ensayos serios que centraban su interés en la historia de determinadas empresas, fuese como parte de estudios de historia económica, sectorial o tecnológica. En algunos casos, se complementaba el análisis de la empresa con estudios de empresarios, especialmente en el caso de aquellos que fueron innovadores tecnológicos, aunque no era éste necesariamente el caso. Sin duda, la gran mayoría de los trabajos publicados sobre la historia de empresas desde fines de los años de 1920 hasta después de la Segunda Guerra Mundial fueron de autores británicos o norteamericanos. Tanto franceses como alemanes, italianos y españoles no dedicaban mucha atención a esta problemática que implicaba un atraso relativo, que valdría la pena discutir.

Más tarde, en los años de 1950, merced en parte importante a la labor desempeñada por el economista de origen austriaco Joseph Schumpeter, profesor en la Universidad de Harvard, el interés por los empresarios se convertiría en un verdadero campo de estudio académico, que vendría a denominarse “entrepreneurial history”, y desembocaría en la publicación de una revista con ese título y de numerosas monografías. En buen número de casos, los estudios más sistemáticos fueron realizados en las “business schools” que fueron apareciendo en los países más avanzados, especialmente en las universidades norteamericanas desde los años de 1950. Sin duda el más destacado e influyente resultó ser Alfred Chandler, quien desde el Sloan School of Business del Massachusetts Institute of Technology (y más tarde desde el Business School de la Universidad de Harvard) realizó una serie de investigaciones fundamentales sobre la historia de las grandes empresas norteamericanas que habrían de sentar escuela.<sup>4</sup>

En Europa también cobró impulso la historia de empresas pero especialmente desde el decenio de 1960 en adelante: en Gran Bretaña, Alemania, los países escandinavos, Italia y Francia se fueron formando grupos de trabajo importantes, en muchas ocasiones por sector económico.<sup>5</sup> La creación de revistas y asociaciones profesionales de historia de empresas

---

<sup>4</sup> Ver prólogo de Alfred Chandler (1962) y Chandler (1977) para nombres de otros historiadores económicos que influyeron sobre Chandler.

<sup>5</sup> Carmen Erro ha editado una colección de excelentes ensayos por diversos expertos sobre historiografía empresarial reciente en Estados Unidos, Japón, Alemania, Gran Bretaña, Francia, Italia y España. (Erro, 2003)

(“business history”) refleja el dinamismo del campo de estudio, siendo especialmente notables la productividad del Business History Conference de los Estados Unidos, la European Business History Association, así como las asociaciones nacionales de historia de empresas en Inglaterra, Alemania y Suecia, entre otros países.

En España, el despegue de la historia empresarial fue más tardío, y cobró fuerza especialmente en los años de 1990. Los trabajos de conjunto de Aceña y Comín (1991), García Ruiz (1994), Valdaliso y López (2000) y Erro (2003) son ilustrativos del extraordinario nivel académico alcanzado.

En América Latina, el proceso de desarrollo de la disciplina ha sido tardío y más desigual como lo señala el excelente volumen panorámico que han editado Carlos Dávila y Colin Lewis, el cual ofrece ensayos de síntesis sobre la historiografía de las empresas en varios países de la región. Vale la pena destacar que Dávila argumenta que ha sido en México donde se han producido mayor número de estudios (libros, artículos, monografías) en esta disciplina.

En México, el proceso de conformación de historia empresarial y de empresas ha sido gradual, comenzando con unos pocos trabajos en los años de 1970 y 1980, para luego multiplicarse en el decenio de 1990, y con particular brío en los últimos cinco años. En este sentido, puede argumentarse que es éste un campo académico ya respetable, aun cuando falta muchísimo trabajo por hacer. En realidad, fue desde finales de los años de 1970 que comenzaron a realizarse trabajos sobre historia empresarial en México (Cardoso, 1978). A su vez en los años de 1980, un dinámico grupo de sociólogos, impulsados por el Comité Mexicano de Ciencias Sociales (Comecso), realizó numerosas reuniones y dio pie a la emergencia de una literatura sobre la sociología de las élites, en particular de los empresarios mexicanos. Debe citarse en particular el volumen pionero editado por Ricardo Pozas y Matilde Luna (1991) que ofreció una visión de conjunto. El enfoque utilizado tendía a privilegiar a la sociología e historia empresarial más que a la teoría e historia de empresas, pero dio pie a un mejor conocimiento de la naturaleza y los cambios en los grupos de poder regionales en un país extremadamente diverso.

Al mismo tiempo, un grupo diverso de historiadores comenzaron a ahondar en este terreno utilizando fuentes anteriormente escasamente exploradas, en especial los archivos notariales, ya que allí encontraron unas vetas ricas para la reconstrucción de las fortunas de

los empresarios de antaño. Algunas de las más detalladas investigaciones fueron aquellas sobre Monterrey y su entorno regional por Mario Cerruti (1992b, 1992, 2000), siendo acompañado por un número creciente de investigadores que han trabajado sobre otras regiones del país. (Flores, 2001; Guadarrama, 2001; Huerta 2003; Parra, 2003; Uribe, 2003; Valerio, 2002; Romero Ibarra 2003 y 2003b)

Posteriormente, desde mediados de los años de 1980 comenzaron a realizarse trabajos sobre historias de empresas- bancos, ferrocarriles, empresas mineras, industriales y comerciales- que utilizaron, en muchos casos, archivos de empresas. Este fenómeno fue espoleado inicialmente por un proyecto colectivo financiado por la entonces Secretaría de Minería e Industrias Paraestatales, que derivó en la publicación de estudios sectoriales que, sin embargo, incluían mucha información sobre historia de empresas.<sup>6</sup> Desde la creación del archivo histórico de Banamex en 1989, comenzó a ser posible una historia seria y documentada de la banca privada mexicana, y este archivo ha sido fuente para al menos cinco tesis doctorales, tres presentadas en universidades de los Estados Unidos (Stanford y Harvard), y dos en El Colegio de México.<sup>7</sup> Pero más allá del caso específico bajo consideración, la historia del crédito y la banca en México ha realizado avances formidables que han sido reseñadas en considerable detalle en un artículo historiográfico reciente por Gustavo Delangel y Carlos Marichal (2003: 677-724).

En lo que se refiere a la historia de los ferrocarriles y las empresas ferroviarias, Sandra Kuntz ha encabezado un grupo formidable de jóvenes historiadores económicos que han logrado renovar el campo de estudio en México en el decenio de 1990 con la aplicación de una combinación de enfoques que incluyen la historia cuantitativa, la historia de la tecnología, los enfoques neo-institucionales y la aplicación de conceptos tomados de la organización industrial y empresarial.<sup>8</sup> Estos trabajos han venido a ahondar e innovar sobre los trabajos anteriores y ya clásicos de John Coatsworth y Sergio Ortiz Hernan sobre la historia de los ferrocarriles mexicanos.

Por su parte, el estudio de la minería mexicana ha dejado de ser un espacio reservado para colonialistas y en los últimos tiempos se han multiplicado los estudios de la minería en el

---

<sup>6</sup> Crespo, Horacio (1989), Meyer, Lorenzo y Morales, Isidro (1990) y Toledo Beltrán, Daniel y Francisco Zapata (1999) son algunos de los productos de este esfuerzo.

<sup>7</sup> Una de estas tesis transformada en libro es Maurer (2003).

<sup>8</sup> Veáse, por ejemplo, Kuntz Flicher, Sandra y Paolo Riguzzi (1996) y Kuntz, S. y Connolly, P. (1999).

siglo XIX en centro, centro/norte y norte del país.<sup>9</sup> En el terreno de la historia industrial, el número de investigadores ha aumentado notablemente, especialmente aquellos que trabajan sobre el sector textil.<sup>10</sup> Por su parte, los especialistas en la historia agraria (quizá el más antiguo y uno de los más productivos de la historia económica mexicana) han continuado con sus labores; la bibliografía sobre este campo es vasta, siendo especialmente rica la gama de estudios sobre haciendas tradicionales y nuevas.<sup>11</sup> Pero también existe un grupo de estudiosos que están dedicados a analizar la historia reciente de empresas agrícolas en diversas regiones del país, en este caso en frecuente colaboración con antropólogos y especialistas en historia del medio ambiente y del agua.

Finalmente, cabe señalar que sigue habiendo un amplio número de investigadores que trabajan la sociología de los empresarios, tradición que se consolidó en los años de 1980 y ha seguido con considerable vigor, aunque impulsada mayormente por sociólogos y científicos políticos con gusto por la historia.<sup>12</sup> Y también debe de mencionarse nuevos campos de estudio como son el de la *cultura empresarial*, terreno en el que los trabajos de Marcela Hernández han sido pioneros (Hernández, 2003).

Para aquellos interesados en la revisión de esta literatura, cabe sugerir que es necesario consultar con detenimiento las revistas especializadas. Una de las más importantes fue la Revista *Siglo XIX* y los *Cuadernos Siglo XIX*, que fueron dirigidos por Mario Cerutti durante más de un decenio. Otras publicaciones seriales que contienen amplias referencias son el *Boletín de Fuentes de Historia Económica de México* (publicado en El Colegio de México entre 1991 y 1994) y desde entonces la magnífica *América Latina en la Historia Económica, Revista de Investigación y Fuentes* publicado por el Instituto Mora, la cual ya ha alcanzado 23 números, incluyendo, muchos ensayos sobre fuentes y archivos para el estudio de empresas. A partir de la constatación de una bibliografía cada vez más rica y diversa, puede afirmarse que la disciplina de la historia empresarial y de empresas está comenzando a alcanzar un nivel relativamente boyante, aunque -insistimos- sigue sin recibir adecuado reconocimiento ni por

---

<sup>9</sup> La Asociación de Historia Minera, impulsada por Inés Herrera, entre otros historiadores ha realizado una labor formidable en coloquios anuales y numerosas publicaciones. Para referencias de trabajos recientes véase: Gámez, Moisés (2003), Parra (2003), Rocío Ruiz de la Barrera (1996), Romero Gil (2001) y Uribe Salas (2001).

<sup>10</sup> Gamboa, Leticia, (2001) y Trujillo Bolio, Mario A. (2000) así como Trujillo Bolio, Mario y José Mario Contreras Valdez (2003) son buenos ejemplos. Una magnífica tesis doctoral es la de Aurora Gómez Galvarriato (2001). Y Contreras Valdez, José Mario (2003) proporciona un acercamiento regional.

<sup>11</sup> Un trabajo ya clásico que proporciona una abundante bibliografía sobre el tema es Tortolero, Alejandro (1995).

<sup>12</sup> Un clásico que ofrece un amplio panorama es Luna y Pozas (1991).

parte de economistas ni por parte de los docentes en las facultades de administración de empresas.

En la sección que sigue propongo limitarme a reflexionar sobre los orígenes de las grandes empresas mexicanas y sus trayectorias. Adoptamos este enfoque porque ya existe una serie de trabajos recientes de historiografía sobre historias de empresas y empresarios mexicanos, que pueden encontrarse en varias revistas y publicaciones recientes<sup>13</sup> pero también porque nos interesa proponer algunas hipótesis de trabajo que pueden ser de utilidad para investigaciones futuras.

## **2. Orígenes de las grandes empresas en México: problemas conceptuales**

¿Cuándo comenzaron a establecerse grandes empresas en México? Este es un interrogante que ya ha venido trabajando en México hace al menos un decenio.<sup>14</sup> Pero conviene sugerir que esta pregunta no tiene simplemente un interés intrínseco sino que se vincula con la reflexión acerca de la relación entre nuevas formas de organización económica y procesos generales de modernización económica. Para plantearlo en términos del enfoque de Gabriel Tortella en sus trabajos sobre la evolución de la economía española del siglo XIX, se trata de analizar la relación entre creación de empresas modernas y "despegue" de una economía de tipo capitalista.

Más específicamente una hipótesis a debatir consiste en determinar en que medida innovaciones en el campo de la organización económica- como lo fue el establecimiento de las primeras sociedades anónimas y el nuevo marco legal correspondiente- contribuyeron a ese "despegue". Sin embargo, el problema es más complejo ya que previamente ello requiere una definición precisa de qué entendemos por empresas "modernas" (y más específicamente grandes empresas modernas). En segundo término requiere debatir hasta que punto las grandes empresas fueron factores claves en los procesos de modernización y/o en que medida las

---

<sup>13</sup> Un ejemplo especialmente útil es el número especial de *Historia Mexicana*, no. 207 (enero marzo de 2003), que cubre los temas de la historiografía de los últimos quince años de la historia financiera colonial, del crédito y la banca en el siglo XX, de la historia industrial y de la historia empresarial mexicanas.

<sup>14</sup> Véase Marichal y Cerutti (1997).

medianas y pequeñas empresas fueron igualmente determinantes en la creación de una nueva economía más dinámica.

Evidentemente, estas preguntas rebasan a este corto ensayo y debieran ser objeto de investigaciones más prolijas a futuro. Aquí nos limitaremos a una primera aproximación al problema del origen de diversos tipos de grandes empresas en México y una discusión de los elementos más sobresalientes que caracterizaron estas compañías de grandes dimensiones y que tendían a distinguirlas de la mayoría de las medianas o pequeñas empresas. Prestaremos una atención especial a aspectos de la cronología y de la organización financiera de las mismas, por ser un tema que nos interesa especialmente. Una breve discusión de la naturaleza de las grandes empresas que existieron a fines de la época colonial, puede dar cuenta de la complejidad de las cuestiones bajo discusión y de cuán antigua es la problemática de la empresa en México.

### **3. Las organizaciones económicas a fines de la época colonial: monopolios, oligopolios y estructuras corporativas**

La revisión de la amplia literatura sobre el México borbónico nos revela que, en efecto, ya existían en el siglo XVIII una serie de grandes empresas que en términos de capital, número de obreros y complejidad de organización de la producción, transporte y comercialización eran realmente importantes aunque, al mismo tiempo, ostentaban una serie de características que hoy en día consideraríamos algo arcaicas. Por ejemplo, es necesario tener en cuenta el *marco corporativo tradicional* dentro del cual operaban numerosas unidades económicas, el caso más notorio siendo las grandes casas mercantiles que en su mayoría pertenecían a los Consulados de Comerciantes de México o Veracruz.<sup>15</sup> Los estudiosos del sector comercial enfatizan la importancia de los *oligopolios y monopolios mercantiles* que eran consecuencia- en buena medida- de este marco corporativo tradicional en el antiguo régimen colonial.

---

<sup>15</sup> Los Consulados eran "corporaciones tradicionales". Ellas - y no el gobierno- establecían las normas legales y la práctica jurídica del conjunto de transacciones mercantiles al por mayor en la Nueva España. Ello implicaba que existían prácticas y reglas institucionales corporativas bastante estrictas que regulaban los mercados. Véase, al respecto Pedro Pérez Herrero (1989).

Otro factor tradicional que limitaba (al menos parcialmente) la libertad de transacciones era el papel de la Iglesia que- aparte de ser una institución con gran poderío económico y financiero- establecía las principales normas con respecto al precio del dinero en el conjunto de la economía colonial, estableciendo un tope para las tasas de interés nominales en alrededor de 5% al año para todas las transacciones en los mercados de dinero y crédito. Estas prácticas y este marco institucional "arcaicas", sin embargo, no impidieron la formación de algunas grandes empresas. La considerable dimensión de algunas de éstas se confirma al analizar las dos mayores empresas: el monopolio del tabaco (una empresa estatal) y la compañía minera de la Valenciana en Guanajuato (una empresa privada).

El monopolio del tabaco en la Nueva España empleaba a fines del siglo XVIII la impresionante cantidad de cerca de 9,000 operarios (hombres y mujeres) en las dos principales fábricas, la de la ciudad de México y la de Querétaro. Además, dependían del estanco aproximadamente quinientos empleados administrativos y varios millares de estanquilleros que se encargaban de la venta al menudeo a lo largo y ancho del virreinato. Estas cifras colocan a la empresa estatal del tabaco no sólo como la mayor de la Nueva España sino como una de las mayores de todo el mundo atlántico de fines del siglo XVIII.<sup>16</sup>

La empresa minera de la Valenciana tenía características muy distintas del estanco del tabaco no sólo por se parte de un sector económico muy diferente sino además por ser una empresa privada. La Valenciana era seguramente la mayor compañía minera del espacio novohispano, dando empleo a unos 3,000 operarios- de distintas especialidades- en el propio trabajo de extracción de plata de sus diversas vetas y galerías y un número no determinado de trabajadores en haciendas de beneficio.

¿Pero hasta qué punto podemos considerar a estas grandes unidades económicas, de fines de la época colonial como realmente "empresas", en un sentido moderno? Es posible, por ejemplo, argumentar que el estanco del tabaco no lo era por ser un monopolio de la corona borbónica. Pero ¿es ésta una apreciación satisfactoria? En efecto, las dimensiones y la complejidad de esta empresa nos sugieren algunas facetas claramente modernas. Los miles de trabajadores del tabaco eran asalariados en su totalidad, a lo cual hay que agregar que el monopolio tenía un sistema comercial extenso y de gran complejidad y contaba con una

---

<sup>16</sup> Los estudios fundamentales sobre esta extraordinaria empresa de "antiguo régimen" son Cespedes del Castillo, Guillermo (1992), Susan Deans Smith (1992).

sofisticada estructura contable y financiera. Por ello, y a pesar de diferencias evidentes, cabría preguntar si el estudio de este antiguo pero gran monopolio productivo y comercial no se podría prestar a una comparación con las modernas empresas paraestatales.

¿Y que decir de la "modernidad" de la empresa minera de La Valenciana? En este caso también los miles trabajadores eran asalariados, habiéndose alcanzado una considerable división y especialización del trabajo en los diferentes ramos de la compañía. Por otra parte, desde el punto de vista financiero es pertinente señalar que la propiedad de ésta- como de otras compañías mineras de la época- estaba organizada a partir de la tenencia de un cierto número de "barras" que eran muy similares a acciones. Inclusive, hay documentación de fines del siglo XVIII que indica que existía un mercado significativo de compra/venta de acciones mineras en la Nueva España, si bien limitada a un pequeño círculo de personajes acaudalados.

No obstante los casos mencionados también es cierto que a fines de la colonia solamente un puñado de firmas podían ser calificadas como grandes empresas. La mayoría de las unidades productivas eran empresas de tipo familiar que tenían una estructura financiera simple, utilizaban tecnología tradicional y contaban con una administración bastante rudimentaria. Este era el caso de los obrages- talleres que producían textiles-, de la mayoría de las pequeñas y medianas compañías mineras y, por supuesto, del grueso de las haciendas, latifundios y plantaciones, aún cuando algunos de éstos últimos eran de enormes dimensiones territoriales.<sup>17</sup>

#### **4. Obstáculos al crecimiento de las empresas en los primeros decenios de la república: 1820-1850**

Resulta todavía difícil evaluar el impacto de las guerras de independencia (1810-20) sobre el conjunto de la economía mexicana y más particularmente sobre el tejido empresarial preexistente. Sabemos que la gran minería fue especialmente afectada por la desarticulación de las redes de transporte y comercio internos, lo que produjo una caída dramática de la producción de plata en regiones antes prósperas como Guanajuato. Al mismo tiempo, se presentaron graves problemas- sobre todo de comercialización- en el sector del tabaco y en los

---

<sup>17</sup> Para una revisión bibliográfica de las haciendas véase Van Young (1992: 125-196).

obrajes. Pero falta investigación prolija sobre la crisis económica provocada por los prolongados conflictos bélicos.

A partir de la independencia la economía mexicana comenzó un proceso de difícil y lenta recuperación que algunos autores consideran puede calificarse como una larga depresión, durando al menos cuatro decenios.<sup>18</sup> Entre los principales obstáculos al crecimiento pueden señalarse la fragmentación de los mercados regionales, los altos costos del transporte, el bajo nivel tecnológico de la manufactura y la agricultura, la relativa escasez de capitales y las altas tasas de interés, el arcaico marco institucional para las empresas y la inestabilidad política y social. No obstante, en algunos sectores se lograron avances que permitieron la operación de ciertas empresas innovadoras.

En el sector minero buen número de las mayores empresas coloniales estaban trabajando a medio motor, por lo que en los años inmediatamente subsiguientes a la independencia, la elite gubernamental intentó introducir una serie de reformas para liberalizar la minería y alentar inversiones extranjeras. Así, por ejemplo, el ministro y empresario Lucas Alamán, impulsó la constitución de empresas mineras anglo/mexicanas entre 1822 y 1825 que atrajeron importantes inversiones británicas a una decena de compañías, la mayoría de raigambre colonial. El caso más conocido es el de la compañía de Real del Monte que bajo administración británica importó gran cantidad de maquinaria moderna, sobre todo para el desagüe de las minas. Si bien esta empresa obtuvo bajas utilidades en los decenios de 1830 y 1840, a partir de 1850- cuando pasó al control de capitalistas mexicanas- logró convertirse en la empresa minera de mayor producción de la república y con un alto nivel de beneficios.<sup>19</sup>

Más sorprendente fue el éxito alcanzado con el establecimiento de varias decenas de fábricas textiles modernas en México entre 1830 y 1850, la mayoría emplazadas en el valle de Puebla, en el valle de México, en Jalisco y Veracruz. Encabezados por industriales de gran empuje y lucidez como Estevan de Antuñano, un grupo importante de empresarios nativos se volcaron a la tarea de crear una industria de textiles baratos de algodón y lana que pudiesen competir con los importados. Invirtiendo sus propios capitales en la compra de maquinaria textil británica moderna, estos empresarios transformaron viejos molinos en una serie de

---

<sup>18</sup> Véanse las hipótesis de Enrique Cárdenas (2003).

<sup>19</sup> Sobre la historia temprana de la compañía de Real del Monte véase Robert Randall (1978) y Rocío Ruíz de la Barrera (1996)

fábricas que no tenían paralelo en el resto de Latinoamérica en esos decenios. Contaron también con cierto apoyo estatal: legislación proteccionista y los subsidios financieros provistos por el Banco de Avío (1830-41) que canalizó fondos públicos hacia cerca de un centenar de empresas manufactureras medianas. Los historiadores han explorado en mayor detalle este proceso en la zona de Puebla- posiblemente la más dinámica en el ramo textil antes de 1850- pero existen nuevos estudios recientes sobre aquellas del valle de México, como las realizadas por Mario Trujillo.<sup>20</sup>

Por otra parte, bien valdría la pena analizar un puñado de grandes empresas, estrechamente vinculadas al Estado en la época postindependiente: el monopolio del tabaco, que ya no era la gran empresa colonial pero seguía ejerciendo un peso considerable; y los casos del Banco de Avío y Banco de Amortización del Cobre, ambos financiados por el Estado en los años de 1830. ¿Pero cuál era la naturaleza de la organización económica y social de estas empresas? Este es un tema llamativo para futuras investigaciones.

##### **5. El surgir de grandes empresas modernas, 1880-1910: el tardío desarrollo de la banca mexicana**

Como hemos señalado en otros trabajos, fue desde el decenio de 1880 que comenzaron a establecerse las primeras grandes empresas *modernas* en México: esencialmente ferrocarriles, bancos y empresas mineras, aunque también comenzaron a aparecer grandes empresas *industriales* a fines de siglo. Lo tardado del proceso se explica no sólo por la inestabilidad política y el lento crecimiento entre 1820 y 1870, sino además por la lentitud en los cambios en la legislación mercantil, minera y financiera. Un factor que sin duda influyó de manera decisiva sobre el despuntar grandes empresas desde el decenio de 1880 fue el aumento en disponibilidad de capitales nacionales y especialmente extranjeras. El aumento de las inversiones extranjeras trajo consigo también la introducción de nuevas formas de organización de empresas. De hecho, los bancos y ferrocarriles creados en esta época adoptaron los modelos de organización gerencial, social y económica que eran características

---

<sup>20</sup> Véase asimismo el de Trujillo, Mario (1991: 15-27).

en Inglaterra, Francia y los Estados Unidos. En tanto el sector bancario, uno de los más trabajados, tomamos la libertad de reseñar brevemente algunos avances en este campo.

Ya en el decenio de 1880 se fue conformando un pequeño, pero importante núcleo de bancos en la capital, dos de los cuales contaban con redes de sucursales en proceso de expansión a lo largo del territorio nacional: el Banco de Londres y México y el Banco Nacional de México. Los primeros aportes serios a la temprana historia de Banamex fueron realizados por Leonor Ludlow al estudiar la simultánea fundación en 1881 del Banco Nacional Mexicano y Banco Mercantil Mexicano y su posterior fusión en 1884.<sup>21</sup> Como Ludlow ha señalado en diversos ensayos, el Banco Nacional de México fungió como banco de gobierno, llevando una cuenta corriente para el gobierno y encargándose del servicio de la deuda interna y externa del sector público. Pero al mismo tiempo operaba como un gran banco comercial, abriendo sucursales y agencias en toda la República con gran rapidez en el decenio de 1880.

Sin embargo, y a pesar del hecho de que Banamex cumplía las funciones de un banco de gobierno, éste no era propiedad del gobierno, ya que las acciones estaban totalmente en manos privadas: una mayoría de inversores europeos y una minoría importante de inversores mexicanos. Precisamente por el carácter cosmopolita de los grupos propietarios, se establecieron dos organismos superiores para el banco: un Consejo de Administración en México que se encargaba de llevar a cabo el conjunto de las operaciones de la empresa y una Junta en París que servía de consulta para algunos grandes negocios y que se encargaba de una supervisión general del desempeño financiero de la compañía.

El grupo de accionistas europeos fue variando a través del tiempo, pero al menos durante dos décadas el predominio francés fue manifiesto como lo demostró en detalle, Ludlow en un ensayo ya clásico (1990: 979-1027). Los bancos franceses que ejercieron mayor control sobre el paquete accionario del Banco Nacional de México desde 1881 hasta 1910 fueron el Banco Franco-Egipcio (en los primeros años), la Société Générale de Crédit Industriel et Commercial, y el Banque de Paris et Pays Bas, así como varias casas de la *haute banque* parisina, entre las cuales destacaban las firmas de Heine, Hottinguer, Neuflyze Vernes y Fould.<sup>22</sup> No obstante, los paquetes de acciones cambiaron con el tiempo y la participación

---

<sup>21</sup> Véase Leonor Ludlow (1990: 979-1027 y 1998: 142-180).

<sup>22</sup> Se mantuvo una actividad bastante considerable en cuanto a la compra-venta de acciones del Banco Nacional a través de la Bolsa de París. Archivo Histórico BANAMEX, "Libro de Carta de la Junta de París", 1902-05, 1905-1910, y 1910-1914.

francesa tendió a disminuir algo, mientras que la española (en particular el Banco Hispano Americano de Madrid) aumentó, como lo revelan los informes de las reuniones anuales de accionistas que se conservan en el Archivo Histórico del Banco Nacional de México.<sup>23</sup>

El trabajo más amplio sobre la historia del Banco Nacional de México es la reciente tesis de doctorado de Noel Maurer, presentada en Stanford University (2003). Una de las preguntas que plantea Maurer es si puede considerarse que operaba como un banco central en el porfiriato. En su estudio Maurer rechaza esta propuesta, aunque ello ha sido puesto en duda por Marichal en una ponencia aún inédita. (2001) En todo caso, debe subrayarse el interés que tiene el análisis de Maurer por estar basado en un estudio minucioso del Archivo Histórico de Banamex, así como en una considerable cantidad de fuentes complementarias. En los sucesivos capítulos de su tesis, Maurer analiza la fundación del banco como instrumento de gobierno, el control cuasimonopólico del mercado bancario por parte de Banamex y del Banco de Londres así como los costos para el sistema bancario mexicano de estos privilegios. A su vez, analiza las prácticas selectivas de Banamex en cuanto al crédito otorgado a empresas, la forma en que ello condujo a un sistema concentrado en los ámbitos bancario e industrial, y finalmente la compleja trayectoria de Banamex durante la Revolución y en el decenio de 1920-1930, siendo uno de los pocos bancos privados que superó los cataclismos políticos y económicos de manera relativamente exitosa.

En otra tesis de doctorado realizada por la economista Mónica Gómez y defendida en El Colegio de México en diciembre de 2001, se pregunta por el grado de control monopólico que ejerció Banamex sobre el mercado bancario mexicano antes de 1910. Pero el énfasis del estudio de Mónica Gómez está puesto en su intento por formular un modelo de análisis original (cualitativo y cuantitativo) del funcionamiento de un sistema bancario con pluralidad de emisión (2001). La tesis de Gómez combina un análisis institucional con una sofisticada elaboración de modelos matemáticos que permiten explorar estas cuestiones. El sistema bancario mexicano de los últimos dos decenios del porfiriato alentó la pluralidad de emisión, pero bajo condiciones institucionales bastante restrictivas. Constituye un caso histórico de gran interés, más si tenemos en cuenta el actual debate sobre las experiencias históricas del llamado *free-banking*. Conviene tener presente que los sistemas de pluralidad de emisión dejaron de ser comunes en Europa después de 1870 ya que los bancos de gobierno tendieron a

---

<sup>23</sup> Véase Marichal (1999: 767-793).

asumir el monopolio de emisión, aunque tardaron algunos países más que otros en este proceso. Pero en el hemisferio americano, tanto en Estados Unidos como en Latinoamérica — en Argentina, Brasil, Chile y México—, la pluralidad de emisión fue el sistema dominante en los ámbitos bancario y monetario hasta entrado el siglo XX.

A diferencia con los anteriores trabajos mencionados, es más bien decepcionante la historia oficial del Banco Nacional de México, publicada en 1994 y editada por Luis Cerda. Esta historia reúne buena cantidad de información sobre el banco. Además es uno de los primeros esfuerzos por realizar una historia financiera comprensiva de un banco mexicano; lamentablemente, es menos sistemático y profundo de lo que uno habría esperado. El análisis del papel de los banqueros que dirigieron el mayor banco del país durante los tres decenios elegidos, es deficiente y revela importantes lagunas en esta obra.

Para los investigadores interesados en descubrir nuevas facetas del papel clave de Banamex en la evolución financiera del país, por consiguiente, es esencial consultar en primer término, los trabajos mencionados de Ludlow, Maurer y Gómez así como una reciente tesis de doctorado que aborda el tema desde el punto de vista de las finanzas internacionales del porfiriato. Nos referimos a la tesis largamente esperada de Thomas Passananti, defendida en la Universidad de Chicago, la cual permite un excelente acercamiento a los archivos internacionales que son de interés para la historia bancaria y financiera de México antes de la Revolución (2001).

Si bien es cierto que gran parte de la atención de la historiografía reciente se ha centrado en el desempeño del mayor banco, Banamex, también es menester tener en cuenta el interés que comienza a despertar entre los investigadores el tema de la temprana historia de la banca regional en México. Recordemos que fue desde el decenio de 1890 que comenzaron a multiplicarse los bancos regionales. A principio de siglo podía hablarse ya de un sistema bancario nacional relativamente complejo, aunque no del todo integrado.

Durante los últimos años la investigación regional en México ha incitado a los investigadores a una reorientación historiográfica que puede percibirse en el despuntar y desenvolvimiento de la historia bancaria regional.<sup>24</sup> Vale la pena recordar que el primer estudio de la evolución del crédito en el ámbito regional en el siglo XIX fue realizado por

---

<sup>24</sup> Véanse referencias bibliográficas en Ludlow y Marichal (1998).

Eugene Wiemers, en un estudio sobre el crédito en Veracruz, que inexplicablemente aún no se ha traducido. Casi al mismo tiempo, diversos investigadores, incluyendo a Mario Cerutti comenzaron a producir trabajos que vinculaban crédito y producción en el noreste de la República en la segunda mitad del siglo XIX. Reconociendo la importancia del trabajo que ha comenzado a realizarse sobre los primeros bancos regionales, Cerutti y Marichal convocaron a diversos especialistas regionales a participar en un coloquio en 1998, cuyos resultados están reunidos en un volumen titulado *La banca regional en México, 1870-1930*, publicado por el Fondo de Cultura Económica en 2003.

El volumen mencionado, incluye ensayos de Gustavo Aguilar sobre el sistema bancario en Sinaloa (1889-1926), de Leticia Gamboa sobre el Banco Oriental de Puebla y de Mario Cerutti sobre la fundación del Banco Refaccionario de La Laguna, de Leonor Ludlow sobre el Banco Mercantil de Veracruz en 1898-1906, de María Eugenia Romero Ibarra sobre los primeros años del desaparecido Banco del Estado de México, de María Guadalupe Rodríguez López sobre los bancos en Durango durante el porfiriato, y de Jaime Olveda sobre los banqueros de Guadalajara en el mismo periodo.

El último ensayo de la misma compilación es de Mónica Gómez, titulada “El crecimiento de la banca de emisión local en México, 1897-1910”, en el cual la autora propone un argumento muy fuerte en favor de factores institucionales como elementos decisivos en proceso histórico de formación de gran número de bancos regionales, en particular, a partir del establecimiento de la ley bancaria de 1897.

De manera paralela, desde El Colegio de Jalisco, Jaime Olveda ha venido impulsando la realización de trabajos sobre la historia de la banca regional en el norte occidental del país. Así se observa en una reciente compilación titulada precisamente *Los bancos noroccidentales de México*, publicada en 2001. En el mismo volumen se reúnen ensayos sobre la banca en esta amplia zona de Edgar O. Gutiérrez (Sonora), Aguilar (Sinaloa), Jiménez (Nayarit), Gómez Serrano (Aguascalientes), de Liera y Cariño Olvera (Baja California) y de Olveda (Jalisco).

En resumidas cuentas, los estudios cada vez más numerosos sobre las grandes empresas del porfiriato nos sugieren que para ahondar en su comprensión es necesario prestar una especial atención a la organización de cada grupo o sector de empresas. El estudio histórico de los bancos mexicanos revela la importancia de estudios de casos pero también de

la necesidad de entender los requerimientos muy específicos a nivel de organización, administración y gestión de cada una de las unidades del sector bancario.

## **6. Grandes empresas mexicanas del siglo XX: las casi olvidadas empresas estatales**

La revolución mexicana tuvo un efecto particularmente devastador sobre el sector bancario mexicano, pero en medio de las guerras civiles, se fueron gestando nuevas formas de organización de empresas. En este proceso el Estado vino a ejercer un papel más importante. Ello no implicaba que inicialmente se crearan muchas empresas estatales, pero con el tiempo esta tendencia se acentuaría. El estudio de dichas empresas, considero que es un tema que debe retomarse pues constituye un capítulo importante de la historia empresarial de México.

La trayectoria de las empresas estatales en el México del siglo XX ha seguido un curso que cubre tres fases: una génesis relativamente lenta y prolongada (1920-1960) seguido por una extraordinaria expansión (1960-1982) y una súbita decadencia (1983-1996). La creación de las empresas estatales aumentó de la siguiente forma: en los años de 1920-1940 llegaron a existir 36 empresas paraestatales, entre 1941 y 1954 unas 144, entre 1955 y 1970 unas 272 y, finalmente, entre 1970 y 1982 un gran total de 1155. Posteriormente, la caída fue abrupta: el proceso de privatización que arrancó con la crisis de la deuda en 1982 llevó a la venta de un número creciente de dichas firmas: para el año 1986 ya solamente existían 737 empresas paraestatales, bajando a 280 para 1990 y a 213 en 1993.<sup>25</sup> Hacia fines de 1996, el número de paraestatales se había reducido (de nuevo) a 185, de las cuales 72 eran organismos descentralizados, 91 empresas de participación estatal mayoritaria y 22 fideicomisos públicos.<sup>26</sup>

El número de estudios sobre estas empresas no es muy amplio pero conviene hacer hincapié en las distintas metodologías que se han empleado para su abordaje. Una forma clásica de analizar las empresas estatales partía de los enfoques de la administración pública, poniendo el énfasis en la legislación, la planeación y la estructura administrativa de las mismas. Un buen ejemplo son los estudios sobre empresas estatales promovidos desde los años de 1970 por el Instituto para la Integración de América Latina (INTAL) y en el país por

---

<sup>25</sup> Rogozinski Shtulman, Jacques (1993: 34-47) proporciona la información de empresas paraestatales hasta 1993 a partir de datos históricos de SEMIP.

<sup>26</sup> Para una definición de los tres organismos citados, véase Carillo Castro (1980: 15-30).

el Instituto Nacional de Administración Pública (INAP). Los numerosos estudios del marco administrativo y jurídico de dichas empresas en México realizados por Alejandro Carrillo Castro, Sergio García Ramírez y Jorge Ruiz Dueñas son los más conocidos.

Otro enfoque que ha sido fundamental en el análisis de la empresa pública ha sido aquel que se sitúa propiamente dentro de la teoría económica: es especialmente abundante la bibliografía internacional sobre esta temática en lo que se refiere a tres campos y enfoques: 1) las finanzas públicas y el desempeño de las empresas públicas; 2) enfoques keynesianos y neo-keynesianos que hacen referencia a la empresa pública y 3) la economía institucional y sus acercamientos a las empresas estatales. En México, el aporte teórico más importante en el campo de la economía institucional ha sido aquel realizado por el economista de la UNAM, José Ayala Espino, lamentablemente fallecido. Su magnífico libro, *Mercado, elección pública e instituciones: una revisión de las teorías modernas del Estado*, (1996 y reed. 2000) ofrece un balance de la literatura internacional y de los principales enfoques analíticos de esta escuela, ya muy amplia e importante, que vincula la teoría económica con el análisis de los bienes públicos así como el estudio de la cambiante relación entre mercado y Estado.

Próximo a este enfoque, deben situarse las consideraciones de sociólogos, politólogos, historiadores y expertos en desarrollo urbano y manejo de recursos naturales quienes ponen su énfasis analítico en el concepto y realidad de los servicios públicos. Un ejemplo de un excelente estudio reciente sobre el tema son los trabajos fundamentales de Luis Aboites sobre el manejo del agua en México desde fines del siglo XIX y a lo largo del siglo XX.

Finalmente, dentro de la literatura deben tenerse en cuenta los estudios históricos de empresas y sectores en los que han ejercido un papel fundamental las empresas estatales. Recordemos, en este sentido, los estudios de Sandra Kuntz y colaboradores (1996) sobre la historia de Ferrocarriles Nacionales en el siglo XX. Asimismo es indispensable la consulta de los recientes volúmenes sobre la historia de acero de Francisco Zapata y Daniel Toledo (1998), en las que incluyen estudios detallados de las grandes firmas siderúrgicas que fueron propiedad del Estado; la monumental historia del azúcar de Horacio Crespo (1989), que incluye una revisión detallada de la trayectoria de Unpasa desde los años de 1930 hasta su liquidación a finales del decenio de 1980; así como los diversos estudios publicados por la SEMIP en el decenio de 1980 sobre sectores industriales en los que el Estado ha ejercido un papel importante.

He mencionado estas distintas formas de abordaje del tema de las empresas estatales para sugerir la gran complejidad del tema, y la conveniencia de combinar planteamientos teóricos y empíricos para entender su trayectoria histórica. Y por ello creo que es necesario discutir y proponer tipologías más sofisticadas para comprender la evolución de las empresas estatales en México en diferentes épocas históricas.

## **7. Nuevos campos de estudios de historia empresarial: la globalización de grandes empresas mexicanas en los años de 1990**

Por último, me parece que vale la pena ofrecer algunos comentarios sobre el surgir de un nuevo tipo de gran empresa a partir de mediados de los años de 1980. Me refiero a las nuevas empresas mexicanas que han logrado *globalizarse* o *internacionalizarse* exitosamente, transformándose en efecto en multinacionales mexicanas.

Conviene volver a subrayar que antes de los años de 1980, las mayores empresas mexicanas privadas nunca se habían planteado –como estrategia- una expansión *sostenida* hacia el exterior las fronteras nacionales. (Evidentemente, las empresas públicas tampoco lo habían hecho.) Esta limitación era determinada por factores tan importantes como el mismo tamaño de las empresas (la mayoría, en términos comparativos, eran pequeñas) y su relativo atraso técnico. Pero igualmente decisivos eran los limitantes de tipo institucional como: a) un régimen fuertemente proteccionista y nacionalista; b) tradición empresarial de cohabitación con un gobierno tutelar; c) escasa disponibilidad de capitales para invertir y arriesgar en la expansión internacional; c) una herencia empresarial y sindical de corte oligopolista que solamente encontraba desventajas ante el reto de la expansión externa.<sup>27</sup>

Todo esto se desmoronó con la crisis de los años 80, a finales del siglo XX. Desatada por el estallido de la deuda externa, casi conllevó a la bancarrota al Estado, a sus paraestatales y a las empresas privadas. De hecho, buen número de las empresas públicas mexicanas se encontraron tan endeudadas que, en un período bastante breve, fueron vendidas a inversionistas particulares. La crisis de los 80 obligó también a implementar un complejo pero veloz proceso de reestructuración de la economía y de muchas empresas mexicanas. Diversos

---

<sup>27</sup> La herencia histórica del proteccionismo y otras limitaciones institucionales de la economía industrial mexicana se describen en Bortz y Haber (2002).

autores han descrito tales transformaciones como un cambio de modelo: tras clausurarse una época basada en una economía cerrada se debió pasar a otra, más abierta, en el camino de la llamada *globalización*.

Entre los principales agentes y actores en estas transformaciones se encuentran muchas grandes empresas, en especial aquellas que han impulsado un proceso de internacionalización en sus actividades. El caso mexicano es, en este sentido, especialmente interesante, por la doble direccionalidad del fenómeno. Por una parte se observa el impacto creciente, día a día, de las empresas transnacionales dentro del propio país. Por otra, y al mismo tiempo, se observa un fenómeno especialmente novedoso: consiste en la internacionalización de un número significativo de empresas nacidas y desarrolladas en México.

Quizá la región donde se observa con mayor intensidad este proceso de internacionalización empresarial sea el norte oriental de la república, donde Monterrey aparece como el eje más dinámico. De allí que no sea extraño que un buen número de los estudios recientes sobre grandes empresas mexicanas hayan centrado su interés en las regiones montañosas. Ejemplos destacados son los estudios de Jorge Basave (1996 y 2000), Mario Cerruti (1992b y 2000), María Ángeles Pozas (2002) y Marcela Hernández (2003), entre otros.

Finalmente, cabe señalar la importancia de los trabajos de investigación actuales para la docencia, sobre todo para los cursos especializados sobre empresas que se dictan en las universidades mexicanas, en particular en las escuelas de Economía y Administración, sean públicas o privadas. Un buen ejemplo de un trabajo de síntesis es el libro de Gonzalo Castañeda Ramos sobre estructuras del gobierno corporativo comparado, que integra el análisis de la empresa y de los grupos económicos mexicanos dentro de la literatura internacional (1998). Dicho estudio- escrito para cursos de administración de empresas- nos remite al tema planteado al principio de nuestro ensayo. Nos referimos al hecho que para seguir avanzando en el campo de los estudios empresariales es necesario llevar a cabo más estudios de la historia de empresas mexicanas e historias de empresarios individuales. Pero también conviene ir ampliando el diálogo con nuestras colegas que son docentes de administración de empresas con el objeto de que tomen conciencia de la utilidad del enfoque histórico para comprender el complejo panorama empresarial del México contemporáneo.

## Bibliografía citada

- Aceña, Pablo Martín y Francisco Comín (1991), *Historia de la empresa pública en España*, Madrid: Espasa Calpe.
- Basave Kunhardt, Jorge, (1996), *Los grupos de capital financiero en México, 1974-1995*, México: IIEC/El Caballito.
- Basave Kunhardt, Jorge ed. (2000), *Empresas mexicanas ante la globalización*, México: UNAM/ M.A. Porrúa.
- Bortz y Haber, eds. (2002), *The Mexican Economy, 1870-1930: Essays on the Economic History of Institutions, Revolution and Growth*, Stanford: Stanford University Press.
- Cárdenas, Enrique, (2003), *Cuando se originó el atraso económico mexicana en el largo siglo XIX, 1780-1920*, Madrid: Fundación Ortega, CIDE, Colección El Arquero.
- Cardoso F.S., coord. (1978), *Formación y desarrollo de la burguesía en México, siglo XIX*, México: Siglo XXI.
- Castañeda Ramos, Gonzalo (1998), *La empresa mexicana y su gobierno corporativo: antecedentes y desafíos para el siglo XXI*, Cholula, Puebla: Universidad de las América Puebla.
- Cerutti, Mario (1992) “Comerciantes y generalización del crédito laico en México (1860-1910) Experiencias regionales”, en *Anuario IEHS*, 7 (incluido posteriormente en Ludlow y Silva,1993).
- Cerutti, Mario (1992b), *Burguesía, capitales e industria en el norte de México: Monterrey y su ámbito regional ,1850-1910*, México: Alianza Mexicana.
- Cerutti, Mario (2000), *Propietarios, empresarios y empresa en el norte de México*, México: Siglo XXI.
- Cespedes del Castillo, Guillermo (1992) *El tabaco en la Nueva España*, Madrid: Academia de la Historia.
- Chandler, Alfred (1962), *Strategy and Structure: Chapters in the History of the Industrial Enterprise*, Cambridge, Mass.
- Chandler, Alfred (1977), *The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business*, Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Cochran Thomas C. y Millar, William, (1942) *The Age of Enterprise, A Social History of Industrial America*, Nueva York, (También ver edición revisada de 1965).

- Contreras Valdez, José Mario (2003), "Textiles y actividad empresarial en el Territorio de Tepic (siglo XIX)", en *Boletín Oficial del Instituto Nacional de Antropología e Historia*, núm. 72, octubre-diciembre.
- Crespo, Horacio, coord., (1989), *Historia del azúcar en México*, Fondo de Cultura Económica/Azúcar S.A., 2 vols.
- Deans Smith, Susan (1992), *Bureaucrats, Planters and Workers: The Making of the Tobacco Monopoly in Bourbon Mexico*, Austin: University of Texas Press.
- Delangel, Gustavo y Carlos Marichal (2003) "Historiografía del crédito y la banca en México (siglos XIX y XX)", *Historia Mexicana*, pp.677-724.
- Erro, Carmen, ed., (2003), *Historia empresarial: pasado, presente y retos de futuro*, Barcelona: Ariel.
- Flores Torres, Óscar, (2001) *Empresas, empresarios y estrategia de negocios en el norte de México: cinco estudios históricos, 1890-2000*, Ciudad Victoria, Tamaulipas: Universidad de Monterrey.
- Gamboa, Leticia (2001) *La urdimbre y la trama. Historia social de los obreros textiles de Atlixco, 1899-1924*. México: Fondo de Cultura Económica, Benemérita Universidad Autónoma de Puebla.
- Gámez, Moisés (2003) "De negro brillante a blanco plateado: la empresa minera mexicana a finales del siglo XIX", en *América Latina en la Historia Económica. Boletín de Fuente*, enero-junio.
- García Ruiz, José Luis (1994), *Historia económica de la empresa moderna*, Madrid: Ediciones Istmo.
- Gómez, Mónica, (2001) "Un sistema bancario con emisión de billetes por empresarios privados: el comportamiento del Banco Nacional de México en el proceso de creación de dinero, 1884-1910", Tesis doctoral, El Colegio de México.
- Gómez Galvarriato, Aurora (2001), "Impact of the Revolution: Business and Labor in the Mexican Textile Industry. Orizaba, Veracruz, 1900-1930", Tesis doctoral, Harvard University.
- Guadarrama Olivera, Rocío (2001) *Los empresarios norteros en la sociedad y la política del México moderno. Sonora (1929-1988)*, México: Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Iztapalapa – El Colegio de México – El Colegio de Sonora.
- Haber, Stephen H., (1991) "Concentration and the Capital Markets: A Comparative Study of Brazil, Mexico and the United States, 1830-1930", *The Journal of Economic History*, 51, no.3, 559-580.

- Haber, Stephen H. (1993), *Industria y subdesarrollo: la industrialización de México, 1890-1940*, México: Alianza.
- Haber, Stephen H. (1997) *How Latin America Fell Behind: Essays on the Economic History of Brazil and México, 1800-1914*, Stanford: Stanford University Press.
- Hernández Romo, Marcela (2003), *Subjetividad y cultura en la toma de decisiones empresariales. Tres estudios de caso en Aguascalientes*, México: Universidad Autónoma de Aguascalientes, Plaza y Valdés.
- Huerta, María Teresa (2003), “El perfil del empresario azucarero morelense del siglo XIX”, en *Boletín Oficial del Instituto Nacional de Antropología e Historia*, núm. 72, octubre-diciembre.
- Kuntz Flicher, Sandra y Paolo Riguzzi, coords.(1996), *Ferrocarriles y vida económica en México, 1850-1950*, México: UAM, El Colegio Mexiquense y Ferrocarriles Nacionales de México.
- Kuntz, S. y Connolly, P. (coordinadoras), (1999) *Ferrocarriles y Obras Públicas (1867-1910)*, México: Instituto Mora / El Colegio de Michoacán / El Colegio de México.
- Lazonick William, (1991) *Business Organization and the Myth Of the Market Economy*, New York: Cambridge University Press.
- Ludlow Leonor, (1990) “El Banco Nacional Mexicano y el Banco Mercantil Mexicano: radiografía social de sus primeros accionistas” en *Historia Mexicana*, no.156, pp.979-1027.
- Ludlow Leonor, (1998) “La formación del Banco Nacional de México, 1881-1884: aspectos institucionales y sociales”, en L. Ludlow y C. Marichal, eds., *La banca en México, 1820-1920*, pp.142-180.
- Ludlow Leonor y Carlos Marichal, eds. (1998), *La banca en México, 1820-1920*, México: Instituto Mora, El Colegio de México, El Colegio de Michoacán, Instituto de Investigaciones Históricas-UNAM, Colección Lecturas de Historia Económica.
- Luna, Matilde y Ricardo Pozas, eds. (1991), *Las empresas y los empresarios en el México contemporáneo*, México: Grijalbo.
- Marichal, Carlos (1999), “De la banca privada a la gran banca: Antonio Basagoiti en México y España, 1880-1911”, *Historia Mexicana*, xlviii, 4, pp. 767-793.
- Marichal, Carlos (2001) “Debates sobre los orígenes de la banca central en México” ponencia presentada en coloquio sobre *México y España: historia económica comparadas*, CIDE, mayo.

- Marichal, Carlos y Mario Cerutti, eds. (1997), *Historia de las grandes empresas en México, 1850-1930*, Fondo de Cultura Económica.
- Maurer, Noel (2003), *The Power and the Money: Credible Commitments and the Financial System in Mexico, 1876-1932*, Stanford: Stanford University Press.
- Meyer, Lorenzo y Morales, Isidro (1990), *Petróleo y nación, 1900-1987: la política petrolera en México*, México: Fondo de Cultura Económica/SEMIP.
- Parra, Alma (2003) “Empresas y familia en la minería del Guanajuato decimonónico”, en *Boletín Oficial del Instituto Nacional de Antropología e Historia*, núm. 72, octubre-diciembre.
- Passananti, Thomas (2001), *Thomas, International and Domestic Conflict in Late Porfirian Mexico: A History of the Mexican Monetary Reform of 1905*, tesis doctoral, Universidad de Chicago.
- Pérez Herrero, Pedro (1989) *Plata y libranzas: la circulación mercantil en el México borbónico*, México: El Colegio de México
- Pozas, María de los Ángeles (2002) *Estrategia internacional de la gran empresa mexicana en la década de los noventa*, México: El Colegio de México.
- Pozas Horcasitas Ricardo y Matilde Luna, coordinadores, (1991) *Las empresas y los empresarios en el México contemporáneo*, México: Girjalbo.
- Randall Robert, (1978) *La Compañía de Real del Monte, 1824-1849*, México: Fondo de Cultura Económica.
- Rogozinski Schtulman, Jacques, (1993) *La privatización de las empresas paraestatales*, México: Fondo de Cultura Económica, pp.34-47.
- Romero Gil, Juan Manuel, (2001) *La minería en el Noroeste de México: utopía y realidad, 1850-1910*, México: Plaza y Valdés-Unison,
- Romero Ibarra, María Eugenia (2003) “La historia empresarial”, en *Historia Mexicana*, vol. LII, enero-marzo, núm. 3 (207), pp.805-830.
- Romero Ibarra, María Eugenia (2003b) “Panorama general del desarrollo de la Historia empresarial en México”, en *Boletín Oficial del Instituto Nacional de Antropología e Historia*, núm. 72, octubre-diciembre.
- Ruiz de la Barrera Rocío “La empresa de minas Real del Monte, 1849-1906”, en Marichal Carlos ed., (1996) *Las inversiones extranjeras en América Latina 1850-1930: nuevas perspectivas y debates*, México: Fondo de Cultura Económica, pp.291-316.

- T.A.B. Corley (1990) "Emergence of the Theory of Industrial Organization, 1890-1990", *Business and Economic History*, vol. 19, pp.83-92.
- Toledo Beltrán, Daniel y Francisco Zapata (1999) *Acero y Estado: una historia de la industria siderúrgica integrada de México*, Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa, 2 vols.
- Tortolero, Alejandro (1995), *De la coca a la máquina de vapor: actividad agrícola e innovación tecnológica en las haciendas de la región central de México, 1880-1914*, México: Siglo XXI.
- Trujillo Bolio, Mario A., (1991) "Tres Fuentes para la historia del crédito y las finanzas en la ciudad de México durante el Segundo Imperio", *Boletín de Fuentes para la Historia Económica de México*, no. 5, pp.15-27.
- Trujillo Bolio, Mario A., (2000) *Empresariado y manufactura textil en la Ciudad de México y su periferia. Siglo XIX*, México: Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social
- Trujillo Bolio, Mario A. y José Mario Contreras Valdéz (eds). (2003) *Formación Empresarial, Fomento Industrial y compañías agrícolas en México del siglo XIX*, México: CIESAS.
- Uribe Salas, José Alfredo (2003) *Empresarios del metal amarillo en México, 1890-1938*, México: Centro de Estudios Internacionales-UAM-I, (Cuadernos de Historia Empresarial).
- Valdaliso, Jesús María y Santiago López (2000), *Historia económica de la empresa*, Barcelona: Crítica, Colección "Nuevos instrumentos universitarios."
- Valerio Ulloa, Sergio M. (2002) *Empresarios extranjeros en Guadalajara durante el porfiriato*, Guadalajara, Jalisco: Universidad de Guadalajara.
- Van Young (1992) "Historia rural mexicana desde Chevalier: historiografía de la hacienda en México" en Van Young *La Crisis del orden colonial. Estructura agraria y rebeliones populares de la Nueva España, 1750-1821*, México: Alianza "Raíces y Razones" pp. 125-196.

## Capítulo IV. El Estudio de los Grupos Económicos en México: Orígenes y Perspectivas

Jorge Basave Kunhardt\*

### Presentación

Para los economistas, el estudio de los grupos empresariales<sup>1</sup> en México comenzó a cobrar relevancia durante los años 70 del siglo XX. Con antelación a esa década solamente dos obras importantes se habían escrito sobre el tema y se trataba de trabajos con vocación histórica que volvían los ojos hacia el porfiriato para encontrar ahí, en los rudimentos de la industrialización del país, el origen de los monopolios que ochenta años después se habían convertido en grupos de empresas integradas.

Entre otras cuestiones, aquellos trabajos pioneros permitieron confirmar que al igual que en otros casos de evolución de un capitalismo tardío, las empresas industriales que lo dinamizaron habían nacido monopólicas.

Tuvo que presentarse una coyuntura histórica muy particular para provocar el interés de la disciplina económica hacia el tema de los grupos y su relación con la economía nacional.

Desde los años 40 el país presentaba un crecimiento prácticamente sostenido recuperando el incipiente proceso de industrialización, que se había interrumpido durante el período revolucionario. Esto provocó la ampliación de un sector empresarial mediano y pequeño y la consolidación de un sector de gran empresa, tanto nacional como extranjera.

Pero fue hasta los años 70 cuando se volvió evidente el impacto que ejercía sobre la estructura económica nacional el poder monopólico y financiero de varios de estos grupos, llamando la atención de los académicos en general y de los economistas en particular.

Y lo que sucedió es que, durante ese período, tuvo lugar un proceso de centralización de capital de proporciones muy importantes que se correspondían con la intersección entre la fase más alta de auge del ciclo económico largo que provenía de la posguerra y el inicio de su fase descendente.

---

\* Director del Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM

<sup>1</sup> Denominamos como grupos (o consorcios) empresariales a los conjuntos de empresas integradas horizontal y/o verticalmente, que operan bajo un control centralizado con base en relaciones de propiedad y que tienen un carácter oligopólico o monopólico en uno o más de los sectores económicos en los que tienen presencia.

Otro acontecimiento importante, aunque de distinta naturaleza, contribuyó también al surgimiento de nuevos trabajos sobre el tema en los años 70. Me refiero a la difusión en nuestro país por editoriales extranjeras (principalmente españolas) de las teorías sobre la competencia imperfecta y sobre los procesos de concentración de capital, que influyeron en la reflexión académica y propiciaron los estudios sobre la estructura industrial mexicana y sobre los grupos empresariales.

Aquellas fueron el sustento teórico y metodológico del tema, lo mismo en México que en el resto de Latinoamérica. Trabajos, todos ellos, que se convirtieron en paradigmáticos para aquellos que nos iniciamos en el estudio de los grupos empresariales.

Efectúo estas consideraciones debido a que uno de los propósitos de este trabajo es exponer cuál ha sido la relación entre los análisis académicos sobre los grupos empresariales en México (originalmente sobre “la gran empresa”) y sus referentes económicos objetivos desde sus inicios hasta nuestros días. Se trata de rastrear el vínculo entre economía real y producción intelectual, limitándonos en esta a la que se realiza desde la perspectiva de la ciencia económica.

Proceder de esta forma nos conducirá necesariamente al segundo objetivo del trabajo, que consiste en hacer referencia a las transformaciones actuales de la economía internacional (o si se quiere: del capitalismo global) y a los principales agentes del cambio: las empresas. Esto, a fin de destacar aquellos nuevos enfoques teóricos que en mi opinión contribuyen a su interpretación y en los que podemos encontrar las bases metodológicas para estudiar el caso de los grupos empresariales mexicanos. Debo, sin embargo dejar claro que no se trata de teorías acabadas, pero si de aportaciones relevantes desde una perspectiva multidisciplinaria en la cual la economía tiene un papel central.

El hilo conductor de la exposición será el proceso de acumulación del gran capital a partir del surgimiento y consolidación del capitalismo industrial en México. Debo advertir que no pretendo (ni estaría en condiciones de) presentar un trabajo exhaustivo sobre todos los factores económicos y sociales involucrados en dicho proceso ni podría abarcar a todos aquellos autores que han investigado a la gran empresa, mismos que seguramente rebasan a los citados en este texto.

Intento exclusivamente reconocer y distinguir entre aquellos procesos económicos que van siendo superados históricamente y aquellos que los reemplazan y que por lo tanto, para su

interpretación, nos exigen la consideración de nuevas variables y de nuevas interrelaciones entre ellas. Es decir, identificar la forma como interactúan las transformaciones económicas con el proceso de conocimiento. Pretendo, sobre todo, ver hacia delante en el marco de las actuales transformaciones económicas internacionales y las que corresponden al caso mexicano.

Si contemplamos al conjunto de los estudios sobre empresas, estos han tenido diferentes puntos de partida teóricos y disciplinarios que abarcan la aproximación sociológica y/o política (que incluye el estudio de los empresarios y las organizaciones empresariales), la de la administración, la económica, y más recientemente la cultural.

Me limitaré, como fue señalado, a los trabajos interesados en los procesos económicos y en la vinculación de los grupos empresariales (principalmente los industriales) con la economía nacional. Al referirme al sector de gran capital supongo competencia imperfecta, acceso diferenciado a la información, concentración de capacidades tecnológicas y procesos de innovación tecnológica y organizativa que provocan cambios en las condiciones de producción y de competencia empresariales, por lo que no tomaré en consideración los trabajos con sustentos neoclásicos.

La estructura de exposición tiene como guía una periodización, de carácter amplio, sobre el desarrollo del gran capital en México: a) su origen y consolidación oligopólica; b) la conformación de grupos empresariales integrados y c) su proceso de internacionalización en el marco de la globalización.

## **1.- Monopolio e industrialización**

Las dos obras pioneras en las que aparecen las grandes empresas como objeto específico de estudio (Cossío Villegas, 1955; Ceceña, 1963 y 1976) descubrieron en el porfiriato el origen monopolístico de los que, para ese entonces, se contaban entre los principales grupos industriales en México. Podemos considerarlas como los primeros estudios económico-políticos sobre el gran capital en México y sobre el dominio del capital extranjero en las ramas más dinámicas de la economía. La primera obra con un carácter netamente histórico-económico y la segunda con una intención más analítica (y crítica) sobre las condiciones económicas del presente.

El extenso trabajo coordinado por Cossío Villegas tiene el objetivo de destacar las bases económicas del proceso de modernización del país y de la consolidación del sistema capitalista en el territorio nacional. Por su parte, la obra de Ceceña constituye un análisis crítico hacia el dominio del capital extranjero en los sectores más dinámicos de la economía de aquella época (minería, ferrocarriles, banca) y sus consecuencias posteriores. En los años 60, cuando se publicó este trabajo, el tema era más que pertinente debido a la nueva oleada de inversión transnacional que había venido a México, primero durante los años 20 y 30, y posteriormente a partir de la posguerra cuando el capital norteamericano experimentó un potente proceso de expansión más allá de sus fronteras (Cordero y Santín, 1983:57-61).

El análisis económico en ambas obras estaba por consiguiente centrado en el proceso de acumulación de capital y en el papel que desempeñaban las empresas, principalmente las mayores, en la reproducción del capital a nivel nacional. Por esta razón además de las empresas manufactureras fueron las ferrocarrileras, las mineras y las financieras las que constituyeron el objeto de estudio de los trabajos.

En cuanto a las empresas industriales, resultaba de gran interés analizar su capacidad (escalas) de producción y en cuanto a los bancos estudiar la forma en que se expandieron a medida que se ampliaba la circulación de mercancías provocada por el primer despliegue de modernización capitalista en el país.

Los volúmenes de capital fundacional, los grados en que controlaban sus respectivos mercados, la relación entre ramas económicas y, por supuesto, el origen en la propiedad del capital debido a la apabullante presencia del capital extranjero en la economía, se convirtieron en los ejes del análisis económico.

Estas temáticas se mantendrían en el centro de la atención una vez que fue superada la coyuntura revolucionaria, que se reestructuró el sistema financiero mexicano (incluida la creación del banco central) y que se recuperaron con creces los niveles de inversión, en los que tuvo prominencia la extranjera y apareció, como parte de una estrategia de desarrollo, la pública.

Desde los inicios de nuestra industrialización el perfil de la vinculación de México con el exterior estuvo caracterizado por tres actividades: las inversiones extranjeras directas en sectores claves como las industrias automotriz, eléctrica y química; las exportaciones de hidrocarburos, productos agrícolas y minerales, estos últimos sujetos a fluctuaciones

pronunciadas en la economía internacional; y las importaciones de maquinaria, equipo industrial y otros insumos no producidos internamente. Todo en el esquema que caracterizó a los países en desarrollo de mediados del siglo XX.

Un cuarto factor de vinculación ha sido, por supuesto, la deuda externa, que se encuentra por si misma fuera de nuestro objeto de estudio, aunque como se verá más adelante, de forma indirecta impactó poderosamente el desempeño de los grupos empresariales en la década del 70.

### *La concentración industrial y las empresas*

Entre 1940 y los años 70 las grandes empresas de capital nacional y el conjunto de transnacionales que se instalaron en México orientaron su producción al mercado interno aprovechando el modelo protegido de sustitución de importaciones. Este amplio período se caracterizó por dar paso a la creación de la infraestructura industrial mexicana, en la que participó de manera fundamental la inversión pública. Pero la prolongación del modelo derivaría en su agotamiento en términos de productividad, a lo cual contribuyó precisamente la desvinculación de la economía mexicana (su aislamiento relativo) con los cambios que se comenzaron a propiciar las transformaciones de la economía mundial durante los años 70 y 80.

Pero entretanto, debido a la propia naturaleza del capital que tiende a su concentración, pero acentuado por el modelo protegido vigente, los niveles de concentración en todos los sectores de la economía nacional crecieron desmedidamente. Debido pues a esta gran dinámica de crecimiento real de la economía mexicana, de los altos índices de inversión y empleo y del activo papel que en el proceso tenían las grandes empresas comenzaron a proliferar los estudios económicos sobre el tema empresarial durante los años 70, mismo que se amplió y diversificó una década más tarde.

Aquellos se abocaron, independientemente de su orientación teórica, cada vez más hacia el análisis de la estructura industrial del país y de los niveles de concentración en sus diferentes ramas (Solís, 1970; Reynolds, 1973; Cordero, 1977; Gollás, 1979; Rivera y Gómez, 1980; Jacobs, 1981; Jacobs y Peres, 1982; Hernández Laos, 1985; Cordero y Satín, 1983).

Debido a la dependencia del capital extranjero para cubrir las necesidades de expansión empresarial en sectores claves para el crecimiento de la economía, la propiedad del capital,

como ya indicamos, fue también un objeto de estudio de gran interés. Ya en los años 70 se publicaron obras específicas sobre el tema para el caso mexicano (Sepúlveda y Chumacero, 1973; Fajnzylber y Martínez, 1976). Lo mismo sucedió con respecto a los fenómenos de concentración de capital (Ceceña, 1976; Hansen, 1978).

Durante este período de estudio del gran capital en México predominaron los análisis sobre los sectores y las ramas económicas. En una economía cerrada y monopólica, los problemas sobre lo que hoy conocemos como la competitividad empresarial, es decir los análisis comparativos con el exterior, no eran prioritarios. Solamente en el caso de los trabajos históricos se realizaron estudios de caso, es decir sobre empresas específicas.

Sin embargo, debido a que entre 1940 y 1973 se habían fundado un conjunto de grandes empresas privadas en los sectores más dinámicos de la economía (Cordero y Satín, 1983: 124-140) el análisis sobre cuales eran esas empresas, cual era su actividad principal y cual su tamaño, comenzó a representar un tema prioritario. Aunque en un principio se trató básicamente de un recuento ordenado de empresas<sup>2</sup>. El peso compartido de los capitales privado y público sobre los diversos sectores económicos y la política estatal de compensación de la inversión privada se habían convertido también en objetos de estudio prioritario<sup>3</sup>.

La inversión pública directa se convirtió en un pilar estratégico de la política económica del Estado. Las empresas y grupos resultantes fueron prácticamente todos oligopólicos o netamente monopólicos (PEMEX, CFE, Ferrocarriles Nacionales, Guanos y Fertilizantes). El papel complementario de la producción monopólica del Estado radicó en la posibilidad de subsidiar la producción privada, por la vía de los precios. Para esto el Estado creó también Conasupo que garantizaba el abasto de productos agrícolas básicos y la regulación de sus precios.

Para 1975 la presencia del Estado en la industria manufacturera ya representaba más del 9% de la producción y más del 7% del empleo (Peres, 1982:117). Incluso el tamaño medio de los establecimientos de la industria estatal (aún excluyendo los productos derivados del petróleo) era muy superior al tamaño medio de la industria mexicana no petrolera. Además del

---

<sup>2</sup> Por su parte la coyuntura social y política en el país en los años 70, en la cual las agrupaciones empresariales cobraron fuerza y participaron más activamente en la política mexicana condujo a nuevos estudios empresariales de corte sociológico (Labastida, 1986; Luna, 1992).

<sup>3</sup> Las décadas anteriores, desde los 40 hasta los 60 la economía había presentado un crecimiento sostenido, con altos niveles de inversión y de empleo con salarios reales crecientes y una permanente ampliación de la infraestructura industrial con la participación directa del Estado.

sector de derivados del petróleo cuyo grado de concentración era cercano al 100%, en más de dos tercios del resto el grado era superior al 51% (Peres, 1982:123).

Pero aún cuando el crecimiento de la economía nacional hasta ese momento auguraba perspectivas halagüeñas, persistía un cuestionamiento a la viabilidad y a la equidad del modelo: su evidente monopolización de los sectores económicos de mayor dinamismo y las consecuencias futuras de este modelo de crecimiento para el país. Esto llevó a los economistas a apoyarse en diversos referentes teóricos. Uno de ellos fueron los trabajos sobre organización industrial (Sylos Labini, 1962; Bain, 1963; Caves, 1971; Knickerbocker, 1973) que sustentaban la existencia de competencia imperfecta polemizando con la teoría neoclásica. De ahí surgieron obras que analizaron datos empresariales para el caso mexicano a nivel agregado por ramas (Jacobs, 1981: 23-34; Casar et al, 1990: 99-175) y obras interesadas en el análisis de la productividad (Valenzuela, 1984; Hernández Laos, 1985). Todas ellas de gran importancia para la profundización en el conocimiento de la estructura real de la economía mexicana. Sus postulados fundamentarían obras posteriores relativas a los grupos empresariales.

Por otra parte esta importancia de la participación directa del Estado a la que nos estamos refiriendo, de naturaleza económica y política desde el gobierno de Lázaro Cárdenas, condujo al surgimiento de otra destacada corriente interpretativa durante los años 70 que recurrió al análisis del gran capital para probar sus tesis: la interpretación sobre la vigencia del “capitalismo monopolista de Estado”, derivada de una posición teórica leninista (Carrión y Aguilar, 1972; Aguilar, 1979; *Revista Estrategia*).

## **2. Grupos integrados**

Con la consolidación de la calidad monopólica de los grupos empresariales en México y con la plétora de capital dinero que en la forma de crédito se ofertó internacionalmente desde finales de los años 50, fluyendo en grandes cantidades hacia México durante los 60 y 70, aquellos desplegaron sus capacidades financieras comenzando a operar como grupos de capital financiero.

Esto era resultado de la enorme capacidad de acumulación de capital y de acceso a dinero ajeno, en la forma de crédito internacional, con las que contaron estas grandes empresas. Trajo como resultado una coyuntura de centralización de capital en gran escala

desde finales de los años 60 que, aproximadamente una década después, debido a la magnitud del fenómeno y a las evidencias del poder de mercado que adquirieron estos grupos, llamó el interés de los economistas. Las fusiones y adquisiciones hostiles que representó el desplazamiento de la competencia por parte de las mayores empresas se convirtió entonces en el tema prioritario de estudio relativo al gran capital.

A principios de los 80 un sector de la academia buscó en los teóricos clásicos del capital financiero (Hobson, Hilferding, Lenin, Bujarin), los sustentos necesarios para abordar el estudio de grupos empresariales que habían alcanzado en México un poder económico inusitado (Basave, 1983; Basave y Morera, 1986; Garrido, 1988). Este se hacía patente por su capacidad de centralización de capital y diversificación hacia diversas esferas económicas del país incluidas las finanzas. El modelo clásico de inversión accionaria en la industria y el comercio por parte de la banca nacional, que se llevó a cabo durante los años 70 justificó la utilización del instrumental teórico de los clásicos del capital financiero para interpretar la evolución de los grupos mexicanos<sup>4</sup>

Por su parte, los estudios de los estructuralistas franceses (Palloix, 1977; Aglietta, 1979) entre otros, ahondaron en el análisis del capital financiero internacional y aportaron elementos para las investigaciones sobre el caso mexicano. Se observaron modelos diferenciados por región, tipo de economía, origen del capital, etc. Así en el modelo japonés donde el centro de comando se ubicaba en las empresas comerciales, se diferenció del alemán en donde el poder accionario y de decisión era centralizado en los bancos, o el norteamericano que impedía, debido a regulaciones específicas, que los bancos poseyeran acciones industriales.

Como afirmamos anteriormente, el fenómeno más característico de la presencia del capital financiero es el proceso de centralización de capital. A través de su estudio se comenzó a detectar en la economía mexicana la presencia y el poder de grupos económicos que dominaban ramas enteras de la producción, el comercio y la banca, y además estaban en pleno proceso de expansión (Garrido, 1988, 1989 y Basave, 1990, 1996)

---

<sup>4</sup> Sin embargo, en algunos autores se trató de una interpretación original que ampliaba, flexibilizándolo, el concepto clásico del capital financiero (Basave y Morera, 1986; Basave, 1996:19-39). Otros autores en cambio, realizarían una interpretación basada en la ortodoxia leninista, llevándolos al extremo de encontrar un pleno dominio del capital financiero en México desde finales del siglo XIX (Castañeda, 1982: 70-115).

La metodología en la que se basaron varios de estos análisis llevó a centrar el interés no sólo en las empresas sino también en los empresarios como una manera de identificar la concentración de riqueza en pocas manos. Igualmente el análisis de los directorios y los consejos de administración de las empresas y los grupos fueron cruzados con propósitos similares.

### *El proceso de centralización de capital*

Históricamente, la centralización de capital tiende a agudizarse en las fases descendentes del ciclo económico y en las primeras etapas de la recuperación. Se produce entonces una reestructuración del capital en base a destrucción del mismo en ciertas esferas, y a la absorción de los más debilitados durante las crisis por los más fuertes, aquellos que resistieron mejor.

En México se pueden detectar durante estos años dos amplias etapas de despliegue de la centralización. La primera de 1974 a 1982 y la segunda entre 1985 e inicios de los años 90. Posteriormente los grupos más dinámicos emprenderían un proceso de centralización de carácter internacional, a partir de 1994, en el área latinoamericana más próxima, y también en el sur de los E.U.

De hecho se produjo una centralización diferenciada: una industrial (1974-79) y una bancaria (1974-82). En el primer caso se trató de una estrategia de integración vertical y horizontal. Además se produjo una diversificación desmedida que llevaría a graves problemas financieros a los grupos empresariales más grandes del país, y a un proceso incipiente de asociación con el capital extranjero y de IED.

Entre las dos etapas aludidas (la de los 70 y la que inició en 1985) se produjo un proceso de reposicionamiento de capitales que operó como mediador de la segunda ola centralizadora. El estudio de las asociaciones entre capitales y capitalistas durante ese período permitió descifrar las estrategias del capital para defenderse de la nacionalización de la banca en 1982 y de la crisis en la que entró el país en esos mismos años. Sobrevino un proceso en el cual capitales de base bancaria y de base industrial se asociaron en estructuras de capital financiero que les permitieron desplegar estrategias de acumulación en un período de caída de la rentabilidad industrial. La inversión tuvo durante los siguientes seis años un carácter netamente financiero (Basave, 1996: 67-163; Garrido, 1988), mismo que explica el que los grupos financieros que habían caído en quiebra técnica se repusieron y salieron fortalecidos.

Igualmente los banqueros expropiados surgieron a fines de la década con una capacidad financiera inusitada.

El interés del análisis económico se centró entonces en la capacidad del capital privado (y público) de operar como grupos de capital financiero, de controlar las esferas de producción y de circulación, de contar con la flexibilidad necesaria para mover su capital continuamente entre ambas esferas y de realizar enormes inversiones financieras que los lleva a dominar este sector económico. Este tipo de estudios condujo al estudio paralelo de las experiencias en otros países, especialmente los desarrollados, como una metodología para entender el caso mexicano.

Dada la coyuntura, el interés sobre los grupos empresariales se centró entonces en las casas de bolsa y en la utilización de recursos en la bolsa de valores. Las casas de bolsa fueron el sector estratégico para centralizaciones posteriores. Lo mismo puede decirse de los recursos extraordinarios obtenidos por los grupos no bancarios derivados del plan de rescate FICORCA y de su inversión en el mercado de dinero nacional y la especulación (Basave, 1996: 99-205).

En consecuencia, para comprender la recomposición de capital en México a fines de los años 80 e inicios de los 90 que posibilitó la posterior etapa expansiva internacional de los grupos fue indispensable analizar el proceso de centralización de capital. Este tuvo su origen en políticas de Estado: en el giro privatizador de la política económica en México. Así, el análisis pasó por el tipo de empresas privatizadas y sus compradores. Y podemos diferenciar dos etapas.

La primera se ubica entre 1985 y noviembre de 1990. Esta no presentó las dimensiones de 1974-82, debido a que los grupos invirtieron gran parte de sus recursos en el mercado de valores. Sin embargo tuvo una importancia cualitativa mayor ya que el proceso de integración de varios grupos dio inicio. Otra vertiente de centralización fueron las privatizaciones. Y otra más fue por decreto, se trató de la centralización del sector bancario y financiero, del cual era propietario el Estado.

La segunda etapa, de diciembre de 1990 en adelante se diferencia de la anterior por el valor de las empresas que incluye y por la calidad estratégica de las empresas adquiridas. Aquí se formaron los activos de grupos como CARSO, y todos los grandes bancos de México. También sobrevino la compra de significativas participaciones de capital extranjero (Basave, 1996: 193)

El resultado de este intenso proceso de centralización de capital y de recuperación de los grupos empresariales, en el marco de la necesidad económica de reorientar el modelo mexicano y de la voluntad política para llevar a cabo esa reorientación, condujo a una reorientación de los grupos empresariales hacia los mercados externos.

### *La expansión internacional de los grupos empresariales mexicanos*

Desde la segunda mitad de los años 80 el modelo mexicano se modificó, preparándose además para la formalización del tratado comercial con E.U. y Canadá. Para los grupos empresariales, emprender estrategias expansivas hacia el exterior paralelamente a consolidar su posición oligopólica en el mercado interno, se convirtió, en el marco de la apertura económica, en una estrategia de inserción en la globalización, aunque también de sobrevivencia.

El tema central de análisis sobre los grupos se centró en la IED y en su dinámica exportadora. Sin embargo para analizarlas se presentaba un problema: los trabajos teóricos clásicos sobre la IED (Caves, Vernon, Buckley y Casson, Dunning), que habían estudiado exhaustivamente la naturaleza y los procesos de expansión de las transnacionales de E.U., no podían ser aplicados mecánicamente al análisis de los casos de IED por países en desarrollo.

Surgieron entonces interpretaciones propias para Latinoamérica (Peres, 1993; CEPAL, 1996 y 1998; Mortimore, 1995; Pozas, 1997 y 2000; Garrido y Peres, 1998; Basave, 2000 y 2002). Además se recuperaron para realizar estudios comparativos a autores que habían identificado la primera oleada de inversiones sur-sur (Lall, 1983; Wells, 1983; Katz, 1983; Villela, 1983; Díaz Alejandro, 1977).

Para ese entonces la economía mundial y las formas de competencia entre las empresas por los mercados internacionales se estaba transformando vertiginosamente. Las formas de organización e integración empresarial ya no eran las mismas.

Dichas transformaciones se debieron a la profunda crisis del sistema de producción capitalista que tuvo sus primeras manifestaciones a fines de los años 60 en que las tasas de rentabilidad decayeron notablemente<sup>5</sup>.

---

<sup>5</sup> Esto había traído consigo una reorientación de capitales desde la industria hacia el sistema financiero internacional, alimentando el recién creado mercado de euromonedas, lo que se volcaría hacia un conjunto de países en desarrollo, originando años después la crisis de deuda externa en estos países, agravando la crisis del sistema internacional.

Se produjeron varios fenómenos económicos que prefiguraron lo que ha sido la transformación de las formas de producción internacionales: Las modificaciones profundas en la organización de las empresas transnacionales que acompañaron a la revolución tecnológica que comenzó a prefigurarse a fines de los años 70; la globalización financiera y la multiplicación y diversificación de los instrumentos financieros; el derrumbe del socialismo estatista y el agotamiento de los modelos proteccionistas en los países en desarrollo. Todo ha conducido a cambios trascendentes en las empresas como objeto de estudio de la economía y nos conduce también a modificar la forma como analizamos a las empresas.

El agotamiento del sistema fordista, la rigidez en la organización empresarial (Omán, 1994) y el agotamiento en las innovaciones llevaron a una crisis de producción y rentabilidad que afectó a las economías de todos tamaños y niveles de desarrollo. Sin embargo los primeros signos de cambio se manifestaron en el conjunto de países nucleados alrededor de la economía japonesa que no sólo no resintió los efectos de la crisis de los años setenta e inicios de los 80 sino que se convirtió, en ese entonces, en el puntal de la economía mundial. En los países en desarrollo la crisis se presentó doblemente grave al quedar estas economías con grandes deudas internacionales y con un déficit de experiencia en la competencia internacional debido a décadas de proteccionismo.

### **3. Principal agente de las nuevas formas de producción a nivel mundial**

La respuesta del capital a la caída de productividad debida al agotamiento del sistema de producción fordista tuvo diversas expresiones. En el ámbito de la producción, las dos más importantes fueron por una parte el cambio de su sustento tecnológico que en términos generales conocemos como la revolución informática (Dabat, 2002: 44-47) y la reorganización de las empresas integradas en redes y encadenamientos productivos a escala mundial (Gereffi, 2002: 94-98; Rivera, 2002: 327-333)

Las empresas transnacionales de los países desarrollados fueron las primeras en llevar a cabo estos cambios que se iniciaron durante los años 80. Inicialmente complejizando sus formas de integración vertical (UNCTAD, 1993) e introduciendo las computadoras, hasta lograr una diseminación global de sus procesos productivos y una verdadera revolución en el procesamiento de datos y las comunicaciones. Con base en dichas transformaciones y

aprovechando sus condiciones geoeconómicas particulares, las naciones desarrolladas implementaron alianzas con estados nacionales de su región y estrategias de apoyo a la expansión y consolidación de sus propias empresas dando inicio a la formación de bloques económicos y a una feroz competencia por la conquista de los mercados internacionales (Reich, 1993).

A su vez, el agotamiento de los modelos protegidos en los países en desarrollo y sus propias medidas de transformación, que incluyeron procesos graduales (violentos en algunos casos) de apertura económica, abrieron las posibilidades para la expansión de mercados a nivel global. A esto debemos sumar la apertura de las naciones del bloque socialista después del derrumbe económico y político del socialismo real.

Con relación a nuestro objeto de estudio, ya en los años 90, surgió un fenómeno relativamente novedoso a escala internacional que consiste en la participación creciente de empresas de países en desarrollo en los encadenamientos productivos globales que constituyen la nueva forma de producción mundial <sup>6</sup> (Basave, 2000; 243-283).

El conjunto de acontecimientos señalados, especialmente la configuración tendencial hacia nuevas formas de producción a escala internacional<sup>7</sup>, ha modificado radicalmente la forma de abordar los estudios de las empresas. Para explicarla comenzaremos por plantear cuales son los aspectos más importantes de las transformaciones económicas internacionales en curso que enmarcan a los análisis empresariales, constituyendo en si mismos debates teóricos y retos de comprobación empírica de gran envergadura e importancia.

Partiendo desde lo más general, podemos afirmar que actualmente se debaten dos cuestiones muy importantes relativo a la economía internacional: La primera se refiere a si el fenómeno de la globalización contiene elementos nuevos, transformadores del sistema de producción capitalista, o si se trata solamente de una nueva forma de expresión de procesos añejos, que algunos autores sitúan en la segunda posguerra y otros incluso desde los orígenes del capitalismo. La segunda es de carácter fáctico, aunque tiene importantísimas implicaciones

---

<sup>6</sup> En sentido estricto no se trata de un acontecimiento económico nuevo debido a que durante la década de los 70 del siglo XX se produjo una primera oleada de inversiones extranjeras directas provenientes de algunos países en desarrollo (Lall, 1983; Wells, 1983). Lo novedoso consiste en las condiciones de globalización actuales y en las inversiones sur-norte que se producen.

<sup>7</sup> Al igual que en otros ámbitos económicos y sociales, estas nuevas formas de producción conviven con las formas precedentes, cuya fuerza inercial es todavía importante, propiciando contradicciones y retrocesos en una tendencia que no termina aún de imponerse.

teóricas y de análisis prospectivo. Se refiere a si ha dado comienzo un nuevo ciclo largo de expansión económica a nivel mundial, tipo Kondratieff.

Nos interesa, para los propósitos de este trabajo, la primera de ellas que, en el terreno del sistema en su conjunto nos plantea el reto científico de averiguar si existen bases para suponer que se está desarrollando un nuevo sistema de organización de la producción a nivel mundial, en donde las empresas son sus principales agentes. La segunda cuestión que planteamos, aunque no será abordada en este trabajo por rebasar sus objetivos, está estrechamente ligada a la anterior e implica que, de ser verdad aquella se habrían puesto las bases precisamente para posibilitar un nuevo ciclo de crecimiento del capitalismo a escala mundial. Cualquier estrategia nacional de crecimiento y desarrollo y por ende cualquier estrategia empresarial debería tomar seriamente en consideración este hecho.

Partimos entonces del hecho que, cuando nos aproximamos a la producción internacional tenemos, sin duda, que mirar hacia las empresas, especialmente a las transnacionales. Pero debido a las transformaciones internacionales a las que hemos hecho referencia, aquellas empresas con las que las transnacionales están o potencialmente pueden estar encadenadas han pasado a formar parte de nuestro objeto de estudio. Incluidas aquellas empresas o grupos empresariales que de forma directa se han convertido o potencialmente pueden convertirse en transnacionales, teniendo como base un país en desarrollo, lo que hace dos décadas parecía imposible.

Tenemos actualmente a empresas, de todos tamaños y orígenes, ubicadas por todo el planeta que forman las redes empresariales o cadenas productivas internacionales. Derivado de lo anterior, surge también un tema de primordial importancia: la relación entre los procesos de expansión de estas empresas y su impacto en las economías nacionales en que tienen su base. Esto es un nuevo fenómeno. Para entender la producción de las grandes transnacionales no podemos estudiarlas aisladas de aquellas que constituyen sus redes y encadenamientos. Para entender la producción internacional no basta el estudio de las transnacionales. Y para entender las posibilidades de inserción global de cualquier país no podemos dejar de lado las dos observaciones anteriores.

Por otra parte los análisis a nivel de industria cobran especial importancia debido a los efectos de arrastre de las nuevas formas de producción. Ser el eje de comando de la cadena o

formar parte de una cadena tiene implicaciones diferentes, igual que la ubicación geográfica del eje (Basave, 2002: 447-457).

En términos teóricos generales estamos ante el problema clásico de la naturaleza del capital y sus capacidades para reproducirse. Pero al mismo tiempo es una problemática diferente debido a que las formas de vinculación entre los actores económicos participantes es novedosa, al igual que los espacios geográficos que participan en la generación del valor final de los productos. En este último sentido el tema espacial se abre paso y recupera su importancia (a veces olvidada) para el análisis económico (Gereffi, 1996; Vázquez Barquero, 2002: 136-147).

De entrada, la perspectiva con que nos aproximamos al análisis de los grupos empresariales es diferente: supone siempre el ámbito internacional y presupone una problemática espacial. Implica, no solamente al grupo empresarial en cuestión sino a un conjunto de industrias relacionadas debido a que la competencia se sustenta en cadenas productivas y redes empresariales.

Debe considerarse por una parte al proceso productivo globalizado y por la otra a los procesos de distribución del ingreso resultante, en términos de la ganancia de los capitales participantes y de los salarios (Kaplinsky, 2000: 19-30). De nuevo el asunto es global y regional y de interés local. Las empresas que ejercen el comando (“governance”) de las cadenas son un objeto de estudio (Grannoveter, 1994: 453-454), e igualmente los diversos tipos de comando, dependiendo de los sectores económicos (Gereffi, 2001).

Los diversos enfoques teóricos que se aproximan a esta problemática tienden a considerar inseparables a los análisis económicos de los sociales e históricos. De igual forma el problema de la generación de valor se considera estrechamente ligado al de su distribución.

Los procesos de encadenamiento traen consigo el problema de generación de valor y las empresas que dominan las cadenas. Igualmente los determinantes para apropiarse de valor (Gereffi habla de *upgrading* para las maquiladoras, por ejemplo), y autores intentan medir esta distribución (Kaplinski). Medir la supervivencia de empresas pasa por este factor que es un aspecto particular e importante de estudio en la nueva economía global.

Si a esto le sumamos los factores innovador y tecnológico como motores del cambio, autores como Schumpeter y Marx cobran relevancia, especialmente en cuanto a su

consideración sobre la naturaleza social de la reproducción del sistema y a la determinación mutua de los procesos involucrados. Es decir como un todo orgánico.

De igual forma, la escuela institucionalista derivada de Veblen, proporciona elementos teóricos y metodológicos fundamentales para entender las transformaciones a nivel institucional que permiten el cambio económico.

### *Nuevos marcos analíticos surgidos con las transformaciones económicas*

Los marcos analíticos relativos a las empresas y a las cadenas productivas (o de agregación de valor) (Porter, 1986; Gereffi, 1994, 1996) en las que participan a nivel nacional o internacional que se han desarrollado durante los últimos veinte años intentan dar interpretaciones teóricas a las recientes transformaciones en el sector productivo a nivel mundial, para los cuales ya no resulta suficiente ningún marco teórico precedente. Con esto quiero afirmar el carácter innovador de dichos cambios.

El interés inicial sobre las cadenas de valor surgió del análisis de la competitividad de las empresas, es decir de cómo se realizan las actividades de producción y comercialización de las empresas sobre las nuevas bases globales (Porter, 1986:38), a diferencia de los tradicionales análisis de las ventajas comparativas que enfatizaban en donde se realizaban las actividades.

Igualmente intentan dar respuesta a la necesidad de nuevas políticas y estrategias integrales de desarrollo económico para nuestros países que intenten simultáneamente superar las propias carencias y la integración a la nueva economía mundial.

Lo más interesante de estos nuevos marcos analíticos, todavía inacabados, es su carácter interdisciplinario y la diversidad de tradiciones teóricas de las que se desprenden.

A los trabajos sobre la globalización financiera, el único sector que parece estar plenamente globalizado, siguió el interés por los procesos de globalización productiva. Los agentes de ella fueron las transnacionales, por lo que las nuevas formas de organización para la competencia internacional se volvieron importantes.

Los trabajos de Porter durante los años 80 se volvieron imprescindibles. Empresa y proceso de globalización resultó un binomio indispensable para comprender los cambios.

Los trabajos de este autor sobre la competencia en industria globales puso en el centro del análisis al concepto de cadenas de valor. Aunque Porter parte en sus análisis de las estrategias

empresariales (nivel micro) tiene una visión mas amplia que lo lleva a realizar análisis a nivel de industria. Su propuesta lleva a analizar las operaciones internacionales de las empresas competitivas como sistemas integrados.

No se trata de un concepto nuevo (Kaplinsky, 1998: 13 y 2000: 8-9) pero ahora se destaca de manera más amplia, como una verdadera estructura analítica para abordar la forma en que se estructura la competitividad empresarial en la globalización.

También los desarrollos más recientes de las teorías sobre los sistemas económicos mundiales han realizado aportaciones a la reciente discusión: Wallerstein por ejemplo ha inferido nexos entre la formación de cadenas de mercancías específicas con los ciclos de evolución de la economía mundial. Pero el análisis más interesante en uno de sus recientes trabajos consiste en su referencia a la segmentación de la cadena en procesos cuyos confines son socialmente definidos y por consiguiente pueden ser redefinidos (Hopkins y Wallerstein, 1994: 18) alentando de esta forma la posibilidad de políticas nacionales con impacto en sus propias instituciones y empresas para fomentar el desarrollo en las nuevas condiciones productivas.

Por su parte, los nuevos desarrollos de la economía institucional han permitido abordar las causas de las nuevas formas de competencia internacional. Retomando los postulados institucionalistas y evolucionistas de Veblen y Commons (primera mitad del siglo XX), actualmente autores como Hodgson (1994: 58-64) y los nuevos institucionalistas como Williamson (1994:77-106) fundador de la teoría de los costos de transacción, le da relevancia a las instituciones en la toma de decisiones económicas.

La importancia de estos enfoques que se derivan de teorías añejas es que consideran que las empresas (al igual que los sindicatos, la cultura, etc.) modelan la actividad económica y se condicionan mutuamente. De tal forma las condiciones institucionales enraizadas en las condiciones culturales, geográficas, etc. de cada empresa condicionan su desempeño.

Dentro de esta misma escuela de pensamiento, el grupo BRIE (Berkeley Roundtable on the International Economy) de la Universidad de California en Berkeley define a su vez a las redes como organizaciones transfronterizas de las relaciones intra y crecientemente interempresariales a través de las cuales las firmas controlan cadenas de producción enteras (Borras, 1997: 4-5).

Por último Gary Gereffi ha propuesto un marco analítico para el estudio de las cadenas globales de mercancías que nos abre un amplio espectro de investigación nuevo sobre las empresas. Y adicionalmente sobre las posibilidades de industrialización de América Latina.

Las cadenas de Gereffi contemplan cuatro dimensiones: una estructura de insumo producto; una territorialidad; una estructura de comando y un marco institucional (Gereffi y Korzeniewicz, 1994). Inmediatamente podemos apreciar la importancia para los trabajos con el uso de las técnicas de insumo producto de los economistas y la revalorización de la importancia de la geografía económica y los problemas del espacio. De acuerdo con algunos análisis de este autor el éxito asiático ha consistido en moverse gradualmente de la maquila hacia la exportación de productos más integrados y con mayor valor agregado, el llamado paquete completo). Esto permite abordar el análisis empresarial con enfoques novedosos y relacionarlo con políticas estatales industriales que inmediatamente podemos relacionar con el aprendizaje y la innovación.

Por último no debo dejar de mencionar que un aspecto muy importante de las aproximaciones al estudio de los grupos empresariales, es que el concepto mismo de competitividad no se limita al desempeño de las empresas. El término tiene una dimensión institucional y nacional. La competitividad se aplica a las empresas y a las naciones, prevaleciendo una dependencia mutua (Esser, 1996; Kaplinski, 1998; Instituto Alemán de Desarrollo; Borrus, 1997).

## **Conclusiones**

Aún cuando en la última etapa del porfiriato surgieron empresarios que mantuvieron intereses patrimoniales en más de una empresa, incluidas las más grandes de su época, a estas no podemos considerarlas como un grupo empresarial en el sentido estricto. No existían una integración corporativa particular y todo parece indicar que tampoco se practicaba un control centralizado de los recursos financieros que fueran manejados con acuerdo a una estrategia coyuntural o de largo plazo.

Probablemente lo más próximo a la operación como grupo, se llevaba a cabo con relación a operaciones de apoyo crediticio que un banco canalizaba a empresas del mismo dueño. Es más conocida la existencia de grupos de empresarios, que compartían la propiedad

de distintas empresas, y en ciertos casos como el del “grupo de los científicos” compartían también altos puestos en el gobierno de Porfirio Díaz.

Pero un grupo empresarial, como lo entendemos en términos económicos modernos, significa estrategias de integración horizontal y vertical y control centralizado con base a una estrategia corporativa integral, aún cuando se trate de agrupamientos muy diversificados. Esta forma de integrarse comenzó a practicarse hasta los años 60 del siglo XX, con contados casos excepcionales previos. De ahí en adelante en los sectores empresariales más dinámicos de la economía mexicana se encuentran grupos empresariales, tanto privados como públicos. Tal vez menos evidentes sean los casos de las empresas extranjeras debido a que los grupos a los que pertenecen se encuentran diseminados en otros países, especialmente en el de origen de su capital. Y fue precisamente hasta esos años, en que los grupos comenzaron a volverse notorios por su capacidad económica, cuando, como ya vimos, se volvieron objeto de estudio particular de la economía en México.

De entonces a la fecha el desarrollo económico y social del país ha recorrido diversas y muy diferenciadas etapas, en las que el comportamiento empresarial se ha diferenciado por sus estrategias de acumulación, por sus resultados y su capacidad de reproducción, por su vinculación con las políticas de gobierno y por la naturaleza de sus vínculos con el exterior.

Igualmente, las corrientes teóricas para analizar a “la empresa” han sido diversas y algunas de ellas se han desarrollado a lo largo del tiempo, interiorizando los cambios que el sistema de producción capitalista ha experimentado y la vinculación que en ello han tenido las empresas y los grupos empresariales.

En este trabajo hemos intentado recorrer esos caminos para el caso mexicano. Y al final, hemos pretendido apuntar más que desarrollar, sugerir más que afirmar, cuales son algunas de las escuelas de pensamiento contemporáneas que están saliéndole al paso al cúmulo de transformaciones económicas a escala global en donde las empresas están jugando un papel determinante.

El que nuestro objeto de estudio sean los grupos empresariales mexicanos representa una dificultad adicional: por tratarse de empresas que forman parte de países en desarrollo en donde las estrategias de integración global son novedosas y cambiantes, los referentes teóricos son escasos y las metodologías de análisis están apenas construyéndose.

Resulta además muy importante insistir en que el análisis de los grupos empresariales, hoy en día, no debe quedarse encerrado en si mismo. Estos grupos se vinculan cada vez más con el exterior y su desempeño se refleja de diversas maneras con la economía nacional como un todo. Es precisamente en este último sentido que su estudio cobra interés para el análisis económico.

Las estrategias de desarrollo económico de México deberán contar necesariamente con una correcta interpretación de la ubicación de estas empresas en la globalidad económica contemporánea y de la potencialidad que puedan representar para el crecimiento del país. Especialmente cuando el aprendizaje tecnológico, la innovación, la calificación de la fuerza de trabajo y la competitividad nacional depende del desempeño de sus empresas.

Lo más importante respecto a los nuevos enfoques teóricos y metodológicos a los que nos hemos referido es que, en general, intentan construir una vinculación con el análisis de las políticas públicas aplicadas y/o aplicables para la promoción del desarrollo económico. Y esto tiene una poderosa razón de ser: no pasó mucho tiempo después de la aplicación de las recetas del Consenso de Washington para que los resultados negativos, o al menos insuficientes, en aquellos países en desarrollo que los aplicaron al pie de la letra mostraran sus serias limitaciones.

Las concepciones de un mismo camino para todos y de la nula intervención del Estado en el fomento económico han quedado atrás. En el seno de los propios organismos que promovieron el consenso surgieron quienes han reconsiderado sus posiciones, criticado los esquemas neoliberales y plantean desde hace tiempo, la necesidad de impulsar el crecimiento y el desarrollo con estrategias que incluyen la acción del Estado (Rodrick, Williamson, Stiglitz). El ejemplo de los tigres asiáticos durante los años 80, y actualmente las experiencias de China e India, refuerzan estas posiciones.

Se desarrollan líneas de investigación con estudios de caso en la perspectiva de lograr la inclusión en los procesos de globalización contando con la vinculación estratégica del trinomio empresa-Estado-sector científico. Por otra parte, la perspectiva de los análisis evolucionista (Freeman y Pérez, 1988; Nelson y Winter, 1982) y de la economía del conocimiento recuperan lo mejor en términos teóricos de autores pasados y de las nuevas corrientes de pensamiento en las cuales sustentar el entendimiento de las transformaciones

sociales y económicas internacionales y las estrategias de desarrollo económico para nuestros países.

Se trata no obstante, de teorías en proceso de construcción. Además en el entorno económico y social actual conviven las nuevas tendencias con las inercias y los procesos productivos previos por lo que dentro de las posibilidades inmediatas se encuentran incluso los retrocesos y las crisis cíclicas cortas. Como sabemos por experiencia histórica, el devenir económico no es lineal. Pero las nuevas fuerzas del cambio introducen nuevos elementos y nuevas vinculaciones para el análisis del principal agente de las transformaciones en curso que son las empresas.

## Bibliografía

- Aglietta, Michael (1979), *Regulación y crisis del capitalismo*, México, Siglo XXI.
- Aguilar, Alonso (1979), “Estado, bancos nacionales y capital monopolista” *Revista Estrategia*, num. 28, México.
- Bain, Joe S. (1963), *Organización industrial*, Barcelona, Ediciones Omega.
- Basave, Jorge (1983), “Capital financiero y expropiación bancaria en México”, *Revista Teoría y Política* N° 9, enero-marzo de 1983, México.
- (1990), “La estrategia financiera del capital financiero en México”, *Revista Problemas del Desarrollo*, num. 81, IIEc-UNAM, México.
- (1996); *Los grupos de capital financiero en México, 1974-1995*, México, IIEc/El Caballito.
- (2000), *Empresas mexicanas ante la globalización*, México, IIEc/M.A. Porrúa.
- (2002), “Modalidades de integración internacional y perspectivas de expansión de empresas mexicanas”, en el libro: Jorge Basave et al, *Globalización y alternativas incluyentes para el siglo XXI*, México, IIEc/Miguel Angel Porrúa.
- Basave, Jorge y Carlos Morera (1986), “El poder en la bolsa”, *Revista Brecha*, num. 1, México.
- Borrus, Michael (1997), “Left for Dead: Asian Production Networks and the Revival of U.S. Electronics”, BRIE Working Paper, num. 100, Berkeley, BRIE.
- Best, Michael (1990), *The New Competition*, California, Harvard University Press.
- Carrión, Jorge y Aguilar, Alonso (1972), *La burguesía, la oligarquía y el Estado*, México, Nuestro Tiempo.
- Casar, et al (1990), *La organización industrial en México*, México, Siglo XXI.
- Castañeda, Jorge (1982), *Los últimos capitalismos*, México, ERA.
- Caves, Richard (1971), “International Corporation: the Industrial Economics of Foreign Investment”, *Económica*, vol. 38.
- Ceceña, José Luis (1963), “El capital monopolista y la economía en México”, en *Cuadernos Americanos*, México.
- (1976), *México en la órbita imperial*, México, El Caballito.

- CEPAL (1996), *La inversión mexicana en el istmo centroamericano*, Santiago de Chile, ONU.
- CEPAL (1998), *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe*, Santiago de Chile, ONU.
- Cerrutti, Mario (1997), “Las Compañías Industrial Jabonera de la Laguna. Comerciantes, agricultores e industriales en el norte de México, 1880-1925; en el libro Carlos Marichal y Mario Cerruti; *Historia de las grandes empresas en México, 1850-1930*; Universidad Autónoma de Nuevo León/FCE; México.
- Cordero, Salvador y Satín, Rafael (1977), “Los grupos industriales: una nueva organización económica en México”, *Cuadernos del CES*, N° 23, México, Centro de Estudios Sociológicos de El Colegio de México.
- Cordero, Salvador y Satín, Rafael et al (1983), *El poder empresarial en México*, México, Terra Nova.
- Cossío Villegas, Daniel (1955), *Historia Moderna de México*, México, Hermes.
- Dabat, Alejandro (2002), “Globalización, capitalismo actual y nueva configuración espacial del mundo”, en Jorge Basave et al, *Globalización y alternativas incluyentes para el siglo XXI*, México, IIEc/Miguel Angel Porrúa.
- Díaz Alejandro, Carlos (1977), “Foreign Direct Investment by Latin Americans” en Tamir Agmon y Charles Kindleberger, *Multinationals from Small Countries*, Cambridge, Mass., MIT Press.
- Esser, Klaus et al (1996), “Competitividad sistémica: nuevo desafío para las empresas y la política”, en *Revista de la CEPAL*, num. 59, Santiago de Chile.
- Fajnzylber, Fernando y Martínez T., Trinidad (1976), *Las empresas transnacionales*, México, FCE.
- Freeman, Christopher y Carlota Pérez (1988), “Structural Crises of Adjustment: Business Cycles and Investment Behaviour” en G. Dosi et al (eds.), *Technical Change and Economic Theory*, London, Pinter Publishers.
- Garrido, Celso (1988), “Relaciones de endeudamiento, grupos económicos y reestructuración capitalista en México”, *Revista Economía: Teoría y Práctica*, N° 12, invierno de 1988, UAM, México.
- (1989), “El nuevo patrón privatista, transnacionalizante y exportador para la acumulación de capital en México”, *Revista de Ciencias Sociales y Humanidades*, num. 28, UAM, México.

- Garrido, Celso y Peres, Wilson (1998), “El liderazgo de las grandes empresas industriales mexicanas”, en el libro de Wilson Peres (coord.): *Grandes empresas y grupos industriales latinoamericanos*, México, Siglo XXI/CEPAL.
- Gereffi, Gary (1994), “Rethinking Development Theory: Insights from East Asia and Latin America”, en Douglas Kinkaid y Alejandro Portes, *Comparative National Development*, Chapel Hill, The University of North Carolina Press.
- (1996), “Global Commodity Chains: New Forms of Coordination and Control Among Nations and Firms in International Industries”, en *Competition And Change*, vol. 4, Amsterdam, Harwood Academic Publishers.
- (2001), “Las cadenas productivas como marco analítico para la globalización” en *Problemas del Desarrollo*, vol. 31, núm. 125, México, IIEc-UNAM, abril-junio.
- (2002), “Cadenas productivas y pasaje de naciones a eslabonamientos superiores, el caso de la industria internacional del vestido”, en Jorge Basave et al, *Globalización y alternativas incluyentes para el siglo XXI*, México, IIEc/Miguel Angel Porrúa.
- Gereffi, Gary y Miguel Korzeniewics (1994), *Commodity Chains and Global Capitalism*, Wesport, Praeger.
- Gollás, Manuel (1979), *Estructura y causas de la concentración industrial en México*, México, Márquez V. Ed.
- Grannoveter, Mark (1994), “Business Groups”, en N. Smelser y R. Swedberg, *The Handbook of Economic Sociology*, Princeton, Russel Sage Foundation.
- Hansen, Roger (1978), *La política del desarrollo mexicano*, México, Siglo XXI.
- Hernández Laos, Enrique (1985), *La productividad y el desarrollo industrial en México*, México, FCE.
- Hodgson, Geoffrey (1994), “The Return of Institutional Economics”, en N. Smelser y R. Swedberg, *The Handbook of Economic Sociology*, Princeton, Russel Sage Foundation.
- Hopkins, Terence e Immanuel Wallerstein (1994), “Commodity Chains: Construct and Research”, en Gary Gereffi y Miguel Korzeniewics, *Commodity Chains and Global Capitalism*, Wesport, Praeger.
- Instituto Alemán de Desarrollo (1994), “Competitividad sistémica”, [[http: www.wbs.cs.tu-berlin.de](http://www.wbs.cs.tu-berlin.de)].
- Jacobs, Eduardo (1981), “La evolución reciente de los grupos de capital privado nacional”, *Revista Economía Mexicana* N° 3, CIDE, México.

- Jacobs, Eduardo y Peres N., Wilson (1982), "Las grandes empresas y el crecimiento acelerado", *Revista Economía Mexicana* N° 4, CIDE, México.
- Kaplinsky, Raphael (1998), "Globalization, Industrialization and Sustainable Growth, the Pursuit of the Nth Rent", *Discussion Paper*, num, 365, Sussex, Institute of Development Studies.
- (2000), "Spreading the Gains of Globalization: What can be Learned from Value Chain Analisis" *Working Paper*, num. 110; Brighton; Institute of Developing Studies.
- Katz, J. y Kosacoff, B. (1983), "Multinationals from Argentina", en Sanjaya Lall, *The New Multinationals: The Spread of Third World Enterprises*, N.Y., John Wiley & Sons.
- Knickerbocker, F. (1973), *Oligopolistic Reaction and the Multinational Enterprises*, Cambridge, Mass, Harvard University Press.
- Labastida, Julio (1986), *Grupos económicos y organizaciones empresariales en México*, México, Alianza Editorial Mexicana/UNAM.
- Lall, Sanajya (1983), *The New Multinationals: The Spread of Third World Enterprises*, New York, John Wiley & Sons.
- Luna, Matilde (1992), *Los empresarios y el cambio político en México, 1970-1987*, México, ERA.
- Marichal, Carlos y Cerrutti, Mario (1997), *Historia de las grandes empresas en México, 1850-1930*, México, Universidad Autónoma de Nuevo León/FCE.
- Mortimore, Michael (1995), "América Latina frente a la globalización", *Desarrollo Productivo*, num. 23, Santiago de Chile, CEPAL, ONU, agosto.
- Nelson, Richard y Winter, Sydney (1982), *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Londres, The Belknap Press of Harvard University Press.
- Oman, Charles (1994), *Globalization and Regionalization, the Challenge for Developing Countries*, París, DCS, CDE.
- Palloix, Christian (1977), *Las firmas multinacionales y el proceso de internacionalización*, México, Siglo XXI.
- Peres Núñez, Wilson (1982), "La estructura de la industria estatal, 1965-1975", *Revista Economía Mexicana* N° 4, CIDE, México.
- (1993), "Internacionalización de empresas industriales latinoamericanas", *Revista de la CEPAL*, num. 49, abril, Santiago de Chile, CEPAL, ONU.
- Porter, Michael (1986), *Competition in Global Industries*, Boston, Mass., Harvard Business School.

- Pozas, María de los Angeles (1997), “Competitividad emergente y capital internacional: el caso de Monterrey”; Ponencia presentada en el *XX Congreso Internacional de Latin American Studies Association*, abril 17-19, 1997; Guadalajara, México.
- (2000), “Las empresas regiomontanas y la nueva economía global”, en Jorge Basave (coord), *Empresas mexicanas ante la globalización*, México, IIEc/Miguel Angel Porrúa.
- Reich, R. (1993), *La mundialización de la economía*, París, Dunod.
- Revista Estrategia, Crisis, nacionalización de la banca y capital monopolista*, num. 48 (1982), México.
- Reynolds, Clark (1973), *La economía mexicana: su estructura y crecimiento en el siglo XX*, México, FCE.
- Rivera, Miguel A. (2002), “La integración de México a la economía global”, en Jorge Basave et al, *Globalización y alternativas incluyentes para el siglo XXI*, México, IIEc/Miguel Angel Porrúa.
- (2004); “Cambio histórico mundial, capitalismo informático y economía del conocimiento”; mimeo.
- Rivera, Miguel A. y Gómez, Pedro (1980), “Acumulación y crisis en la década del setenta”, *Revista Teoría y Política* N° 2, octubre-diciembre de 1980, México.
- Sepúlveda, Bernardo y Chumacero, Antonio (1973), *La inversión extranjera en México*, México, FCE.
- Solís, L. (1970), “Hacia un análisis de largo plazo de economía mexicana”, en *Economía y Demografía*, volumen 4, México.
- Sylos Labini, Paolo (1962), *Oligopolio y progreso técnico*, Barcelona, Oikos-Tau.
- UNCTAD (1993), *World Investment Report*; ONU; N.Y.
- UNCTAD (1996), *World Investment Report*, ONU, N.Y.
- UNCTAD (1998), *World Investment Report*; ONU; N.Y.
- Valenzuela, José (1984), “Productividad en bienes salariales”, en *Investigación Económica*, num. 168, México, abril-junio
- Vazquez Barquero (2002), “El desarrollo endógeno, respuesta de las comunidades locales a los desafíos de la globalización”, en Jorge Basave et al, *Globalización y alternativas incluyentes para el siglo XXI*, México, IIEc/Miguel Angel Porrúa.

- Vernon, Raymond (1979), "International Investment and International Trade in the Product Cycle", *Lecturas de El Trimestre Económico*, num. 31, México, FCE.
- Vidal, Gregorio (2000), *Grandes empresas, economía y poder en México*, México, UAM/Plaza y Valdés.
- Villela, A. (1983), "Multinationals from Brasil", en Sanjaya Lall, *The New Multinationals: The Spread of Tirad World Enterprises*, N.Y., John Wiley & Sons.
- Wells, Louis (1983), *Third World Multinationals, the Rise of Foreign Investment from Developing Countries*, London, MIT Press.
- Williamson, Oliver (1996), "Transaction Cost Economics and Organization Theory", en N. Smelser y R. Swedberg, *The Handbook of Economic Sociology*, Princeton, Russel Sage Foundation.

## Capítulo V. Los estudios empresariales en el norte de México (1994-2004). Recuento y perspectivas

Mario Cerutti Pignat\*

### 1. La reseña de 1994

#### *Carácter de la reseña*

Entre 1993 y 1994 elaboramos una especie de *estado de la cuestión* de la historia económica sobre el norte de México, con la finalidad adicional de destacar algunas conclusiones.<sup>1</sup> Tres parámetros fueron adoptados como puntos de partida para esa revisión: a) el objeto de estudio de los trabajos debía estar sustentado en un enfoque regional/regionalizado; b) el período procesado sólo se extendía entre 1850 y 1925; c) se tuvieron en cuenta fundamentalmente resultados generados en instituciones que operaban en México.

Uno de los matices que se señalaban en la introducción insistía en que las investigaciones sobre los orígenes y desenvolvimiento de los grupos empresariales en México se habían ampliado “con cierta rapidez desde mediados de los años 70” y, para los 80, habían adquirido “importancia visible”. Una segunda puntualización indicaba:

Al menos dos aristas podrían remarcarse tras analizar una elevada porción de esos estudios: a) el desarrollo de esta rama de la investigación histórica coincidió (en México) con el auge de la investigación regional; b) los estudios sobre empresarios se entrelazaron desde el principio con los de historia económica.

Como muchas de las investigaciones reseñadas se habían concentrado tanto en la minería, los ferrocarriles, el comercio, la agricultura, los bancos o la industria fabril como en los hombres que dirigían o gestionaban las respectivas empresas, la fusión entre historia de las actividades económicas e historia empresarial “era claramente perceptible”.

---

\* Investigador de Universidad Autónoma de Nuevo León.

<sup>1</sup> Cerutti (1994a) Todos los trabajos citados que aluden al norte de México y fueron difundidos a partir de 1993, en Anexo 1. Los restantes, en Anexo 2.

Al circunscribir el análisis a la producción que aludía al norte de México <sup>2</sup> de los últimos quince años, se alcanzó a detectar y revisar 186 trabajos, fraccionados en los rubros que conforman el cuadro 1. La mayoría de estos rubros estaba obviamente entrelazada: las mismas personas o grupos familiares actuaban en diferentes campos, o se definía como empresario a un agente socioeconómico que se desempeñaba tanto en el comercio como en la industria y la minería, o lo hacía en los tres sectores a la vez.

Destacaban entonces los estudios sobre las familias, los agentes individuales concretos, los jefes de las actividades económicas. Mucho tenía que ver en ello la explícita intención de indagar y verificar la trayectoria de burguesías regionales, cuya existencia y eventual significación habían sido literalmente negada por una historiografía saturada de prejuicios antiempresariales y muy dependiente de una mirada *nacional* y centralista de los procesos socioeconómicos.<sup>3</sup>

Como se aclaró en 1994, buena parte de los trabajos consultados habían sido elaborados por colegas dedicados a la historia socioeconómica, la historia social o la sociopolítica. Como sucede todavía hoy, se encontraban también escritos volcados a describir el funcionamiento de determinadas actividades económicas “sin preocuparse demasiado por requisitos teóricos o metodológicos que --supuestamente-- demandaría la historia económica como rama diferenciada del conocimiento histórico.”

#### *Empresariado y dinámica norteña*

Como lo expresa el cuadro 1, sobresalieron entonces cuatro grandes sectores: empresarios/empresas (casi 27% del total), comercio/comerciantes (17.7%), industria (15%) y lo que podríamos resumir como actividades del área rural (18.3%).

---

<sup>2</sup> La geografía de ese norte era bastante similar a la que adoptaremos ahora. Comprende los seis estados fronterizos con Estados Unidos y los ubicados en su inmediata periferia: Baja California, Sonora, Chihuahua, Coahuila, Nuevo León, Tamaulipas, Baja California Sur, Sinaloa, Durango y Zacatecas, a la que agregamos porciones de San Luis Potosí. Podría simplificarse (mapa 1) trazando una línea entre los dos grandes puertos históricos del área –Tampico y Mazatlán—y extendiéndola hasta el extremo sur de la península de California. Incluye alrededor del 60 por ciento del territorio mexicano.

<sup>3</sup> Una mirada crítica hacia esa historiografía en Cerutti, 2003 (anexo 2).

MAPA 1

El hecho que destacara con tanta claridad el rubro empresarios/empresa perfilaba una tendencia específica que sumaba, al menos, cuatro componentes: a) los investigadores preocupados por la historia económica o socioeconómica del norte de México tendían a aceptar, aunque con lentitud, que el espacio indagado había sido, en líneas generales, un escenario propicio para la aparición y el desenvolvimiento de comportamientos empresariales; b) esa mirada suponía cierta contradicción con lo que hasta entonces había apuntado una historiografía dominante sólo propensa a pensar en términos nacionales; c) la diferencia de miradas podía sustentarse en la percepción de dinámicas regionales tan distintas como verificables, dinámicas que no se lograban percatar desde una perspectiva global; d) si se dibujaba con cierta certeza el origen de esta distinción, la investigación daría un salto cualitativo en la producción de conocimiento nuevo sobre el desarrollo capitalista y sus principales agentes en sociedades como la mexicana.

Cuadro 1  
Historia Económico-Empresarial  
del Norte de México (1850-1925)<sup>4</sup>

<b>rubros principales</b>	<b>trabajos revisados</b>	<b>% del total</b>
Agricultura /ganadería tierras / haciendas	34	18.3
Agua/irrigación	10	5.4
Indios	11	5.9
Comercio/comerciantes	33	17.7
<b>Empresarios/empresas</b>	<b>50</b>	<b>26.9</b>
Minería	22	11.8
Industria	28	15.0
Trabajadores/ fuerza de trabajo	10	5.4
Ferrocarriles	9	4.8
Crédito/banca /finanzas	11	5.9
Otros/generales	40	21.5

Las conclusiones que se obtuvieron de esta revisión,<sup>5</sup> aunque provisionales, parecían vislumbrar en el ancho mundo del norte tendencias y ritmos relativamente diferentes al de

<sup>4</sup> Cerutti, (1994a :103).

<sup>5</sup> Y confirmadas con firmeza por la investigación posterior a 1994.

otros espacios mexicanos. Una síntesis obligada de esas conclusiones, hoy, incluiría lo siguiente:

*El innegable impacto de la economía estadounidense.* El peso del mercado estadounidense sobre la dinámica nortea, en el período 1850-1925, parecía “rotundo”. La relación con las áreas más próximas del país vecino (Texas, Arizona, Nuevo México, California) había estimulado y definido muchas actividades productivas y comerciales en el lado mexicano. La revolución industrial que se desató en el noreste de los Estados Unidos tras la guerra de Secesión, uno de cuyos frutos fue el tendido de un gigantesco sistema ferroviario, había modificado la geografía económica de ciudades, puertos, comarcas y regiones del norte. “El hecho de constituirse en área fronteriza del más grande mercado nacional que el capitalismo ha creado en toda su historia” obligaba a considerar al norte mexicano como un espacio inmediatamente periférico a la segunda revolución industrial y, por ello, sacudido “por demandas no frecuentes en otras zonas del mismo México o de otros países latinoamericanos”.

*El norte y su peso en el mercado nacional.* En abierta discrepancia con las miradas “globales” sobre el período posterior a 1890, se concluía que una amplia porción del norte --pese a su debilidad demográfica-- había jugado un papel fundamental en la formación e integración del mercado nacional.<sup>6</sup> Y ello debido a tres circunstancias: a) haber concentrado una vasta proporción del tendido de los ferrocarriles, entrelazando mediante líneas y ramales horizontales las rutas troncales que lo unían a los grandes sistemas de Texas y el resto del territorio estadounidense; b) por el temprano y descomunal impacto productivo<sup>7</sup> que ocasionó en el septentrión mexicano las demandas de la segunda revolución industrial; c) porque el mismo norte, incluso antes de la llegada del ferrocarril, comenzó a especializarse en producciones para el mercado interior. Los casos de La Laguna y Monterrey eran recordados de manera especial. Con todos estos elementos a la vista, se apuntaba la necesidad de una reinterpretación de los mecanismos regionales que llevaron a la formación del mercado

---

<sup>6</sup> Se aclaraba que la porción noroeste (Sinaloa, Sonora, la península de Baja California) quedaba excluida de este proceso debido a su aislamiento. El análisis se enfocaba en el gran norte centro-oriental, que comprendía porciones significativas de los estados de San Luis Potosí, Zacatecas, Durango y Chihuahua, además del conjunto noreste (Coahuila, Nuevo León y Tamaulipas). Dicho espacio, “dotado de una serie de articulaciones que permiten considerarlo un objeto de estudio con cierta homogeneidad, se situaba debajo del estado de Texas, al oriente de la Sierra Madre Occidental y volcado sobre el Golfo de México”.

<sup>7</sup> Con la consiguiente actividad empresarial, agregaríamos ahora.

nacional en México: “la intensidad y diversidad de sus actividades económicas entre 1880 y los tiempos de la revolución” le habrían brindado al norte un protagonismo tan significativo como descuidado por la historiografía *nacional*.<sup>8</sup>

*Modificaciones en los procesos productivos.* La investigación en historia económica, pese a las limitaciones indicadas, había dejado constancia ya de las notorias transformaciones que a partir de los años 80 del siglo XIX habían transitado La Laguna, Monterrey y su entorno, la comarca carbonífera, el sureste agrícola de Nuevo León y zonas próximas de Tamaulipas, Tampico y sus alrededores, rincones de Zacatecas cercanos a Coahuila, amplias comarcas de Chihuahua y Sinaloa, Parras y otras áreas septentrionales. El visible desarrollo de las actividades productivas que habían implementado los sectores propietarios y comerciales de origen regional se vinculaba, obviamente, a los mercados estadounidense y nacional. El primero demandaba minerales y metales orientados a la segunda revolución industrial, ganado, pieles, alimentos para animales, frutos, hortalizas; el segundo solicitaba, entre otros muchos artículos, algodón, aceite, jabón, cerveza, vidrio, cemento, hierro, acero, carbón, harinas, madera, ganado, carne, muebles, maquinaria, textiles.<sup>9</sup>

*El vigor de los empresarios regionales.* Las investigaciones sobre Chihuahua, La Laguna y Monterrey eran suficientes hacia principios de los 90 del siglo pasado para mostrar el vigor que habían asumido, antes de 1910, las familias y grupos empresariales locales. Dada la clara presencia de capitales formados a partir de 1850/60, en gran medida por las vías del comercio y el crédito mercantil, no podía extrañar que en las transformaciones citadas participaran apellidos como Terrazas, Creel, Madero, Milmo, Hernández Mendirichaga, Gurza o Lavín. Un ejemplo notable era el eje empresarial que unía precisamente a Chihuahua, La Laguna y

---

<sup>8</sup> “Si se recuerda que los ritmos del mercado capitalista dependen más del carácter de las actividades económicas que de la densidad de la población, se podría llegar a la conclusión siguiente: pese a ser un espacio demográficamente vacío, el norte pudo haber tenido mayor peso en la constitución de la sociedad capitalista mexicana (y en la configuración de un mercado nacional relativamente vigoroso) que las áreas centrales del país”. Un buen ejemplo era la vivacidad que alcanzó el mercado de fuerza de trabajo libre debido a la rápida multiplicación de unidades agrícolas, agroindustriales, pecuarias, forestales, mineras, de transporte, bancarias y fabriles que brotaron desde Tampico a Cananea y entre Monterrey, Torreón y Mazatlán.

<sup>9</sup> La vivaz respuesta de los grupos empresariales regionales fue alimentada por lo tanto por un doble puñado de demandas: las del mercado interno, de ritmos relativamente lentos, y las que originaba uno de los nudos estratégicos de la economía atlántica, el noreste y el medio oeste de los Estados Unidos, a lo que había que sumar el formidable crecimiento tejano.

Monterrey, del cual nacerían sociedades anónimas destinadas a disfrutar de éxitos prolongados.<sup>10</sup> Al mencionar la sociedad anónima, la investigación de fines de los años 80 tuvo que reconocer a las empresas y no sólo a los empresarios, con lo que insinuaba una modificación en el enfoque que se acentuaría desde mediados de la década siguiente. En este último sentido, y como se verá de inmediato, los estudios empresariales sobre el norte acompañaban las tendencias que se manifestaban en otras latitudes de América Latina y en algunas instituciones de México.<sup>11</sup>

## 2. El Escenario Latinoamericano

Si salimos por un momento del contexto norteamericano, y del mismo México, podría enriquecerse el análisis y articular un recuento más ajustado. Tal vez lo más llamativo es que dos décadas atrás se observaba cierta sincronía entre lo que acaecía en México y su espacio septentrional con lo que sucedía en otras latitudes. España podría ser un ejemplo.<sup>12</sup> Pero es preferible, dada las características de este capítulo, adoptar como referencia América Latina.

### *La coyuntura 1973-1982*

En las sociedades latinoamericanas más industrializadas, los años 70 del siglo XX habían dejado en evidencia los problemas derivados de una economía protegida, o del llamado modelo sustitutivo de importaciones. La propuesta de crecimiento sustentada en el mercado nacional, en un desarrollo industrial con escasos contactos con el mercado mundial y en una intensa intervención del Estado en la economía se mostraba agotada. La crisis de 1982, desatada por la enorme deuda externa y detonada precisamente en México, significó la ruptura con y del modelo sustitutivo, y arrastró hacia la apertura comercial tras décadas de insistente protección.

---

<sup>10</sup> El eje Chihuahua-La Laguna-Monterrey pondría en marcha (entre 1898 y 1910) sociedades anónimas como la Compañía Industrial Jabonera de La Laguna, Vidriera Monterrey, Cementos Hidalgo (convertida más adelante en Cementos Mexicanos), Banco Mercantil de Monterrey, Banco Central Mexicano y Banco Refaccionario de La Laguna. Tema considerado en Barragán y Cerutti (1993); y Cerutti, (1994b y 2000).

<sup>11</sup> Dos conclusiones adicionales de la revisión publicada en 1994 aludían a: 1) la necesidad de diferenciar entre apellidos extranjeros y capitales provenientes del exterior, planteamiento que ponía en controversia la omnipresencia de los capitales extranjeros durante la época porfiriana; 2) la existencia simultánea en el espacio norteamericano de una periferia dinámica y un núcleo interior con zonas más lentas o atrasadas, visibles sobre todo en Zacatecas, Durango y San Luis Potosí. Para ver en detalle ambas conclusiones, Cerutti, (1994a: 100-102 y 1995b).

<sup>12</sup> Que no desarrollaremos aquí por falta de espacio. Al respecto, entre otros, Erro, (2003b).

La amarga coyuntura internacional de 1973-1982, a su vez, incentivó dos líneas de controversia tanto en el mundo atlántico como en la misma América Latina: a) cuáles debían ser las funciones y el tamaño del Estado; b) cuántas y cuáles de sus estructuras era necesario reorganizar, desregular y privatizar. Lo primero se relacionaba con el nivel de intervención que el Estado podía asumir con cierta eficacia. En este punto no sólo se refería al plano económico: también se demandaban respuestas sobre su ingerencia en materias social, laboral, educativa y sociopolítica.<sup>13</sup> Lo segundo estaba más directamente vinculado a las empresas paraestatales, a todas aquellas actividades que el Estado había ido controlando o copando desde los años 20 en los ámbitos de la producción, los servicios, el comercio, los recursos naturales, las comunicaciones y la infraestructura.

La coyuntura hizo estallar en Latinoamérica una discusión que mucho tiene que ver con lo que aquí se analizará: cuánto, qué y cómo se debía privatizar de esas actividades (productivas o no). Qué iba a suceder, además, con las consideradas estratégicas (transporte, comunicaciones, energía, petroquímica, carreteras, petróleo, compañías de aviación, siderurgia). En una América Latina con experiencias muy profundas de intervencionismo estatal, con movimientos sociopolíticos que habían sustentado sus proyectos de reforma social y desenvolvimiento económico en una vigorosa expansión del Estado<sup>14</sup>, dichos temas no podían sino provocar agrias discusiones.<sup>15</sup>

Todo ello suponía ubicar como uno de los ejes del debate, simultáneamente, a un par de actores frecuentemente marginados en las Ciencias Sociales latinoamericanas: la empresa privada y el empresariado. Por lo tanto una consecuencia adicional fue incorporar a la controversia: a) el papel que debían desempeñar el empresariado autóctono y la empresa privada tanto en el nuevo orden a construir como –y sobre todo-- en el desarrollo económico; b) cuánto habría que reformar en materia institucional (con aspectos tan sensibles como el laboral, la educación o las inversiones extranjeras) para que empresa privada y empresariado asumieran con eficacia su nueva y preponderante responsabilidad; c) y cuál sería, en ese

---

<sup>13</sup> Wee (1986); Oszlac (1994); Muñoz de Bustillo (1993).

<sup>14</sup> Entre los más reconocidos y estudiados pueden citarse el varguismo, el peronismo y los tiempos de Lázaro Cárdenas en México. Fueron casos precedidos tanto por la temprana experiencia uruguaya como por las medidas que en los años 20 adoptó el Estado derivado de la revolución mexicana.

<sup>15</sup> No eran objeto de discusión exclusivamente latinoamericanos. Francia, Inglaterra, Italia y España, por ejemplo, enfrentaron debates similares.

contexto, el peso de variables como la inversión proveniente del exterior, la asociación mixta de capitales, las alianzas estratégicas y la transferencia de tecnología.

### *Los estudios empresariales en América Latina*

Como se ha visto parcialmente para el caso de México, en ciertos escenarios académicos latinoamericanos los estudios empresariales se habían tornado más frecuentes desde mediados de los años 70. En realidad, eran más aceptables y aceptados, aunque muy “en los márgenes” de algunas Ciencias Sociales (Historia y Sociología, sobre todo).<sup>16</sup> Ello explica que desde mediados de los años 80 se observara un ascenso en la cantidad y en la calidad en las investigaciones emprendidas y en sus resultados, aunque siempre pendientes de la Historia Económica y con componente diferenciados según cada situación regional y/o nacional.

Lo que sí podía comprobarse era que con tal esfuerzo: a) se abordaban y explotaban en ciertos países del continente nuevas fuentes, públicas y privadas; b) se manifestaba una más expresiva preocupación por lo teórico y lo comparativo; c) se generaban espacios más amplios para los estudios empresariales en universidades, institutos de investigación, congresos y publicaciones.<sup>17</sup>

Este devenir académico, ligado estrictamente al desenvolvimiento de la investigación y a lo que los archivos y otras fuentes comenzaban a mostrar y demostrar, fue paralelo y simultáneo a la progresiva pérdida de centralidad de la Historia Económica en los estudios históricos, a cierta atenuación del excesivo impacto que se brindaba a los fenómenos económicos en la explicaciones más generales, en las interpretaciones de tipo estructural. Fue un desplazamiento que liberó a la Historia Económica (y a su hermana, la Socioeconómica) de su obligación de ser una herramienta explicativa global, de toda la historia acontecida, de toda la realidad estudiada.

Esa pérdida de centralidad, con sus claros efectos liberadores, brindó a la Historia Económica posibilidades menos pretenciosas y más efectivas: entre otras, la de especializarse

---

<sup>16</sup> Un fenómeno que también se observaba en España y Portugal, aunque con un desenvolvimiento notable en el primer caso.

<sup>17</sup> Dos antecedentes durante la segunda mitad de los años 70, en este sentido, fueron las tareas, seminarios y publicaciones de la Fundación Antioqueña para los Estudios Sociales (FAES), en Medellín (Colombia), y la aparición, en 1978 y en México, del libro colectivo *Formación y desarrollo de la burguesía en México. Siglo XIX* coordinado por Ciro Cardoso y auspiciado previamente por el Instituto Nacional de Antropología e Historia (INAH). En Brasil, en tanto, ya se conocían los trabajos de Fernando Henrique Cardoso y se difundían los de Warren Dean.

dentro de las disciplinas históricas y del generoso universo de las Ciencias Sociales.<sup>18</sup> La Historia Económica se convirtió entonces en una ventana más, una herramienta más para la producción de conocimientos, con sus reconocidas y reconocibles virtudes y limitaciones.

Y fue en tal contexto que poco a poco, entre las ventanas conexas, asomaron en no pocas instituciones latinoamericanas –con energía creciente– la historia y los estudios empresariales.<sup>19</sup> Si en algunos lugares sobresalieron al comienzo las indagaciones sobre las personas, los agentes individuales, los empresarios y sus asociaciones, de ello se habría de transitar en forma casi lógica, ya en los años 90 del siglo XX, a la empresa (México y Colombia resultaron dos vigorosos ejemplos en este sentido). La otra vía, la de entrar directamente al mundo de la empresa, se utilizó menos (en Argentina disfrutó de cierta relevancia), aunque con demasiada asiduidad se observaba a este tipo de organizaciones como una construcción muy ligada al capital extranjero, a las compañías multinacionales, como expresión casi exclusiva de la inversión, el ingenio y la mentalidad provenientes de las sociedades avanzadas.

Existía, claro está, cierta contradicción entre ambos enfoques. Los estudios sobre empresarios reconocían la existencia histórica de estos agentes económicos en no pocas regiones del continente porque habían indagado y seguido, a veces con minuciosidad, la configuración de ágiles burguesías regionales en el incierto contexto latinoamericano del siglo XIX. Se trataba casi siempre de burguesías de origen comercial, muy vinculadas al préstamo y dispuestas a quedarse con la tierra rural y urbana si las circunstancias lo permitían. Esas investigaciones habían detectado que el surgimiento de empresariados industriales, de burguesías dedicadas a la producción urbano-fabril, se había manifestado como prolongación o como diversificación de la actividad comercial-financiera (Cerutti y Vellinga, 1989). Quienes, por el contrario, entraron en forma directa al mundo de la empresa (fabril, bancaria, de transportes, minera) parecían encerrados en la suposición que vinculaba capacidad empresarial con inversión extranjera (y, por ello, con apellidos anglosajones o franceses).

---

<sup>18</sup> Carlos Marichal resumía desde México años más tarde que “la tendencia a la especialización constituye desde hace algún tiempo una de las características más importantes en la evolución de las Ciencias Sociales, pudiendo afirmarse que en el caso de la investigación en historia el fenómeno ha llegado a ser particularmente notorio. Incluso dentro de disciplinas históricas con un perfil ya bien diferenciado, como es la Historia Económica, se está intensificando esta misma tendencia...La historia empresarial y la historia de empresas constituyen precisamente uno de estos nuevos campos de investigación y docencia”. (Marichal, 1997: 9).

<sup>19</sup> Los estudios empresariales agrupan, además de las históricas, las investigaciones realizadas desde otras disciplinas de las Ciencias Sociales.

Es particularmente importante señalar que esta ascendente significación de los estudios empresariales en América Latina coincidió con el paralelo auge de la Historia Económica y de esos mismos estudios en otras latitudes. España<sup>20</sup>, por su cercanía cultural, por su obvia vinculación lingüística y por el impresionante avance que vivió en estos campos a partir de 1975, ejerció una influencia que no puede desdeñarse.<sup>21</sup>

De manera paralela, los estudios empresariales cubrían espacios más generosos en congresos generales (las conferencias internacionales sobre historia de empresas en Brasil son un buen ejemplo) o en reuniones especializadas. La fundación de tres nuevas asociaciones de historia económica durante los 90 (la uruguayana, la del norte de México y la brasileña), y su incorporación a la Asociación Internacional en 1994, en Milán, incentivaron el interés en este tipo de investigaciones, en su desarrollo teórico y en la necesidad de interrelacionarse con los principales centros académicos de Estados Unidos, Europa y Asia. Los libros colectivos, las publicaciones periódicas, los seminarios, dejaron de ser algo tolerado desde principios de los 90 y se convirtieron en foros relativamente respetables en las universidades pública y privada.

### *Colombia, México*

Las experiencias de Colombia y México deben ser recordadas en esta revisión porque instrumentaron una vía casi similar, dotada con dos elementos que es pertinente volver a resaltar: a) la gran importancia explicativa que se asignó al siglo XIX; b) y --como no podía ser de otra manera, por la época indagada-- la regionalización del objeto de estudio. Si en Colombia, dada la extrema y aceptada diferenciación regional del país, esta combinación

---

<sup>20</sup> Aunque con retrasos, el paralelismo con España parece evidente. Un recuento reciente sobre la hoy muy respetada historiografía española concluye: “En los últimos tres lustros, la Historia empresarial española ha logrado diferenciarse como campo científico propio dentro del tronco común de la Historia económica. De ella ha recibido parte del instrumental científico que posee y la orientación de sus contenidos e investigaciones, pues su objetivo explícito es explicar el papel desempeñado por los empresarios y las empresas en la evolución española en los últimos siglos”. Véase (Carreras *et al*, 2003: 340). Y sobre Francia: “En general...en Francia se considera a la Historia empresarial como una parte de la Historia económica. Muchos investigadores interesados en la Historia empresarial en este país son historiadores de la economía”. Y luego: “A mediados de los ochenta, la Historia empresarial no era todavía una disciplina muy importante en el mundo académico francés. Treinta años antes la situación era peor, ya que había muy pocos investigadores interesados en el tema”. (Cailluet, 2003: 281-82).

<sup>21</sup> Influencia que se acrecentaba por la traducción al castellano --desde Barcelona, Valencia o Madrid-- de obras que consideraban de manera *más académica* al empresariado y a la empresa, y que comenzaron a llamar la atención sobre aspectos menos atendidos en Latinoamérica: los distritos industriales, tan indagados por los italianos desde la primera mitad de los 80, caben en esta referencia. Una función particularmente importante cumplieron las traducciones del Centro de Publicaciones del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, con sede en Madrid.

parecía normal, en México (donde la diferenciación regional también era contundente pero su aceptación académica y política era menos asimilable) su reconocimiento supuso una paulatina construcción, estimulada por la fundación y desarrollo de nuevos centros de investigación en numerosas ciudades de su compleja geografía.

Podemos sintetizar en cuatro grandes apartados lo que fue destilando --tanto en Colombia como en México-- la perspectiva regionalizada de la historia económica y empresarial entre mediados de los 70 y fines de los 80:

1) Se ocupó de detectar con minuciosidad los mecanismos que permitieron: a) la construcción histórica del empresariado; b) el concomitante proceso de formación de capitales. Si en México quedó en evidencia que esos orígenes podían remontarse a los años 40 y 50 del siglo XIX, en Colombia --sin negar lo anterior-- casos como el de Antioquia obligaron a revisar porciones del siglo XVIII.

2) El seguimiento detallado de estos actores socioeconómicos, a veces día a día o mes por mes, demostró con amplitud que el comercio, la actividad comercial, no sólo se confundía con esos orígenes y con la fase de consolidación de estas burguesías. La documentación dejaba en claro que, por las características de la actividad y por las circunstancias en que se desenvolvía, el comercio significaba una inestimable escuela de experiencia empresarial. Experiencia que poco a poco, por cierto, iría envolviendo --según las regiones y momentos-- otras actividades: las finanzas, el control y explotación de tierras rurales y urbanas, la minería, la agricultura, la ganadería, la banca y hasta la tan anhelada industria fabril.

3) Por lo tanto, las empresas que surgían y la organización y gestión que las regía resultaban expresión de la misma experiencia acumulada, fruto de la dinámica emprendida por estos núcleos y familias de comerciantes/propietarios.<sup>22</sup> Esa dinámica, alimentada históricamente, podía derivar de: a) las características del desarrollo regional, que con demasiado frecuencia poco tenía que ver con el a veces inexistente desarrollo nacional;<sup>23</sup> b) el tipo de mercados (o la combinación de mercados) para los que se operaba, a los que se procuraba satisfacer o

---

<sup>22</sup> Tanto en México como en Colombia, en general, se llegó a los estudios de empresa tras profundizar en el mundo de los empresarios. No podía, así, haber sorpresas. Tampoco podía asumirse que el desarrollo empresarial --y de sus organizaciones, incluidas fabriles, bancarias y mineras-- había sido ocasionado por la inversión extranjera. ¿Quién podía dudar que un empresario del norte mexicano en 1902, tras haber participado en una sociedad anónima que invirtió cinco millones de dólares en una planta de siderurgia integrada, no era capaz, al mismo tiempo, de ser accionista influyente en decenas de compañías mineras? Sobre Monterrey, Cerutti, (1983, 1992, 2000 y 2003a).

<sup>23</sup> Algo que se explica porque a mediados del XIX, y aun en sus años 80, pocos Estados-nación estaban realmente integrados a escala latinoamericana, y los que los estaban presentaban aún agudos desequilibrios regionales.

usufructuar; c) las coyunturas históricas y los cambiantes escenarios institucionales (operar en tiempos de guerra interior o exterior, actuar en momentos de estabilidad); d) la prosperidad/habilidad de los mismos agentes estudiados, su capacidad para establecer nexos intra e interregionales e internacionales; f) el entrelazamiento y promoción simultánea de diversas actividades económicas (comercio, agricultura, ganadería, minería, crédito, industria fabril); g) la secundariedad de las actividades fabril/urbanas, a las que se llegará a fines del XIX en algunos casos como una posibilidad más del desenvolvimiento empresarial (en lugar de ser la expresión empresarial, como hubiesen preferido cepalinos y dependentistas);<sup>24</sup> h) la vital instrumentación de las redes familiares como componente estratégico de desenvolvimiento empresarial, válida para todas las actividades emprendidas; i) el impacto de las demandas internacionales concitadas por la revolución industrial, en especial en su segunda fase (1880-1914).

4) Estas conclusiones, en consecuencia, asignaban al siglo XIX –tanto en Colombia como en México (pero también en sociedades como Argentina, Brasil, Chile o Uruguay)-- un papel decisivo: se trataba de un lapso en el que se nutrieron los primeros grupos empresariales autóctonos de importancia tras la separación política de España y Portugal, y en el que se efectuó la fase inicial de acumulación. Las fuentes comprobaban que habían existido empresarios y empresas (e industria fabril, sociedades anónimas y hasta industria pesada) mucho antes de los tiempos venturosos del Estado-creador-de-empresarios y de la no menos renombrada sustitución de importaciones.<sup>25</sup>

Pero las tareas del investigador latinoamericano, lejos de acotarse o quedar estancadas, tendieron acrecentarse y a asumir mayor complejidad. Entre otras razones, porque el flujo teórico que acostumbra llegar de Europa o los Estados Unidos y corrientes tan renovadoras como las que cimbraron la historiografía española estimularon y, a la vez, generaron más investigación.

---

<sup>24</sup> La CEPAL y las corrientes dependentistas contribuyeron con énfasis a difundir la concepción de que sólo el empresario fabril y urbano era realmente un empresario. La banca, las finanzas, el comercio, la agricultura, la ganadería, los transportes, la minería, las explotaciones forestales, la pesca y el turismo, por citar sólo diez actividades que requieren indudable destreza empresarial, no resultaban evidencia suficientes para probar la existencia de empresarios en América Latina

<sup>25</sup> El libro *Empresa e historia en América Latina. Un balance historiográfico*, coordinado por el colombiano Carlos Dávila L. de Guevara y publicado en Bogotá en 1996, confirmaba que la historia y los estudios empresariales habían logrado cierto desenvolvimiento en Latinoamérica, aunque con altibajos, al comienzo de la década de los 90 (la versión en inglés, revisada y coeditada con Rory Miller, apareció en Liverpool en 1999).

Si tan sólo se atiende la producción publicada en México entre 1994 y la actualidad, si se consultan los proyectos de investigación aprobados en instituciones como CONACYT, y si se efectúa una mirada a las tesis de licenciatura, maestría y doctorado defendidas en la última década, podría comprobarse: a) que los estudios empresariales en general se han convertido en una rama de significación ascendente en el contexto de las ciencias sociales; b) y que la empresa y sus diversas formas de organización, poco a poco, han ganado espacio dentro de este campo.

No puede ni debe extrañar entonces que un giro análogo se detecte en los estudios sobre el norte de México. Giro incentivado, además, por los profundos cambios que provocaron la crisis de 1982, la apertura comercial suscitada desde 1985 con la posterior adhesión al GATT, la puesta en marcha del Tratado de Libre Comercio para la América del Norte y el generalizado proceso de globalización.

### **3. El Norte: Estudios Recientes**

A diferencia de la síntesis difundida en 1994, el sucinto análisis que efectuaremos en esta apartado final no intenta contabilizar ni revisar la mayor cantidad posible de los trabajos publicados en la última década. Por un lado, por las dificultades (de tiempo y de acceso) para consultarlos en su totalidad. Luego, y sobre todo, porque nos interesa poner énfasis en las tendencias y datos que más destacan o que mejor han expresado los estudios desarrollados entre mediados de los años 90 y el segundo semestre del 2004.

#### *Referencia institucional*

Lo primero que convendría señalar (o reiterar) es que en la última década los estudios empresariales han acentuado su presencia en varias instituciones del norte de México, al margen de si han sido situados dentro o fuera de la historia económica. El segundo aspecto a recalcar es que tanto la historia económica como una parte significativa de los estudios empresariales se han concentrado en el ángulo noroeste de la geografía mexicana. Un tercer componente es que se incrementan las tesis de grado y los proyectos institucionales de investigación dedicados a esta temática, y que una porción muy relevante es realizada por investigadores o alumnos que operan en instituciones ubicadas en el propio norte.

Los colegas de El Colegio de la Frontera Norte, en particular quienes residen en Tijuana, han desarrollado una amplia y fructífera tarea. Su punto central han sido las empresas maquiladoras, las que han saturado la línea fronteriza desde fines de los años 60 del siglo XX. A través de seminarios, congresos, ponencias, artículos y libros (individuales o colectivos) han generado información, evaluación, controversias y resultados teóricos que pueden encontrarse en múltiples publicaciones regionales, nacionales e internacionales. Dada la significación empresarial, económica y social que alcanzaron y mantienen estas organizaciones, y el impacto que han tenido en materia de transferencia tecnológica, empleo, formación de recursos humanos, exportaciones, multiplicadores internos e inversiones extranjeras, el aporte realizado desde El Colegio de la Frontera Norte debe ser reconocido.

En el mismo noroeste han destacado en años recientes centros de investigación y colegas que laboran en Sonora y Sinaloa. Hermosillo contaba ya con una antigua tradición en historia económica,<sup>26</sup> pero ha logrado mantenerla y prolongarla al ámbito empresarial con las tesis, publicaciones y proyectos que se materializan sobre todo en El Colegio de Sonora y en la División de Ciencias Sociales de la Universidad de Sonora. Pero uno de los cambios más visibles se ha manifestado en la Universidad Autónoma de Sinaloa, donde la Facultad de Historia y el Instituto de Investigaciones Sociales no sólo han acentuado su vocación por los estudios económico empresariales, sino que se ha convertido en años recientes en pivote de proyectos interinstitucionales específicos. La Facultad de Historia, por ejemplo, fue generadora de un Seminario de Estudios Empresariales que ha llegado ya a su quinta edición, es sede de la Asociación de Historia Económica del Norte de México, coordinadora del XIII Encuentro de Historia Económica del Norte de México y fértil escenario de investigaciones y tesis de doctorado y de maestría orientadas a la especialidad que aquí se reseña.

Es especialmente importante aludir a las tesis de grado que se han concretado en tiempos recientes o están desarrollándose en el momento actual. Aunque se efectúen en instituciones ubicadas fuera del ámbito norteño (algunas de ellas, inclusive, se procesan y defienden en el exterior) lo relevante es que exploran múltiples fuentes, aportan información, renuevan planteamientos y producen conocimiento nuevo dentro de los estudios empresariales. El cuadro 2 ofrece una muestra (limitada, por cierto) de los últimos cinco años: incluye de veinte

---

<sup>26</sup> En la reseña de 1994 se reiteraban las menciones a Juan José Gracida, Cynthia Radding y Juan Manuel Romero, además de citarse ya a colegas como Ismael Valencia.

tesis de doctorado defendidas, o que aún se encuentran en proceso, bajo responsabilidad candidatos que trabajan o pertenecen a instituciones del norte.<sup>27</sup>

**Cuadro 2**  
Economía y Empresa en el Norte: 20 tesis doctorales (1999-2004)

<b>tema considerado</b>	<b>autores</b>	<b>situación de la tesis</b>	<b>institución donde se realizó/realiza</b>
1. Banca y desarrollo regional en Sinaloa	Gustavo Aguilar Aguilar	Defendida	Universidad Autónoma de Sinaloa
2. La vitivinicultura en Parras	Sergio Corona Páez	Defendida	Universidad Iberoamericana
3. Cambios en la economía del sur de Sinaloa	Rigoberto Román Alarcón	Defendida	Universidad Autónoma de Sinaloa
4. La desamortización civil y eclesiástica en el noreste de México	Rocío González-Maiz	Defendida	Universidad Autónoma de Puebla
5. La zona libre. Fiscalidad y comercio en la frontera	Octavio Herrera Pérez	Defendida	El Colegio de México
6. Regional Responses to Globalización. Family Capitalism in Monterrey	Lylia Palacios Hernández	Defendida	Utrecht University (Holanda)
7. Propiedad y empresa minera en la mesa centro norte de México	Moisés Gámez Rodríguez	Defendida	Universidad Autónoma de Barcelona
8. Mexican Firms in the New Global Economy	María de los Angeles Pozas	Defendida	The John Hopkins University (USA)
9. Arteaga, tierra de manzanos	Rita Favret Tondato	Defendida	Universidad Iberoamericana
10. Innovación tecnológica en la empresa hortícola de Sinaloa	Ramón Martínez Huerta	Defendida	Universidad Autónoma de Sinaloa
11. Redes productivas regionales de la industria acerera en Monclova	Salvador Corrales Corrales	Defendida	Universidad Autónoma de Sinaloa
12. Cadenas productivas en la industria del vestido. Monterrey y Medellín	Marleny Cardona Acevedo	Defendida	El Colegio de la Frontera Norte
13. Empresarios y organizaciones en la producción y comercialización del maíz.	Oscar Alfonso Aguilar Soto	Defendida	Universidad Autónoma de Morelos
14. Los grandes agricultores del Valle de Culiacán	Modesto Aguilar Alvarado	Defendida	Universidad Autónoma de Sinaloa
15. Actividad empresarial y agricultura de exportación en el Valle de Culiacán	Jesús López López	En proceso	Universidad Autónoma de Sinaloa
16. La transformación de la economía en Sinaloa	Eduardo Frías Sarmiento	En proceso	Universidad Autónoma de Puebla
17. Inserción del sureste de Coahuila en la economía mundial	Arnoldo Ochoa Cortés	En proceso	Universidad Autónoma de Nuevo León
18. Empresa, universidad e innovación tecnológica en Monterrey	Eva Rivas Sada	En proceso	Universidad Complutense de Madrid
19. El Instituto Tecnológico de Monterrey. Desarrollo e impacto	Isabel Ortega Ridaura	En proceso	Universidad Autónoma de Nuevo León
20. Sindicatos y Ford-taylorismo en Fundidora de Monterrey	Javier Rojas Sandoval	En proceso	Universidad Autónoma de Nuevo León

Fuente: información y elaboración del autor .

<sup>27</sup> Las tesis ya defendidas se citan de manera completa en el anexo bibliográfico 1.

### *Bolsones empresariales*

Una de las hipótesis que se planteó, exploró y se ofrece como resultado sostiene que áreas significativas del norte de México han ofrecido en los últimos 150 años condiciones muy favorables para la constitución de empresas y grupos empresariales relevantes a escala de una sociedad periférica.<sup>28</sup> Ello habría estado ligado, precisamente, a la aparición y desenvolvimiento de ágiles tejidos productivos, con la consiguiente multiplicación de unidades de producción, de comercio y de servicios.

Los estudios más recientes del ámbito norteño concluyen que desde mediados del siglo XIX comenzaron a florecer bolsones urbanos, urbano-rurales y mineros (mapa 2) dotados de intensa fertilidad empresarial. Es menester aclarar que esos bolsones ni aparecieron simultáneamente, ni necesariamente subsistieron durante el siglo y medio indagado. Aunque muchas veces estuvieron relacionados entre sí, algunos presentaron una vida más prolongada que otros (detalle este último que --obviamente-- podría convertirse en motivo de nuevas investigaciones).

Desde el punto de vista del conocimiento generado por la investigación es factible dividir ese conjunto de tejidos económicos local/regionales en dos sectores: a) bolsones que ya han sido indagados suficientemente desde la Historia Económica y desde la óptica empresarial como para extraer conclusiones de relativa firmeza (mapa 2, áreas rojas); b) aquellos que si bien han sido registrados y/o trabajados desde la Historia Económica no han sido aún objeto específico y asiduo de los estudios empresariales (mapa 2, áreas azules).

Entre los primeros tenemos:

*Monterrey y su entorno inmediato (1850-2000)*. Monterrey ha logrado sobresalir en el contexto mexicano por dos razones: a) su desenvolvimiento industrial; b) su empresariado. Las características de su inicial brote fabril (1890-1910), sustentado en la metalurgia pesada, y la sistemática formación de cuadros gerenciales la ha diferenciado de manera parcial entre las sociedades periféricas. Los orígenes de los grupos propietarios y empresariales de Monterrey pueden remontarse a mediados del siglo XIX. Las familias fundadoras del sector fabril se prolongan en no pocos casos, hasta hoy, como empresarios, grupos empresariales y empresas

---

<sup>28</sup> Sociedades periféricas serían aquellas que no consumaron su revolución industrial (o un proceso equivalente) durante el siglo XIX o en vísperas de la primera guerra mundial. Para casos como México o España, podría emplearse asimismo la noción industrialización tardía, habitual entre colegas argentinos, españoles e italianos.

que, tras afrontar la crisis del modelo de industrialización protegida, parecen mostrar ductilidad suficiente para afrontar el ciclo globalizante abierto en los años 80 del siglo XX.<sup>29</sup>

*La comarca lagunera (1870-1935).* Área que mostró a partir de los años 70 del siglo XIX una llamativa capacidad de engendrar empresas y empresarios, lo que la que la convirtió en una de las más ágiles zonas de agricultura especializada del México porfiriano. El cultivo del algodón fue incentivado y acompañado por un aluvión de obras de irrigación<sup>30</sup>, por importantes establecimientos agroindustriales, por un racimo de instituciones financieras (prebancarias, bancarias y para bancarias) y por una concentración demográfica urbana y rural de rápido desarrollo.<sup>31</sup> La revolución y la reforma agraria posterior, ya en los años 30, habrían de afectar profundamente este escenario empresarial.

*El espacio chihuahuense (1870-1915).* Las décadas en que el general Luis Terrazas y su grupo familiar controlaron políticamente el amplio espacio chihuahuense<sup>32</sup> (1865-1912) fueron, simultáneamente, momentos de gran actividad económica, en especial a partir de 1870. La ganadería y la minería (ambas ligadas al mercado de los Estados Unidos) emergieron como los rubros principales, pero Chihuahua sumó también una muy interesante industria liviana (transformación del trigo, textiles, cerveza), grandes explotaciones forestales y una actividad financiera que ya en la década de los 70 había permitido fundar tres bancos. La familia Terrazas y su principal vocero, Enrique Creel (yerno del general), conjuntó poder económico con hegemonía política. La revolución desmembró este verdadero imperio norteño.<sup>33</sup>

---

<sup>29</sup> Entre otros, Vizcaya Canales (1971); Cerutti (1983, 1992, 2000 y 2003a); Nuncio (1982); Saragoza (1988); Vellinga, (1979 y 1988); Pozas (2002); Garza Villarreal (1995); Flores Torres (2000); Cerutti y González (1999); Gutiérrez Garza (1999a); Palacios (2004).

<sup>30</sup> Impulsadas por capital privado, a diferencia de lo que sucedería décadas más tarde en el noroeste.

<sup>31</sup> Saravia (1910); Plana (1996); Vargas-Lobsinger (1984 y 1999); Barragán y Cerutti (1993); Meyers (1997); Cerutti (1997, 1999b y 2003b); Cerutti, Corona Paez y Martínez García (1999); Castañón Cuadros (2003); Flores Nájera (2003); Arreola (2003); Zuleta (2000); Villa Guerrero (1995a y 1995b).

<sup>32</sup> Chihuahua suma 233 mil kilómetros cuadrados, cerca del 75 por ciento del territorio italiano.

<sup>33</sup> Wasserman (1987 y 1993); González Herrera y León (1992); León (1992); Aboites (1994 y 1995); Lloyd (2001); Barragán y Cerutti (1993). Véase asimismo la *Historia General de Chihuahua* (V), 1998

MAPA 2

*El noroeste con agricultura de exportación (1925-2000) y agroindustrial (1930-1985).* La agricultura del noroeste podría fraccionarse en dos vertientes: la dedicada a la exportación y la que se orientó al mercado interno. La primera, en particular la especializada en hortalizas, generó en el centro-norte de Sinaloa y en porciones del sur de Sonora --ya en el siglo XX-- uno de los más dinámicos tejidos empresariales del septentrión mexicano. Entre sus características más llamativas se cuenta el haber surgido después de la revolución, haber sido acompañada por fuertes inversiones del Estado en materia de infraestructura hidráulica y vial, haber orientado desde el principio porciones significativas de su producción al mercado de los Estados Unidos, permitido la operación de pequeñas y medianas empresas, generado instituciones financieras y académicas para apoyar el desarrollo del sector y transitar un cambio permanente en materia tecnológica. En cuanto a la agricultura orientada al mercado interno, arrojó resultados tan espectaculares como los espacios productivos en torno a Ciudad Obregón y Navojoa, en los valles del Yaqui y del Mayo, desenvueltos a partir de los años 30, con agregados más contemporáneos como el desenvolvimiento de un poderoso sector avícola.<sup>34</sup>

*La ciudad-puerto de Mazatlán y sus alrededores (1880-2000).* El extremo sur de Sinaloa ha contado desde 1880 con otro importante centro de desenvolvimiento empresarial: la ciudad-puerto de Mazatlán. Alimentada por el tráfico marítimo, el intercambio comercial, y la minería desde los tiempos porfirianos, Mazatlán continuará mostrando en el siglo XX una densa fertilidad gracias al notable desarrollo de la pesca y, en los últimos tiempos, del turismo y de la agricultura de exportación que se manifiesta en su entorno. En ese escenario, la permanencia del sector de transformación/manufacturero y la envergadura de actividades como la financiera la han perfilado como uno de los núcleos más activos del conjunto norteño.<sup>35</sup>

Cabría agregar aquí, aunque con otros matices, las ciudades fronterizas, en especial el eje Tijuana-Ciudad Juárez. No alude a un espacio integrado, como en los casos anteriores, sino a un corredor que simboliza el predominio más reciente de las empresas maquiladoras. Nacidas

---

<sup>34</sup> Véanse entre otros Aguilar Aguilar (1999, 2000, 2001, 2003b); Aguilar Aguilar y Aguilar Alvarado (2002); Aguilar Alvarado (2000); Aguilar Soto (2003a y 2003b); Cartón de Grammont (1990 y 1999); Carrillo Rojas (2002a); Gill (1983); Hewitt (1978); Lara y Cartón de Grammont (2000); Lorenzana (2002); Verdugo Rentería (1987); López Barraza (2004); Dabdoud (1964); Vargas Martínez (2003 y 2004); *Historia General de Sonora*, vols. IV y V (1985); Hernández Moreno (2001); Santillán Domínguez (1998).

<sup>35</sup> Román Alarcón (1998a, 1998b, 2002b, 2003a y 2003c). También, Aguilar Aguilar (2001); Martínez Peña, (1994); Carrillo Rojas e Ibarra (1998b); Carrillo Rojas (1998c).

en los años 60, estas empresas entraron en abierta expansión en los últimos 25 años del siglo XX. Su eclosión atrajo centenares de miles de trabajadores, muchos de ellos mujeres, desde Tijuana hasta Matamoros. Una diferencia sustancial con los casos previos es el origen predominantemente externo del capital invertido, y la ausencia de grupos empresariales y de empresas con la raigambre regional que encontramos en Monterrey, La Laguna, los valles del Yaqui y del Mayo, Mazatlán, Chihuahua y el noroeste dedicado a las hortalizas.<sup>36</sup>

En el mapa 2 (superficies azules) dejamos constancia también de áreas de dinámica económica comprobada en ciertos lapsos del período 1850-2000, pero menos analizadas como gestoras de tejidos empresariales o bolsones dotados de consistencia histórica. En algunos casos, como el espacio minero configurado en Zacatecas, San Luis Potosí y Guanajuato, hay avances muy recientes que tienden a verificar la actividad empresarial.<sup>37</sup> Las franjas mineras del noroeste de Sonora o la comarca citrícola que desde el sureste de Nuevo León ingresa a Tamaulipas cuentan con numerosos estudios, pero lo específicamente empresarial no ha quedado dilucidado. En situaciones comparables, en mayor o menor escala, se encontrarían la historia agrícola y agroindustrial en torno a Mexicali, la ciudad-puerto de Tampico, la comarca algodонера en el norte de Nuevo León-Tamaulipas y la comarca carbonífera de Coahuila.

### *Los nuevos abordajes*

Tres novedades más podrían destacarse en los estudios recientes: a) la indagación sobre sectores de la actividad económica poco revisados previamente; b) una mayor atención a la empresa como organización y como eje de esas actividades; c) una mirada más contemporánea sobre las empresas y la vida empresarial, en particular frente a los requerimientos de la globalización.

La gran minería, los ferrocarriles, el mundo rural y la industria fabril cubrieron en fuerte medida la historia económico empresarial sobre el norte de México dibujada a partir de 1975. Por diversas razones, bastante conocidas por cierto, gozaron de especial atención. Aunque son actividades que continúan bajo estudio, como la tesis doctoral de Moisés Gámez lo muestra para el área minera, en los últimos años afloraron o se intensificaron estudios sobre: a) la

---

<sup>36</sup> Como se mencionó arriba, el tema de las maquiladoras desde el punto de vista del impacto empresarial ha sido tratado con amplitud, aunque no exclusivamente, por investigadores de El Colegio de la Frontera Norte. Deben recordarse además los componentes empresariales que ciudades como Tijuana ofrecieron a partir de los años 20 del siglo XX ligados a los llamados *negocios del placer*, según han descrito González Félix (2002) y Méndez Reyes (2002).

<sup>37</sup> Gámez (2004b).

empresa agrícola; b) la agroindustria; c) la pequeña y mediana minería; d) la banca y los intermediarios financieros; e) el comercio como empresa organizada; f) la pesca.<sup>38</sup>

En respuesta a tendencias que ya hemos analizado para América Latina y el mismo México, la empresa ha comenzado ser objeto específico de estudio: sus orígenes y evolución, sus formas de organización y de gestión, la aparición de empresas-madre y su transformación en grupos industriales o multiplantas, el uso y adecuación de tecnologías provenientes de las economías avanzadas, la creación de tecnología y la vinculación con las instituciones educativas, la adecuación a mercados cambiantes, las alianzas estratégicas, figuran entre los temas abordados.

Y en este rico contexto, aunque todavía incipiente, se han manifestado dos vertientes: la primera se mantiene dentro del más clásico análisis histórico, con poca o nula atención a los elementos más contemporáneos; la segunda combina historia con actualidad, o se hunde expresamente en el presente de las empresas y de los grupos empresariales.

En este último caso, la mirada histórica pretende con frecuencia incorporar y explicar las respuestas que las empresas comerciales, mineras, fabriles o agrícolas han podido brindar a la apertura, a la integración del mercado de la América del Norte, a la globalización de la economía mundial, a la necesidad de aplicar alguna forma de flexibilidad laboral, o a los intensos cambios desatados por una revolución tecnológica basada en la biotecnología, la informática, las comunicaciones y los nuevos materiales.

Al transferir la atención del empresario a la empresa surgieron, complementariamente, nuevos focos para la indagación. Las relaciones y entrecruzamientos que mantienen estas organizaciones entre sí y a escala regional (de oferta y demanda, de subcontratación, por acuerdos particulares, institucionales, por alianzas momentáneas o de larga duración, por distribución de franjas de mercado) obligó a instrumentar conceptos como tejido empresarial, que supone diferentes niveles de abstracción y de mecanismos de exploración de la realidad. Mediante aquellas relaciones, la gran empresa emerge imbricada no sólo con unidades de su misma magnitud, sino también con una infinidad de pequeñas y medianas organizaciones que pueden situarse en los más diversos segmentos de la vida productiva y de los servicios.

Y también pudieron detectarse la actuación, los ritmos y el entrelazamiento de decenas de pequeños productores que inclusive pueden no figurar o no han quedado asentados en muchas

---

<sup>38</sup> Revisar anexo bibliográfico 1.

de las fuentes que estamos acostumbrados a utilizar (como sucedía y aún sucede con los productores de hortalizas del valle de Culiacán o de los alrededores de Los Mochis). Del tejido empresarial, por lo tanto, se pudo, se puede y se debe avanzar hacia el tejido productivo, realidad histórica aún vigente y arma conceptual de tanta riqueza y operatividad como el anterior.<sup>39</sup>

#### **4. Tareas pendientes, Comentario Final**

Sin pretender ser demasiado exhaustivos, podemos enumerar algunas de las tareas más inmediatas o pendientes de concretar en años venideros. Veamos.

*Bolsones a estudiar* (mapa 2). Es casi seguro que si se acentúa la investigación se comprobaría la existencia histórica y/o contemporánea de más territorios fertilizados por al actividad empresarial. Entre los casos que deberían analizarse (o ampliarse, acentuando el enfoque empresarial) no pueden faltar los espacios ya citados: la comarca carbonífera en Coahuila, el área algodonera del norte de Tamaulipas/Nuevo León, el valle de Mexicali y su complemento del otro lado de la línea fronteriza, la comarca citrícola de Nuevo León-Tamaulipas, las áreas mineras del noroeste de Sonora y el entorno de la ciudad/puerto de Tampico.

*Demografía Empresarial*. La Demografía Empresarial es una disciplina que en tiempos recientes se ha desenvuelto sobre todo en Europa del Sur a partir de investigaciones implementadas por franceses, italianos y españoles. Procura reproducir para el mundo de las empresas lo que la Demografía como disciplina efectúa respecto a los seres humanos y a las sociedades, más allá de sus componentes étnicos o espacios geográficos donde actúen. Es decir, la Demografía Empresarial estudia, entre otras cosas y con los datos a su alcance, los ciclos de nacimiento, crecimiento, desarrollo, declinación y mortandad individual y/o colectiva de las empresas, cualesquiera hayan sido o fueren la actividad, sector, tamaño o forma de organización que presenten. En otras palabras: procura escudriñar el mundo de la empresa en una o más de sus fases vitales.

Este marco conceptual y su respectiva instrumentación ha sido aplicado para núcleos urbanos o regiones que llegaron a llamar la atención por su fertilidad o capacidad para crear y procrear empresas, y que --además-- presentan una historia secular en el universo de la

---

<sup>39</sup> Y que obliga a remitirse teórica y metodológicamente a nociones como Sistema Productivo Local, Sistema Productivo Localizado, Desarrollo Endógeno, Economía Difusa, Territorio o Distrito Industrial, de tanta presencia en Italia, España y Francia a partir de los años 80. Sobre algunos de estos conceptos, Maillat (1996).

actividad empresarial.<sup>40</sup> Cataluña ha sido uno de los casos analizados<sup>41</sup> y difundidos en el contexto de la Europa meridional y de la América Ibérica, pero buena parte de la literatura sobre los distritos industriales italianos y sus similares en el País Valenciano y en comarcas de la Argentina del cereal podrían situarse dentro de este enfoque.<sup>42</sup>

De la radiografía factible de efectuar gracias a la Demografía Empresarial se han obtenido diferentes conclusiones. Una de ellas alude a la capacidad de engendrar empresas y empresarios que pudo existir (o existe) en un espacio regional determinado, en una aglomeración urbana o en un entramado específico de ciudades, aunque también sería posible estimular más interrogantes o plantear otros problemas.<sup>43</sup>

Aunque desde Monterrey hemos llevado adelante ya algunos estudios,<sup>44</sup> a escala del norte se encuentran todavía en una fase precaria. Se están planteando investigaciones comparables en el Valle de Culiacán y en el espacio agroindustrial de Ciudad Obregón.

*Sobre la empresa.* Si en torno al empresario y al empresariado hay todavía mucho por hacer,<sup>45</sup> más extensa aparece la serie de tareas a efectuar en derredor de la empresa, su historia y su funcionamiento. La lista se presenta tan abrumadora que su sola enumeración nos alerta sobre la pobreza relativa de nuestra producción. Al menos habría que acentuar la preocupación por analizar la empresa como: a) organización (tanto en su estructura como en su evolución y sus dinámicas internas); b) como producto histórico e institucional; c) como fruto de específicos y distintos comportamientos empresariales; d) como célula de un grupo industrial o de un grupo

---

40 Numerosos antecedentes se mencionan en Martín Rodríguez y otros (2003).

41. Por ejemplo, Maluquer de Motes (2001a y 2001b).

42. En torno al caso italiano y discusiones sobre procesos comparables pueden consultarse Alberti (2000); Bagnasco (1999 y 2000); Becattini (1999); Bianchi y Miller (1999); Boscherini y Poma (2000b); Coró (2000); Gurisatti (1999); y Sengenberger y Pike (1999); Trullén (2002); Maillat (1996). Referencias sobre la Argentina del cereal en Abalo (1998).

43 Entre otros, los siguientes: ¿Toda región o toda ciudad presentan similar “fertilidad” empresarial? ¿Si hay diferencias, a cuáles factores se debe? ¿Es posible que dicha fertilidad se prolongue durante décadas o se transforme en un componente secular (lo que habría sucedido en los alrededores semi urbanos de Barcelona y en la *Terza Italia*)? Como acaece con los seres humanos, ¿hay coyunturas más propicias para el nacimiento de empresas? ¿Existen coyuntura más riesgosas o poco favorables a la procreación de estas organizaciones? ¿Por qué en ciertas regiones, ciudades o economías el ritmo de crecimiento de las empresas son más limitados que los que se presentan en otras latitudes?

44 Sobre las siguientes bases: a) la indagación fue acotada entre 1885 y 1930; b) se analizaron con mayor detalle los sectores en que nacieron más empresas; c) se cuantificaron y representaron gráficamente, hasta donde fue factible, los datos recopilados; d) se observó si hacia los años 20 del siglo XX el empresariado de Monterrey mostraba un perfil suficientemente sólido para reproducir su tejido productivo industrial y asegurar, con ello, su permanencia en el largo plazo. Un resultado preliminar en Cerutti (2003c).

45 Entre otros grandes temas: a) empresariado y desarrollo regional; b) empresariado y beneficio burgués; c) empresariado y Estado; d) tipos de empresariados e instituciones; e) empresariado y redes familiares y/o étnicas.

económico; e) como parte de un sector económico; f) como respuesta a mercados específicos; g) como expresión familiar o gerencial; h) como escenario de auténticas burocracias de gestión; i) como espacio donde se manifiestan la transferencia y la reconversión tecnológicas; j) como componente de una red regional, interregional, nacional o internacional; k) como jugadora de la globalización; l) como impulsora, o no, de capital humano y de centros educativos especializados.<sup>46</sup>

*En síntesis.* De todos modos, y aunque con dificultades, desigualdades locales e institucionales, retrasos y tropiezos, los estudios empresariales en y sobre el norte de México parecen encaminarse hacia la construcción de una disciplina provista con herramientas indispensables y relativamente actualizadas. El haber detectado (y parcialmente revisado) materiales suficientes para elaborar este renovado estado de la cuestión, como se verifica en el anexo 1, indicaría que no se va por mal camino.

Desde nuestro punto de vista y desde la experiencia adquirida durante más de un cuarto de siglo, la historia y los estudios empresariales –tanto en México y su norte como en América Latina-- se tornarán más sólidos cuando más atentos estén como disciplina a la producción de conocimiento universal, de conocimiento intercambiable con colegas que indagan en otros ámbitos regionales y nacionales; cuando más propensos se muestren al uso de nuevas fuentes, cualesquiera sea su procedencia; cuando más lúcidos se manifiesten para reconocer los rasgos diferenciales que han gestado tanto las experiencias regionales como los componentes básicos de las sociedades periféricas; cuanto más conscientes sean de la diversidad histórica y organizacional del mundo empresarial y de la empresa; y cuando más capaces y desprejuiciados resulten para entablar un intercambio responsable con el empresariado y con sus organizaciones económicas.<sup>47</sup>

---

<sup>46</sup> Un texto útil para muchas de estas exploraciones es el de Valdaliso y López (2000).

<sup>47</sup> No estaría de más recordar en este cierre el contexto más general en que se han debido trabajar los temas empresariales, tanto en México y su cálido norte como en otras latitudes latinoamericanas. Aunque lo expuesto en esta síntesis sugeriría lo contrario, lo cierto es que en pleno 2004 aún encontramos que empresarios, empresas y temas conexos prosiguen situados como eje de agrios debates. Sobre el particular, Cerutti (2003) (anexo 2).

## Anexo bibliográfico 1

Este anexo procura ampliar la información sobre lo que se ha producido y difundido a partir de 1993/1994, momento en que se escribió y difundió el *estado de la cuestión* comentado al comienzo del capítulo. Todos los trabajos citados en el texto se encuentran mencionados. Pero se agregan también: a) materiales revisados pero no citados en el texto; b) materiales no revisados pero incorporados por información de los mismos autores; c) tesis de doctorado ya aprobadas; d) tesis de maestría y de licenciaturas aprobadas; e) como excepción, algunos materiales considerados de importancia redactados por autores no profesionales. Como en síntesis anteriores<sup>48</sup>, sólo se incluyen trabajos elaborados por investigadores que residen en México, cualesquiera haya sido o sean sus ámbitos institucionales de operación dentro del país y de publicación. Esta diferenciación permite alcanzar una idea más precisa de la producción sobre el norte efectuada desde las mismas instituciones mexicanas. Como se observará, una porción importante de lo publicado continúa en el contexto más general de la historia económica --sobre todo de sectores específicos como industria fabril, banca, transportes, agricultura, entre otros--, de la socioeconómica y, en ciertos casos, de la sociopolítica.

Aboites, Luis (1994) *Breve historia de Chihuahua*, México: FCE/El Colegio de México.

----- (1995) *Norte precario. Población y colonización en México, 1760-1940*, México: El Colegio de México/CIESAS.

----- (1998) “Agricultura chihuahuense: trayectoria productiva, 1920-1990” en Juan Luis Sariego Rodríguez et al, *Historia General de Chihuahua*, V (parte 1), Chihuahua: varios editores.

Aguilar Aguilar, Gustavo, et al (1994), *Historia de los empresarios en Sinaloa*, Culiacán: DIFOCUR.

Aguilar Aguilar, Gustavo (1999) “El Banco de Sinaloa, S. A. y su contribución al crecimiento agrícola de la entidad. 1933-1958” en: *Clío*, 23/24.

----- (2000) “El Banco de Culiacán: su importancia y participación en el desarrollo bancario de la ciudad (1933-1968)” en: *Clío*, 25.

----- (2001) *Banca y desarrollo regional en Sinaloa, 1914-1994*, México: Universidad Autónoma de Sinaloa-Plaza y Valdés.

----- (2002) “Economía y banca en Sinaloa (1910-1994)” en *Historias de Sinaloa...* citado.

----- (2003a) “El sistema bancario en Sinaloa (1889-1926). Su influencia en el crecimiento económico” en Mario Cerutti y Carlos Marichal (comps), *La banca regional en México...* citado.

----- (2003b), “Banca y empresarios en Sinaloa” en: Guillermo Ibarra Escobar y Arturo Carrillo Rojas (coords.), *Sinaloa, 100 años, La gran aventura*, Culiacán, Sinaloa: Universidad Autónoma de Sinaloa-Noroeste.

---

<sup>48</sup> Cerutti (1993, 1996 y 1999) (anexo 2); (1994a) (anexo 1).

- y María de Jesús López López (2002) “Principales propietarios de fincas urbanas en Mazatlán durante el porfiriato” en *Ciencia y Universidad*, 15, enero.
- y Modesto Aguilar Alvarado (2002), “La CAADES y el Banco de Sinaloa: dos instituciones clave en la consolidación de la élite de agricultores de Sinaloa” en *Clío*, 28, septiembre-diciembre.
- , et. al. (comps) (2002), *Historias de Sinaloa y otras regiones*, Culiacán: Universidad Autónoma de Sinaloa.
- y María de Jesús López López (2003) “Trayectoria empresarial de la familia Bon Bustamante” en *Clío*, 29.
- Aguilar Alvarado, Modesto (1999), “El escenario económico en Sinaloa de 1920 a 1940” en *Clío*, 25, enero-abril.
- (2000), *Los grandes agricultores del Valle de Culiacán, 1920-1940*, tesis doctoral, Universidad Autónoma de Sinaloa.
- (2003), “Encrucijadas y perspectivas de la agricultura sinaloense” en Gerardo López Cervantes, *Evaluación económica y social...* citado.
- Aguilar Soto, Oscar Alfonso (2003a), *Los empresarios agrícolas y sus organizaciones en la producción y comercialización del maíz en Sinaloa 1982-2000*, tesis doctoral, Universidad Autónoma de Morelos.
- Alba Vega, Carlos, y Alberto Asís Nassif (coords) (2000a), *Desarrollo y política en la frontera norte*, México: varios editores.
- (2000b), “Empresarios locales: ¿actores del cambio político” en *Desarrollo y política...* citado.
- Almaraz, Cecilia (2002), “Crecimiento y especialización de la industria maquiladora en Mexicali ante el proceso de globalización” en María Eugenia de la O Martínez y Cirila Quinteros Rodríguez (coords.), *Globalización, trabajo y maquilas...citado*.
- Altamirano Cozzi, Graziella (1994), “Iglesia y grupos de poder. Una aproximación a la reforma en Durango (1855-1865) en Beatriz Rojas (coord.), *El poder y el dinero...* citado.
- (2003), “De hacendados tradicionales a empresarios modernos. La familia Bracho en Durango, 1810-1910” en *Transición*, 29, diciembre.
- (2004), “Los González Saravia. Una familia de prestigio en Durango (1850-1920)” en *Transición*, 30, junio.

- Anguiano, María Eugenia (1995), *Agricultura y migración en el Valle Mexicali*, Tijuana: El Colegio de la Frontera Norte.
- Anguiano Martínez, José Ángel (2000), “El sistema nacional de riego N° 4. Don Martín y su industria algodonera (1926-1946)”, tesis de maestría, Universidad Autónoma de Nuevo León.
- Araiza Noriega, Patricia (1997), “Los molineros, los molinos y la harina en el estado de Sonora durante el porfiriato (1880-1910)”, tesis de licenciatura, Universidad de Sonora.
- Arreola Valenzuela, Antonio (1995), “Durango: Comunicaciones y cambios estructurales en Durango durante el Porfiriato”, en *Durango (1840-1915)*... citado.
- (2003) *La región lagunera*, Durango: Instituto de Investigaciones Históricas, Universidad Juárez del Estado de Durango.
- Barragán, Juan, (1993), “Empresarios del norte e importación de tecnología a principios del siglo XX” en *Siglo XIX. Cuadernos de Historia*, 6, junio.
- y Mario Cerruti (1993), *Juan F. Brittingham y la industria en México, 1859 – 1940*, Monterrey: Urbis Internacional.
- (2003), “CEMEX: del mercado interno a la empresa global” en Mario Cerutti (coord.), *Del mercado protegido al mercado global*...citado.
- Beltrán Álvarez, Rigoberto (2003), “Las aguas continentales de Sinaloa y su aprovechamiento pesquero” en Carlos Karma Quiñónez y José Luis Beraud Lozano (coords.), *Sinaloa y su ambiente*....citado.
- Borboa López, Carlos Alfonso (1997), “La industria azucarera en el valle del Fuerte, tesis de maestría”, Universidad Autónoma de Sinaloa.
- Cano Coley, Gloria Estela, y Miguel Vallebuena (1995), “El campo y la tenencia de la tierra” en *Durango (1840-1915)*... citado.
- (coords) (1999a), *Porfiriato y revolución en Durango*, Durango: Universidad Juárez del Estado de Durango.
- (1999b), “Agua y riego: modernidad porfiriana” en *Porfiriato y revolución en Durango*... citado.
- Cariño Olvera, Martha Micheline (1994) “Natural pearl farming & pearl oyster culture in the early 20th century (1890-1915) at bahía de La Paz, South Baja California, México” en *Journal of shellfish research*, Vol. 13, 1, junio.

- (1995a), "Impacto socioeconómico de la pesca y el cultivo de perlas en la región de La Paz, 1870-1940" en *Siglo XIX. Cuadernos de historia*, año V, 13, septiembre-diciembre.
- (1995b), "El saqueo de la flora silvestre sudcaliforniana (1870-1940)" en *Universidad Michoacana*, 17, julio-septiembre.
- (1996) "Concesiones territoriales para la inversión extranjera en Sudcalifornia durante el siglo XIX" en: Jaime Olveda (ed.), *La inversión extranjera en el noroccidente de México, 1821-1910*, Guadalajara: El Colegio de Jalisco.
- (1998), *El porvenir de la Baja California está en sus mares. Vida y legado del primer maricultor de América: Don Gastón J. Vives*, La Paz: Congreso del Estado de Baja California Sur-Universidad Autónoma de Baja California Sur.
- (2000), "Vida y legado del primer maricultor de América: Gastón J. Vives" en *QUIPU. Revista Latinoamericana de la Historia de las Ciencias y la Tecnología*, Vol. 13, 3, septiembre-diciembre.
- (2002) "Extracción de la sal sudcaliforniana" en *Revista COBACH*, 27, otoño.
- (2003), "Antecedentes históricos y socioeconómicos del aprovechamiento de la isla Espíritu Santo, Golfo de California" en *Gaceta Ecológica*, 67.
- y Mario Monteforte (1995), "History of pearling in La Paz bay, South Baja California" en *Gems & Gemology. The quarterly journal of the gemological institute of America*, Vol. XXXI, 2, Summer.
- (1999), *El Primer Emporio Perlero Sustentable del Mundo: la Compañía Criadora de Concha y Perla de la Baja California S.A., y sus perspectivas para Baja California Sur*, México: varios editores.
- Carrillo, Jorge (coord.) (2000), *¿Aglomeraciones locales o clusters globales? Evolución empresarial e institucional en el norte de México*, Tijuana: El Colegio de la Frontera Norte/Ebert.
- Carrillo Rojas, Arturo (1993), "Surgimiento y desarrollo de la Fundición de Sinaloa" en *Clío*, 7.
- (1994a), "Consideraciones sobre el estudio histórico de los empresarios sinaloenses" en *Historia de los empresarios en Sinaloa (1880-1920)*, Culiacán: Difocur.
- (1994b), "Aspectos económicos y políticos de la Revolución en Sinaloa" en Arturo Carrillo Rojas et al., *La revolución en Sinaloa*, Culiacán: COBAES.
- (1998a), *Los caballos de vapor. El imperio de las máquinas durante el cañedismo*, Culiacán: COBAES.

- y Guillermo Ibarra (coords) (1998b), *Historia de Mazatlán*, Culiacán: Universidad Autónoma de Sinaloa-Ayuntamiento de Mazatlán.
- Carrillo Rojas, Arturo (1998c) “Alejandro Loubet y la industria de la fundición en Mazatlán” en *Historia de Mazatlán...* citado.
- (2002a) “Empresas y empresarios hortícolas en Sinaloa” en: *Tercer Seminario Nacional “Empresas y empresarios en el centro y norte de México. Siglos XIX y XX”*, Morelia, abril.
- (2002b), “Sinaloa 1909: la oposición a un candidato empresarial” en *Clío*, 28, septiembre-diciembre.
- (2003), “La riqueza y el poder. Sinaloa de 1900 a 1909” en Guillermo Ibarra Escobar y Arturo Carrillo Rojas (coords.), *Sinaloa 100 años. La gran aventura del siglo XX*, Culiacán: Universidad Autónoma de Sinaloa-Noroeste.
- Cartón de Grammont, Hubert, et. al. (coords) (1999) *Agricultura de exportación en tiempos de globalización. El caso de las hortalizas, frutas y flores*, México: varios editores.
- Castañón Cuadros, Carlos (2003), *El Canal de la Perla. La Laguna en el ámbito regional: agua irrigación y economía en los siglos XIX y XX*, Torreón: Ayuntamiento de Torreón.
- Castillo Leal, Maricela (2000), *Actitudes empresariales hacia el desarrollo: Oaxaca y Monterrey*, tesis de doctorado, Instituto Tecnológico de Oaxaca,
- Castro Liera, Erín, y Micheline Cariño Olvera (1998), “Estudio de los contratos para la explotación del guano expedidos durante el porfiriato en Sudcalifornia” en *Clío*, 22, enero-abril.
- (2001), “Crédito en Sudcalifornia durante el siglo XIX” en Jaime Olveda (coord.), *Los bancos noroccidentales*, Guadalajara: El Colegio de Jalisco.
- Cerutti, Mario (1993a), “Industria pesada y reestructuración económica. La Fundidora de Fierro y Acero de Monterrey (1917-1930)” en Cerutti (comp.), *México en los años 20...* citado.
- (1993b), “Revolución, mercados e industria en el norte de México” en *Siglo XIX. Revista de Historia*, 14, julio-diciembre.
- (comp.) (1993c), *México en los años 20. Procesos políticos y reestructuración económica*, México: Claves Latinoamericanas.
- (1994a), “Investigación regional e historia económica y empresarial del norte de México (1850-1925). Quince años de trabajo”. *Revista de Historia*, 4, Argentina: Universidad

Nacional del Comahue, marzo.

- (1994b), “Empresarios y sociedades empresariales en el norte de México (1870-1920)”. en: *Revista de Historia Industrial*, 4.
- (1994c), “Entre el río Bravo y La Habana. Los comerciantes en la guerra de Secesión (1861-1865)” en Clara Lida (comp.), *Una inmigración privilegiada. Comerciantes, empresarios y profesionales españoles en México en los siglos XIX y XX*, Madrid: Alianza Editorial
- (1995a), “Ferrocarriles y actividad productiva en el norte de México, 1880-1910. Inversiones extranjeras y división del trabajo al sur del río Bravo” en Carlos Marichal (coord.), *Las inversiones extranjeras en América Latina, 1850-1930*, México: Fondo de Cultura Económica.
- (1995b), *Empresarios españoles y sociedad capitalista en México (1840-1920)*, Colombres: Archivo de Indianos/Ministerio de Asuntos Sociales.
- (1996), “El norte de México, Texas y el comercio atlántico, 1850-1875” en *Ibero-Amerikanisches Archiv*, vol. 22, 1-2, 1996.
- (1997), “La Compañía Industrial Jabonera de la Laguna. Comerciantes, agricultores e industria en el norte de México (1880-1925)”, en Marichal Carlos, y Mario Cerutti (comps) *Historia de las grandes empresas...* citado.
- (1999a), “Empresarios españoles en el norte de México (1850-1912)” en *Revista de Historia Económica*, XVII, número especial.
- (1999b), “Propietarios y empresarios españoles en La Laguna (1870-1910)”. en *Historia Mexicana*, vol. XLVIII, 4, abril junio.
- (2000), *Propietarios, empresarios y empresa en el norte de México*, México: Siglo XXI Editores.
- (2001), “Grupo IMSA: crisis y respuesta empresarial (1982-2000)” en *Entorno Económico*, Vol. XXXIX, 231, marzo-abril.
- (2002), “Dinámica regional, empresariado y Estado-nación ante la globalización” en Gladys Lizama Silva, (coord.), *Modernidad y modernización en América Latina. México y Chile, siglos XVIII al XX*, Santiago de Chile: Universidad de Guadalajara-Centro de investigaciones Diego Barros Arana.
- (ed) (2003a), *Del mercado protegido al mercado global. Monterrey (1925-2000)*, México: Trillas/Universidad Autónoma de Nuevo León.
- (2003b), “Empresariado y banca en el norte de México (1870-1910). La fundación del Banco Refaccionario de La Laguna” en: Mario Cerutti y Carlos Marichal (comps.) *La*

- banca regional en México (1870-1930)*, México: Fondo de Cultura Económica/El Colegio de México.
- (2003c) “Natalidad empresarial en Monterrey (1885-1930)” en: *Provincias Internas*, vol. III, 9, primavera.
- y Miguel González Quiroga (comps) (1993), *Frontera e Historia Económica. Texas y el norte de México (1850-1865)*, México: Instituto de Investigaciones Dr. Mora/Universidad Autónoma Metropolitana.
- e Isabel Ortega (1997) “Monterrey, industrialists and industrialization” en *Encyclopedia of Mexico. History, Society & Culture*, Chicago: Fitzroy Dearborn Publishers, II.
- y Miguel González Quiroga (1999), *El norte de México y Texas (1848-1880). Comercio, capitales y trabajadores en una economía de frontera*, México: Instituto de Investigaciones Dr. Mora.
- , Sergio Corona Páez y Roberto Martínez García (1999) *Vascos, agricultura y empresa en México*, México: Porrúa/Universidad Iberoamericana.
- , Isabel Ortega y Lylia Palacios (2000), “Empresarios y empresas en el norte de México. Monterrey: del Estado oligárquico a la globalización” en *European Review of Latin American and Caribbean Studies*, 69, october.
- y Carlos Marichal (comps) (2003), *La banca regional en México (1870-1930)*, México: Fondo de Cultura Económica/El Colegio de México.
- e Isabel Ortega Ridaura (2003) “Cervecería Cuauhtémoc, 1925 -1955. Integración productiva, expansión y ocupación del mercado nacional” en Mario Cerutti (coord.), *Del mercado protegido al mercado global...citado*.
- y Jesús María Valdaliso (2003), “Monterrey y Bilbao (1870-1914). Empresarios, industria y desarrollo regional en la periferia” en *Historia Mexicana*, vol. LII, 208, abril-junio.
- Cevallos Ramírez, Manuel (coord.) (2001) *Encuentro en la frontera: mexicanos y norteamericanos en un espacio común*, México: El Colegio de México/El Colegio de la Frontera Norte/Universidad Autónoma de Tamaulipas.
- Clariond Reyes, Eugenio (2003), “IMSA: crisis, apertura, estrategia global” en Mario Cerutti (coord.), *Del mercado protegido al mercado global...citado*.
- Contreras Oscar F., y Jorge Carrillo (coords) (2003), *Hecho en Norteamérica*, México: Cal y Arena/El Colegio de Sonora.
- Contreras Delgado, Camilo (2001), “La explotación del carbón en la cuenca carbonífera de Coahuila (1866-1900). La división espacial del trabajo” en *Relaciones*, vol. XXII, 87, verano.

- (2002a), “Reestructuración productiva y desplazamiento pendular de la fuerza de trabajo en la Cuenca Carbonífera de Coahuila, México” en *Investigaciones Geográficas*, 47.
- (2002b), *Espacio y sociedad. Reestructuración espacial de un antiguo enclave minero*, México: El Colegio de la frontera Norte-Plaza y Valdés.
- Contreras Valdés, José Mario, et al (2004) *Actividades, espacios e instituciones económicas durante la Revolución Mexicana*, México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Corona Páez, Sergio Antonio (2000), *Censo y estadística de Parras (1825)*, Colección Lobo Rampante, 2, Torreón: Universidad Iberoamericana-Instituto Municipal de Cultura de Saltillo.
- (2002), “Las cofradías tlaxcaltecas de Parras” en *Anuario del Centro de Estudios Humanísticos Humanitas*, 29.
- (2003a) “Los Pérez Medina, cosecheros de Parras. Crónica de una familia de vitivinicultores parrenses del siglo XVIII” en *Provincias Internas*, año III, 9.
- (2003b), *Viñedos y vendimias en la Nueva Vizcaya. Los privilegios otorgados a sus cosecheros por la corona española en el siglo XVIII*, Colección Lobo Rampante, 7, Torreón: Universidad Iberoamericana.
- (2004), *La vitivinicultura en el pueblo de Santa María de las Parras. Producción de vinos, vinagres y aguardientes bajo el paradigma andaluz, siglos XVII y XVIII*, Torreón: Ayuntamiento de Torreón, Torreón.
- , Roberto Martínez García y Fernando Martínez Sánchez (2001), *Francisco Martín Borque, forjador incansable*, México: Universidad Iberoamericana Torreón- Porrúa Grupo Editorial-La Soriana.
- Corrales Corrales, Salvador (1995), “Flexibilidad laboral, un caso típico de estudio” en *Clío*, 15, septiembre-diciembre.
- (1996), “Notas sobre la historia económica de La Consolidada, S.A. (1936-1991)” en *Estudios fronterizos*, 37-38, enero-diciembre.
- (2004a), “Redes productivas regionales de la industria acerera en Monclova, Coahuila (1982-2002)”, tesis doctoral, Universidad Autónoma de Sinaloa.
- (2004b), “Economía de redes. Estrategias para un proyecto local” en *Trayectorias*, año 6, 13-14.

- De la O. Martínez, María Eugenia, y Cirila Quinteros Ramírez (coords) (2002a), *Globalización, trabajo y maquilas. Las nuevas y viejas fronteras de México*, México: varios editores.
- (2002b), “Ciudad Juárez: un polo de crecimiento maquilador” en *Globalización, trabajo y maquilas...* citado.
- Díaz Coutiño, Reynol (2003), “El agua de Sinaloa” en Carlos Karma Quiñónez y José Luis Beraud Lozano (coords.), *Sinaloa y su ambiente...* citado.
- (2004), *Los límites locales del crecimiento. Sinaloa en la dimensión global*, Culiacán: Universidad Autónoma de Sinaloa.
- Espinoza García, José Angel (2002), “Perfil de la industria alimentaria en Sinaloa” en Santos López Leyva et al, *Los sistemas regionales de innovación...* citado.
- Falomir Morales, María Eugenia (1998), “La industria de transformación de Chihuahua” en *Historia General de Chihuahua...* citado
- Favret Tondato, Rita C.(2002), “Evocando las primeras huertas de manzanos “Red Delicious” en la sierra de Arteaga” en *Agrosociedad*, Vol. 1, 3, enero-junio
- (2003), “Empresarios manzaneros arteaguenses (1940-1960)” en *Provincias Internas*, año III, 9, primavera.
- (2004), “Arteaga, tierra de manzanos. Configuración de una región agrícola de Coahuila (1940-1990)” tesis doctoral, Universidad Iberoamericana.
- Fernández de Castro.Patricia (1999), “Derechos de propiedad y tenencia de la tierra” en Cano Coley, Gloria Estela, y Miguel Vallebuena (coords), *Porfiriato y revolución en Durango...* citado.
- Figuroa Elenes, Rafael (2003), “La industria manufacturera sinaloense en los contextos nacional y mundial” en López Cervantes, Gerardo, *Evaluación económica y social...* citado.
- Flores Olague, Jesús et al (1996), *Breve Historia de Zacatecas*, México: FCE-El Colegio de México.
- Flores Nájera, Darci Clara (2003) “La revolución mexicana y el cultivo del algodón. La hacienda de Santa Teresa, La Laguna, Coahuila, 1890-1930” tesis de maestría, Instituto Tecnológico Autónoma de México.
- Flores Torres, Oscar (1994), *Revolución mexicana y diplomacia española. Contrarrevolución y oligarquía hispana en México, 1909-1920*, México: Instituto Nacional de Estudios Históricos de la Revolución Mexicana.

- (2000) *Monterrey industrial, 1890-2000*, Monterrey: Universidad de Monterrey.
- (2002) “Una empresa latinoamericana global. El grupo Cementos Mexicanos, 1906-2001” en *Tzintzun*, 35, enero-junio.
- Frías Sarmiento, Eduardo (1993), “Orígenes de las compañías privadas de alumbrado público eléctrico de Culiacán. 1895-1915” tesis de licenciatura, Universidad Autónoma de Sinaloa.
- (1999) *Historia del alumbrado eléctrico en Culiacán, 1895-1920*, Culiacán: DIFOCUR-Ayuntamiento de Culiacán
- (2003) “La agricultura de exportación en Sinaloa en vísperas de la gran depresión”, *Seminario “Empresa y agricultura de exportación”*, citado.
- Fujigaki Cruz, Esperanza (2001), *Modernización agrícola y revolución. Haciendas y compañías agrícolas de irrigación del norte de México, 1910-1929*, México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Gámez, Moisés (1997), *Minas y fundidoras. Mercado de trabajo en dos regiones de San Luis Potosí*, San Luis Potosí: El Colegio de San Luis.
- (1998), “Historia de un litigio. Salinas del Peñón Blanco y su política administrativa a mediados del siglo XIX” en *La sal en México II*, Consejo Nacional para la Cultura y las Artes-Universidad de Colima-Universidad de Yucatán.
- (2001a), “Empresarios de la minería catorceña en el siglo XIX” en *Vetas*, enero-abril.
- (2001b), *De negro brillante a blanco plateado. La empresa minera mexicana a finales del siglo XIX*, San Luis Potosí: El Colegio de San Luis.
- (2002) “Empresarios e integración regional en San Luis, siglo XIX” en *Seminario de Historia Mexicana*, vol. III, 2, verano.
- (2004a), “Minería y metalurgia en centro-norte mexicano: La Compañía Metalúrgica Mexicana” en Camilo Contreras y Moisés Gámez (coords.), *Espacios y procesos mineros. Minería y fundición en centro y noreste de México durante el Porfiriato*, México: Plaza y Valdés-El Colegio de la Frontera Norte.
- (2004b) “Propiedad y empresa minera en la Mesa centro-norte de México. Guanajuato, San Luis Potosí y Zacatecas, 1880-1910”, tesis de doctorado, Universidad Autónoma de Barcelona.
- Garza Villarreal, Gustavo (comp.) (1995) *Atlas de Monterrey*, monterrey: El Colegio de México/Universidad Autónoma de Nuevo León/Gobierno del Estado de Nuevo León.

- (1999), “Monterrey en el contexto de la globalización” en Esthela Gutiérrez Garza *La globalización en Nuevo León...* citado.
- Gómez Estrada, José Alfredo (2000), *La gente del delta del Río Colorado. Indígenas, colonizadores y ejidatarios*, México: Universidad Autónoma de Baja California.
- Gómez Galvarriato, Aurora (1997), “El desempeño de la Fundidora de Fierro y Acero de Monterrey durante el porfiriato” en Marichal Carlos, y Mario Cerutti (comps) *Historia de las grandes empresas...* citado.
- González Félix, Marisela (2002) “Los orígenes de la industria cervecera en el norte de Baja California, 1910-1935” en *Simposio “Empresas y empresarios en las Californias”*, Tijuana: octubre.
- González Herrera, Carlos, y Ricardo León (1994), “El nuevo rostro de la economía regional. Enrique C. Creel y el desarrollo de Chihuahua, 1880-1910” en Beatriz Rojas (coord.), *El poder y el dinero...* citado.
- González Quiroga, Miguel A. (2001), “Los inicios de la migración laboral mexicana a Texas (1850-1880)” en Manuel Ceballos Ramírez (coord.), *Encuentro en la frontera...* citado.
- González de la Vara, Martín (2001), “Mexicanos y norteamericanos en el desarrollo del comercio de Santa Fe (1821-1860)” en Manuel Ceballos Ramírez (coord.), *Encuentro en la frontera...* citado.
- González Maiz, Rocío (2001a), “La desamortización de los bienes de propios y ejidos en Monterrey (1858-1970)” en Margarita Menegus y Mario Cerutti (coords.), *La desamortización civil en México y España (1750-1920)*, Monterrey: Senado de la República/Universidad Autónoma de Nuevo León.
- (2001b), “La desamortización civil y eclesiástica en el noreste de México. Elites y propiedad en Monterrey, 1850-1870”, tesis de doctorado, Universidad Autónoma de Puebla.
- Gracida, Juan José (2001) *La llegada de la modernización a Sonora. Establecimiento del ferrocarril (1880-1897)*, Hermosillo: Universidad de Sonora.
- (2002), “El Ferrocarril del Sud Pacífico de México, 1909-1910. Especialización productiva y efectos” en *Memoria*, XIV Congreso Nacional de Historia Regional, Culiacán.
- (2003), “El ferrocarril y su importancia en el desarrollo agrícola del Valle del Mayo”, *seminario “Empresa y agricultura de exportación”*, citado.
- (2004), “Impacto de la revolución mexicana en Sonora, 1910-1920” en José Mario Contreras Valdés, et al, *Actividades, espacios e instituciones económicas...* citado.

- Grijalva Díaz, Ana María (2003), “Una empresa industrial en Hermosillo. La fábrica de velas ‘La Fama’, 1904-1916”, tesis de licenciatura, Universidad de Sonora.
- Grammont, Hubert C. de (1999), “La modernización de las empresas hortícolas y sus efectos sobre el empleo” en Hubert C. De Grammont, et al, *Agricultura de exportación en tiempos de globalización*, México: varios editores.
- Guadarrama Olivera, Rocío (2001), *Los empresarios norteros en la sociedad y la política del México moderno Sonora (1929-1988)*, México: varios editores
- Guerrero Romero, Javier (2000), *Del desierto a la serranía. Apuntes para la historia de los ferrocarriles en Durango*, Durango: Universidad Juárez del Estado de Durango.
- Gutiérrez Garza, Esthela (1999a) *La globalización en Nuevo León*, México: Universidad Autónoma de Nuevo León-Ediciones El Caballito.
- (1999b), “Luz y sombras de la industria maquiladora en Nuevo León” en *La globalización en Nuevo León... citado.*
- (1999c), “Mercado de trabajo y capacitación. Nuevo León, 1996” en *La globalización en Nuevo León... citado.*
- Hernández, Roberto César (2000), “Petróleo, propietarios y especuladores en las regiones del Golfo de México (1900-1926)” en *Historias*, 45, enero-abril.
- Hernández Moreno, María del Carmen (2001) *Crisis avícola en Sonora. El fin de un paradigma, 1970-1999*, México: Universidad Autónoma de Sinaloa-Universidad de Sonora.
- Herrera Pérez, Octavio (2001), “El régimen de excepción fiscal y la formación histórica de la frontera norte” en Manuel Ceballos Ramírez (coord.), *Encuentro en la frontera...citado.*
- Herrero, Carlos, Adolfo Prieto y Carlos Prieto. *Fundidora de Monterrey, una hazaña empresarial*, México: Universidad Autónoma Metropolitana.
- Historia General de Chihuahua V* (1998), Ciudad Juárez: Universidad Autónoma de Ciudad Juárez-Gobierno del Estado de Chihuahua.
- Hualde, Alfredo (2002), “Todos los rostros de la industrialización: precariedad y profesionalización en la maquiladora de Tijuana” en María Eugenia de la O Martínez y Cirila Quinteros Rodríguez (coords.), *Globalización, trabajo y maquilas...citado.*
- Ibarra Escobar, Guillermo (1997), *Economía regional y mercado de trabajo en Sinaloa*, Culiacán: Universidad Autónoma de Sinaloa.

- y Arturo Carrillo Rojas (coords) (2003), *Sinaloa 100 años. La gran aventura del siglo XX*, Culiacán: Universidad Autónoma de Sinaloa-Noroeste.
- Ibarra Romero, María Eugenia (2004), “Empresarios estadounidenses en el noroeste de México” en José Mario Contreras Valdés, et al, *Actividades, espacios e instituciones económicas...citado*.
- Ivanova, Antonina, et al (2002), *Comercio y desarrollo sustentable en Sudcalifornia (siglos XIX y XX)*, México: varios editores.
- Jiménez Lauren, Rigoberto (2003), “Capirato: una alcaldía sinaloense en la orbita agraria del porfiriato (1876-1911)”, tesis de maestría, Universidad Autónoma de Sinaloa.
- Karma Quiñónez Carlos y José Luis Beraud Lozano (coords.) (2003), *Sinaloa y su ambiente. Visiones del presente y perspectivas*, Culiacán: Universidad Autónoma de Sinaloa.
- Kuntz Ficker, Sandra (1995), *Empresa extranjera y mercado interno. El ferrocarril Central Mexicano (1880-1907)*, México: El Colegio de México.
- Kopinak, Kathryn (2002), “Oportunidades desaprovechadas por las industrias maquiladoras” en María Eugenia de la O Martínez y Cirila Quinteros Rodríguez (coords.), *Globalización, trabajo y maquilas...citado*.
- Lara, Sara María y Hubert C. de Grammont (1999), “Reestructuración productiva y mercado de trabajo rural en las empresas hortícolas” en Hubert C. de Grammont (coord.), *Empresas, reestructuración productiva y empleo en la agricultura mexicana*, México: UNAM/IIS, Editorial Plaza y Valdés.
- Lloyd, Jane-Dale (2001), *Cinco ensayos sobre cultura material de rancheros y medieros del noroeste de Chihuahua, 1886-1910*, México: Universidad Iberoamericana.
- López Barraza, Lydia (2204), “La estructura comercial de las hortalizas mexicanas en el suroeste de los Estados Unidos (frontera Nogales)”, tesis de maestría, Universidad Autónoma de Sinaloa.
- López Cervantes, Gerardo (2003), *Evaluación económica y social de Sinaloa, 1990-2002*, Culiacán: Universidad Autónoma de Sinaloa.
- López Leyva, Santos (1996), “Empresarios e innovación tecnológica en Sinaloa” en *Región y Sociedad*, vol. XXVII.
- (1997), *La vinculación de la ciencia y tecnología con el sector productivo: su perfil económico*. Culiacán: Universidad Autónoma de Sinaloa.
- (1998), “Comportamiento de las empresas en el proceso de vinculación” en Germán Sánchez, Santos López Leyva, Santos, et al, *La investigación y vinculación*

*tecnológica: un enfoque regional*, Culiacán: Universidad Autónoma de Puebla-Universidad Autónoma de Sinaloa.

---- (coord.) (2000), *El conocimiento como factor de desarrollo*, Culiacán: Universidad Autónoma de Sinaloa.

---- (2001a), “El concurso de la Universidad Autónoma de Sinaloa ante los retos del desarrollo tecnológico” en Ernesto Hernández Norzagaray y Carlos Maya Ambía (coords.), *Los desafíos tecnológicos de la Universidad Autónoma de Sinaloa*, México: Plaza y Valdez.

---- (2001b), *La vinculación de las instituciones de educación superior con el sector productivo en el noroeste de México. La visión de los investigadores*, Culiacán: Universidad Autónoma de Sinaloa-Conacyt.

---- et al (2002a), *Los sistemas regionales de innovación*, Culiacán: Universidad Autónoma de Sinaloa.

---- (2002b), “Comportamiento de las empresas y visión de los empresarios en el proceso de innovación” en *Los sistemas regionales de innovación...citado*.

---- (coord.) (2003), *Potencialidades en la producción de conocimiento. El caso de Sinaloa*, Culiacán: varios editores.

Lorenzana Durán, Gustavo (2002), “Compañías agrícolas, concesiones de agua y obras hidráulicas, 1900-1910” en *XI Encuentro de Historia Económica del Norte de México*, Hermosillo, octubre-noviembre.

---- (2003), “Obras hidráulicas en los valles del Yaqui y del Mayo. De la iniciativa individual a la participación federal (1888-1992)” en *seminario “Empresa y agricultura de exportación”*, citado.

Loza Vera, Olivia (2000), “La modernización de la agricultura sinaloense y la contaminación por agroquímicos. 1950-1970”, tesis de licenciatura, Universidad Autónoma de Sinaloa.

Luna Lujano, Benjamín (1997), “Origen del Ingenio Rosales y su impacto en la región (1945-1980)”, tesis de maestría, Universidad Autónoma de Sinaloa.

Marichal Carlos, y Mario Cerutti (comps) (1997), *Historia de las grandes empresas en México, 1850-1930*, México: Universidad Autónoma de Nuevo León/ FCE.

Martínez Huerta, Ramón (2002), “La nueva actividad agrícola y la horticultura sinaloense” en Santos López Leyva et al, *Los sistemas regionales de innovación...citado*.

---- (2004), “Innovación tecnológica y crecimiento económico en la horticultura sinaloense de exportación (1980-2000)”, tesis de doctorado, Universidad Autónoma de Sinaloa.

- Martínez Peña, Luis Antonio (1994) "Mazatlán. Historia de su vocación comercial, 1833-1910" en Jaime Olveda y Juan Carlos Reyes Garza (coords.), *Los puertos noroccidentales de México*, Guadalajara: El Colegio de Jalisco.
- Maya Ambia, Carlos J. (ed) (1998), *México en América. Escenario económico, financiero y político de la integración de México en la globalización* (vol.1), México: Universidad Autónoma de Sinaloa-Plaza y Valdés.
- Méndez Reyes, Jesús (2002) "El corredor turístico en el Distrito Norte de la Baja California: el proyecto Irigoyen de 1924", en *simposio "Empresas y empresarios en las Californias"*, Tijuana, octubre.
- (2004), "Financiamiento y revolución: instituciones de crédito para el campo, 1909-2004" en José Mario Contreras Valdés, et al, *Actividades, espacios e instituciones económicas...citado*.
- Meyers, William K. (1996) *Forja del progreso, crisol de la revolución. Los orígenes de la revolución mexicana en la comarca lagunera, 1880-1911*, Saltillo: Instituto Nacional de Estudios Históricos de la Revolución Mexicana/Instituto Estatal de Documentación.
- Miker, Martha Cecilia (2002), "Globalización, TLCAN y crecimiento de la industria maquiladora del vestido en Hermosillo" en María Eugenia de la O Martínez y Cirila Quinteros Rodríguez (coords.), *Globalización, trabajo y maquilas...citado*.
- Morado Macías, César (2002), "Empresas mineras y metalúrgicas en Monterrey" en *Actas*, vol.1, 2, diciembre.
- (2003), "Aspectos económicos: la batalla por el libre comercio" en Leticia Martínez Cárdenas, et al, *La guerra México-Estados Unidos. Su impacto en Nuevo León, 1835-1848*, México: Senado de la República.
- Olvera S., J. Antonio (1999), *La lucha por el agua en la región citrícola*, Monterrey: Congreso del Estado de Nuevo León.
- Ornela López, José Luz (2003), "Los estados de donde salieron los migrantes que poblaron la región lagunera durante el porfiriato" en *Transición*, 29, diciembre.
- Ortega Ridaura, Isabel (1998), "Fomento industrial y definición de grupos empresariales. Monterrey, 1940 1950" en *Humanitas*, 25.
- (2000), *Política fiscal e industria en Monterrey (1940-1960)*, tesis de maestría, Universidad Autónoma de Nuevo León.
- (2002a), "Cervecería Cuauhtémoc. Expansión y financiamiento (1890-1982)." En *Entorno Económico*, Vol. XL, 236, enero-febrero.

- (2002b), “Cervecería Cuauhtémoc: crecimiento y consolidación de una empresa cervecera” en *Equilibrio Económico*, Vol. III, 13, abril.
- (2003), “Estrategias de supervivencia: Cervecería Cuauhtémoc, de la Revolución a la crisis de 1982” en *Espacios*, año IX, 26, diciembre.
- Palacios, Lylia (2000), *Crecimiento y diversificación de la gran industria en Monterrey (1970-1982)*, tesis de maestría, Universidad Autónoma de Nuevo León.
- (2003), “Flexibilidad laboral y gran industria en Monterrey” en Mario Cerutti (coord.), *Del mercado protegido al mercado global...citado*.
- (2004) *Respuestas regionales a la globalización. Capitalismo familiar y cambio en las relaciones laborales en Monterrey, México*, tesis doctoral, Utrecht University.
- Palomares León, Humberto (2001), “Dinámica económica y configuración intraurbana en Nuevo Laredo, Tamaulipas” en *Frontera norte*, vol.13, 2, número especial.
- Pérez Martínez, María Sofía (1998), “Tierras, vacas y ganaderos en Chihuahua. 1920-1990” en *Historia General de Chihuahua... citado*.
- Piguillem, Juan Pablo (2004), *Competitividad del pepino mexicano en el mercado internacional*, tesis de maestría, Universidad Autónoma de Nuevo León.
- Ponce Conti, Yolanda (2003), “La pesca en Sinaloa. Evolución reciente y prospectiva diagnóstico” en López Cervantes, Gerardo, *Evaluación económica y social... citado*.
- Pozas, María de los Angeles (1999a), *Mexican Firms in the New Global Economy*, tesis doctoral, The John Hopkins University.
- (1999b). “Estrategias de globalización y encadenamientos productivos: el caso de Monterrey” en Esthela Gutiérrez Garza *La globalización en Nuevo León... citado*.
- (2002) *Estrategia internacional de la gran empresa mexicana en la década de los noventa*, México: El Colegio de México.
- (2003), “La nueva forma de la competencia internacional. La experiencia de las empresas regiomontanas” en Mario Cerutti (coord.), *Del mercado protegido al mercado global...citado*.
- Pozos Garza, Fernando (1996), *Metrópolis en reestructuración. Guadalajara y Monterrey, 1980-1989*, Guadalajara: Universidad de Guadalajara.
- Quintero, Cirila (2002a), “La maquila en Matamoros: cambio y continuidades” en María Eugenia de la O Martínez y Cirila Quinteros Rodríguez (coords.), *Globalización, trabajo y maquilas... citado*.

- (2002b), “Piedras Negras: ¿la maquila que no consolida?” en María Eugenia de la O Martínez y Cirila Quinteros Rodríguez (coords.), *Globalización, trabajo y maquilas...* citado.
- Raigosa Reyna, Pedro (2002), “La industria siderúrgica y el ferrocarril en el Durango del siglo XIX” en *Memorias*, V Encuentro Internacional de Investigadores del Ferrocarril.
- Ramírez Rodríguez, Roberto (1998), *Mercado de trabajo en la agricultura. Costa de Hermosillo*, Hermosillo: Universidad de Sonora.
- Reygadas Robles-Gil, Luis (1998), “La organización del trabajo en la industria maquiladora de Chihuahua” en *Historia General de Chihuahua...* citado.
- Rico Álvarez, Beatriz (2002), “Prestamistas de Mazatlán, 1858-1871” en *Historias de Sinaloa...* citado.
- Ríos Castillo, Maricela (2004), *Análisis de la estructura nacional e internacional de la producción y comercialización del espárrago*, tesis de maestría, Universidad Autónoma de Nuevo León.
- Rivera Calvo, María Elda (1995), *Principales empresarios agrícolas en la región de Ahome. Su evolución histórica. 1886-1930*, tesis de licenciatura, Universidad Autónoma de Sinaloa.
- (2001), *Empresarios agrícolas en Ahome: 1929-1940*, tesis de maestría, Universidad Autónoma de Sinaloa.
- Rivière d’Arc, Hélène (2000), “Empresarios y globalización en la frontera norte” en Alba Vega, Carlos, y Alberto Asís Nassif (coords) *Desarrollo y política...* citado.
- Robles González, Claudia Mariela (1998), *Los promotores industriales en Matamoros. El caso FINSA-Grupo Argüelles*, tesis de maestría, El Colegio de la Frontera Norte.
- Rojas Beatriz (coord.) (1994), *El poder y el dinero. Grupos y regiones mexicanos en el siglo XIX*, México: Instituto de Investigaciones Dr. Mora.
- Rojas Sandoval, Javier (1993), “Poder político, cerveza y legislación laboral en Monterrey (1917-1922)” en Cerutti (comp.), *México en los años 20...* citado.
- Román Alarcón, Rigoberto Arturo (1994), “Extranjeros residentes en Sinaloa a fines del siglo XIX en *Clío*, 11.
- (1997a), “Influencia del capital comercial en Sinaloa” en *Clío*, 18/19.
- (1997b), “Siglo XIX” en *Historia de Sinaloa*, Culiacán: editores varios.
- (1998a) *Comerciantes Extranjeros de Mazatlán, 1880-1910*, Culiacán: COBAES.

- (1998b) “El comercio en Mazatlán durante el porfiriato 1877-1910” en Carrillo Rojas, Arturo y Guillermo Ibarra (coords) *Historia de Mazatlán...* citado.
- (1999), *El Comercio en Sinaloa, siglo XIX*, Culiacán: DIFOCUR-CONACULTA.
- (comp.)(2002a), *Historias de Sinaloa y otras regiones*, Culiacán: Universidad Autónoma de Sinaloa.
- (2002b) “La formación histórica de la región económica del sur de Sinaloa hasta 1910” en: *Clío*, 26, enero-abril.
- (2003a) “La actividad comercial en Mazatlán antes de 1880” en *Mazatlán, encuentros con la historia*, Culiacán: Gobierno del estado de Sinaloa.
- (2003b), “Características generales de la economía sinaloense 1910-1950” en *Clío*, 29, enero-/junio.
- (2003c) *Cambios en la economía del sur de Sinaloa. De la minería al despegue de la pesca como actividad motriz (1910-1950)*, tesis doctoral, Universidad Autónoma de Sinaloa.
- Román Jacques, Juana Gabriela (2001), *Del Aguanaval a Sierra Mojada. El conflicto de límites entre Durango y Coahuila, 1845-1900*, Monterrey: varios editores.
- Rodríguez, Guadalupe, et. al. (1995) *Durango (1840-1915). Banca, transportes, tierra e industria*, Monterrey: Universidad Autónoma de Nuevo León/Universidad Juárez de Durango
- Rodríguez, Guadalupe (1995), “La banca porfiriana en Durango” en *Durango (1840-1915)*... citado.
- (2001), “Alemanes en los negocios, Durango siglo XIX” en *Transición*, 24, agosto.
- (2003), “Paz y bancos en Durango durante el porfiriato” en Mario Cerutti y Carlos Marichal (comps), *La banca regional en México...* citado.
- Rosales Inzunza, Sergio (2002), “El enfoque de redes: ¿una alternativa de política agrícola para el desarrollo rural de Sinaloa?” en Santos López Leyva et al, *Los sistemas regionales de innovación...*citado.
- Rueda Peyró, Isabel (coord.) (1994), *Tras las huellas de la privatización. El caso de Altos Hornos de México*, México: Siglo XXI Editores-Universidad Nacional Autónoma de México.

- Sánchez Murguía, Vicente (1999), “Los empresarios de Monterrey en la transición mexicana a la democracia” en Esthela Gutiérrez Garza *La globalización en Nuevo León...* citado.
- Santamaría Gómez, Arturo (2003), “Sinaloa en el escenario mundial del turismo” en López Cervantes, Gerardo (2003), *Evaluación económica y social...* citado.
- Santillán Domínguez Everardo (1998), *La Cámara Agrícola y Comercial del Río Mayo, 1921-1932*, tesis de licenciatura, Universidad de Sonora.
- Santoscoy, María Elena, et al (2000), *Breve historia de Coahuila*, México: FCE-El Colegio de México.
- Sariego, Juan Luis (1994a), “Minería y territorio en México. Tres modelos históricos de implantación socioespacial” en *Estudios Demográficos y Urbanos*, vol. 26, 9 (2).
- (1994b), “Persistencia y estrategias de adaptación de la pequeña minería en la Sierra Madre occidental” en *Memoria del XVIII Simposio de Historia y Antropología de Sonora*, Hermosillo: Universidad de Sonora.
- (1994c), “Historia minera de Chihuahua. Interpretaciones” en *Siglo XIX. Cuadernos de Historia*, 13.
- (1995) “Ideologías y modelos de desarrollo en la Sierra Tarahumara” en *Las consecuencias de la modernización y el desarrollo sustentable*, México: CIAD-UNAM.
- (1997) “Las culturas mineras en el norte contemporáneo” en B. Braniff, *Papeles norteros*, México: INAH.
- (coord.)(1998a), “Trabajo, territorio y sociedad en Chihuahua durante el siglo XX” en *Historia general de Chihuahua...* citado.
- (1998b), “Minería y el trabajo minero en Chihuahua” en: *Historia General de Chihuahua...* citado.
- (1998c), “Interpretaciones sobre la historia minera de Chihuahua durante el siglo XX” en Inés Herrera (coord.), *La minería mexicana. De la Colonia al siglo XX*, México: Instituto de Investigaciones Dr. Mora.
- ( 2000), “El patrimonio tecnológico de los mineros de la Sierra Tarahumara” en *Patrimonio Industrial*, 5.
- , et al (1998), *Cananea. Tradición y modernidad en una mina histórica*, México: El Colegio de Sonora-Porrúa.

- Sieglin, Verónica (1993), “Reestructuración productiva y cambios sociales en el agro nuevoleonés. El área citrícola: de la Revolución a Cárdenas” en Cerutti (comp.), *México en los años 20...* citado.
- (1995), *La disputa por el agua en el norte de México (1820-1970)*, Claves Latinoamericanas-Universidad Autónoma de Nuevo León.
- Schobert, Lorena (1998), *Historia de una gesta obrera campesina: la SICAE*, Culiacán: DIFOCUR.
- Toledo Beltrán, Daniel y Francisco Zapata (1999), *Acero y Estado. Una historia de la industria siderúrgica integrada de México*, México: Universidad Autónoma Metropolitana.
- Trejo Barajas, Dení (1999), *Espacio y economía en la península de California, 1785-1860*, México: Universidad Autónoma de Baja California Sur.
- (2002), “Establecimiento y desarrollo inicial del puerto de La Paz, Baja California, 1823-1857” en *Tzintzun*, 34, julio-diciembre.
- Vargas Martínez, Alberto (2003) *Los depredadores. Testimonio de la expropiación agraria en el Valle del Yaqui en 1975-76*, Ciudad Obregón: s/e.
- (2004) *El valle del río Yaqui y su sistema de riego*, Guadalajara: s/e.
- Vargas-Lobsinger, María (1999) *La comarca lagunera. De la revolución a la expropiación de las haciendas, 1910-1940*, México: UNAM/Instituto de Estudios Históricos de la Revolución Mexicana.
- Vidales Quintero, Mayra Lizzete (1993), “Comerciantes de Culiacán: un proceso de transición. 1900-1920”, tesis de licenciatura, Universidad Autónoma de Sinaloa.
- (1996), “El comercio en Culiacán, 1916-1940”, tesis de maestría, Universidad Autónoma de Sinaloa.
- (2002), “El desarrollo comercial en Sinaloa posterior a la Revolución” en *Memoria*, XIV Congreso Nacional de Historia Regional, Culiacán.
- Villa Guerrero, Guadalupe (1995a) “La Compañía Agrícola del Tlahualilo. Una mina de oro blanco” en: *Durango (1840-1915)*... citado.
- (1995b) “La industria algodonera, no textil, en el caso de la Compañía Industrial Jabonera de La Laguna” en: Beatriz Rojas (coord.), *El poder y el dinero*... citado.
- (1999), “La minería en la era de la paz y del trabajo” en Cano Coley, Gloria Estela, y Miguel Vallebuena (coords), *Porfiriato y revolución en Durango*... citado.

---- (2004), “Elite y revolución en Cuencamé. El caso de la familia López Negrete” en *Transición*, 30, junio.

Yen Fernández, Mauricio (1995), “La industria textil” en *Durango (1840-1915)*... citado.

Zavala Zavala, Arturo (1998), *La modernización poscardenista en Sinaloa (1940-1950)*, tesis de maestría, Universidad Autónoma de Sinaloa.

Zuleta, María Cecilia (1996), “Y la bola empezó. El algodón: botín de muchos” en *Boletín INERHM*, 12, julio-septiembre.

---- (2000) “La invención de una agricultura próspera. Itinerarios del Fomento Agrícola entre el porfiriato y la revolución, 1876-1915”, tesis doctoral, El Colegio de México.

## Anexo bibliográfico 2

Se incluyen aquí los trabajos citados en el texto que tratan: a) problemas y temas más generales o de carácter teórico; b) atinentes a los estudios empresariales de otros países (España, Francia o Italia, por ejemplo); c) sobre el norte pero elaborados por investigadores no residentes en México; d) en su caso, sobre el norte y elaborados por investigadores residentes en México pero *anteriores a 1993*.

Abalo, Carlos (1998) *Especialización agroalimentaria y diversificación industrial en la Argentina*, Buenos Aires: Fundación Argentina.

Alberti, Girogio (2000) “Desarrollo rural, instituciones y procesos de cambio institucional” en Marcello Carmagnani y Gustavo Gordillo de Anda (coords.), *Desarrollo social y cambios productivos...* citado.

Bagnasco, Arnaldo (2000) “Nacimiento y transformación de los distritos industriales” en Marcello Carmagnani y Gustavo Gordillo de Anda (coords.), *Desarrollo social y cambios productivos...* citado.

----- (1999) “Desenvolvimento regional, sociedade locale e economia difusa” en Giuseppe Cocco, et al *Empresários e empregos...* citado.

Becattini, Giacomo (1981), *Marshall. Antología di scritti economici*, Bologna: Il Mulino.

----- (1999) “Os distritos industriais na Italia” en Giuseppe Cocco, et al *Empresários e empregos...* citado.

----- (2002), “Anomalías marshallianas” en Giacomo Becattini, et.al., *Desarrollo local...* citado.

----- et. al., (2002), *Desarrollo local: teorías y estrategias*, Madrid: Biblioteca Civitas Economía i Empresa/Diputación Barcelona.

Bianchi, Patrizio y Lee Miller (coords) (1999) *Innovación y territorio*, México: Editorial Jus.

Boscherini Fabio y Lucío Poma (comps.) (2000a) *Territorio, conocimiento y competitividad de las empresas*, Madrid: Miño y Dávila Editores.

----- (2000b) “Más allá de los distritos industriales: el nuevo concepto de territorio en el marco de la economía global” en *Territorio, conocimiento y competitividad...* citado.

Cailluet, Ludovic (2003), La historia empresarial en Francia: ¿una crisis de madurez?” en Carmen Erro (dir), *La historia empresarial...* citado.

Carmagnani Marcello y Gustavo Gordillo de Anda (coords.) (2000), *Desarrollo social y cambios productivos en el mundo rural europeo contemporáneo*, México: FCE.

- Carreras, Albert, et al (2003), "La historia empresarial en España" en Carmen Erro (dir), *La historia empresarial...* citado.
- Cartón de Grammont, Hubert (1990) *Los empresarios agrícolas y el estado*, México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Ceceña, José Luis, y otros (1974), *Sinaloa, crecimiento agrícola y desperdicio*, México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Cerutti, Mario (1983), *Burguesía y capitalismo en Monterrey (1850-1910)*, México: Claves Latinoamericanas.
- (1985), "División capitalista de la producción, industrias y mercado interior. Un estudio regional: Monterrey (1890-1910)" en Cerutti (coord.), *El siglo XIX en México. Cinco procesos regionales*, México: Claves Latinoamericanas.
- (1992), *Burguesía, capitales e industria en el norte de México. Monterrey y su ámbito regional (1850-1910)*, México: Alianza Editorial/Universidad Autónoma de Nuevo León.
- (1993) "Estudios regionales e historia empresarial en México (1840-1920)", en *Revista Interamericana de Bibliografía*, vol. XLIII, 3, Organización de los Estados Americanos.
- (1996) "Estudios regionales e historia empresarial en México (1840-1920). Una revisión a lo producido desde 1975", en Carlos Dávila L. de Guevara (comp.), *Empresa e historia en América Latina..* citado.
- (1999), "Regional Studies and Business History in Mexico since 1975", en Carlos Dávila y Rory Miller (eds.), *Business History in Latin America. The Experience of Seven Countries*, Liverpool: Liverpool University Press.
- (2003), "Los estudios empresariales en América Latina. El sinuoso debate" en: Dirk Kruijt et al, *State & Development. Essays in honour of Menno Vellinga*, Amsterdam: Rozenber Publishers.
- y Menno Vellinga (1989), *Burguesías e industria en América Latina y Europa meridional*, Madrid: Alianza Editorial.
- Cocco Giuseppe et. al., (1999) *Empresários e empregos nos novos territórios produtivos. O caso da terceira Itália*, Rio de Janeiro: DP&A Editora.
- Coró, Giancarlo (2000), "Contingencia, aprendizaje y evolución en los sistemas productivos locales" en Boscherini, Fabio y Lucío Poma *Territorio, conocimiento y competitividad...* citado.

- Dávila Carlos y L. de Guevara (comp.) (1996) *Empresa e historia en América Latina. Un balance historiográfico*, Bogotá: Tercer Mundo Editores/ Colciencias.
- Dabdoud, Claudio (1964), *Historia de El Valle del Yaqui*, Hermosillo: Gobierno del Estado de Sonora (edición facsimilar, 1995)
- Erro Gasca, Carmen (2003a), “Actividad empresarial y asociación mercantil. Algunas reflexiones sobre Navarra, 1886-1913” en Manuel Martín Rodríguez y otros, *El Registro Mercantil: una fuente para la historia económica*, Granada: Universidad de Granada.
- (dir) (2003b), *Historia empresarial. Pasado, presente y retos de futuro*, Barcelona: Ariel.
- Flores Torres, Oscar (1991), *Burguesía, militares y movimiento obrero en Monterrey (1909-1923)*. Monterrey: Universidad Autónoma de Nuevo León.
- Garza Martínez, Valentina (1988), “Historia económica de Fundidora de Fierro y Acero de monterrey (1900-1976)”, tesis de licenciatura, Universidad Autónoma de Nuevo León.
- Gill, Mario (1983), *La conquista del valle del Fuerte*, Culiacán: Universidad Autónoma de Sinaloa.
- González Caballero, Manuel (1980), *La maestranza de ayer...la Fundidora de hoy...*, Monterrey: Fundidora Monterrey, S.A.
- ( 1989), *La Fundidora en el tiempo*, Monterrey: Gobierno del Estado de Nuevo León.
- González Herrera, Carlos y Ricardo León (1992), "La grandeza viaja en tren" en: XI Encuentro sobre la Formación del Capitalismo en México, Mérida, diciembre (mimeo).
- Gurisatti, Paolo (1999) “O nordeste italiano: nascimento de um novo modelo de organizacao industrial” en Giuseppe Cocco, et al *Empresários e empregos...* citado.
- Hewitt, Cynthia (1978), *La modernización de la agricultura mexicana, 1940-1970*, México: Siglo XXI Editores.
- Historia General de Sonora* (1985), Hermosillo: Gobierno del Estado de Sonora.
- Kerig, Dorothy P. (2001), *El valle de Mexicali y la Colorado River Land Company, 1902-1946*, México: Universidad Autónoma de Baja California-Ayuntamiento de Mexicali.
- León, Ricardo (1992), "La banca chihuahuense durante el porfiriato" en: *Siglo XIX. Cuadernos de Historia*, 2, febrero.
- Maillat, Denis (1996) “Sistemas productivos regionales y entornos innovadores” en Charles Sabel et al, *Redes de empresas y desarrollo local*, París: OCDE.
- Maluquer de Motes, Jordi (2001a) “La demografía empresarial como instrumento de la

- Historia Económica. Algunos ejemplos de la Europa del sur en los siglos XIX y XX”, *Segundo Seminario Nacional sobre “Empresas y empresarios del centro y norte de México, siglos XIX y XX”*, Culiacán, mayo.
- (2001b) “Cataluña, avanzada de la industrialización” en Luis Germán y otros (eds.) *Historia económica regional de España. Siglos XIX y XX*, Barcelona: Crítica.
- Marichal, Carlos (1997), “Avances recientes en la historia de las grandes empresas y su importancia para la historia económica de México” en: Marichal Carlos, y Mario Cerutti (comps), *Historia de las grandes empresas...* citado.
- Marshall, Alfred (1957), *Principios de economía*, Madrid: Aguilar.
- Martín Rodríguez, Manuel, y otros (2003) *El Registro Mercantil: una fuente para la historia económica*, Granada: Universidad de Granada.
- Nuncio, Abraham (1982), *El grupo Monterrey*, México: Nueva Imagen
- Plana Manuel (1996), *El reino del algodón en México. La estructura agraria de la Laguna, 1855-1910*, Monterrey: Universidad Autónoma de Nuevo León/Universidad Iberoamericana/Centro de Estudios Sociales y Humanísticos.
- Saragoza, Alex (1988), *The Monterrey Elite & the Mexican State, 1880-1940*, Austin: University of Texas Press.
- Saravia, Emiliano G. (1909), *Historia de la comarca de La Laguna y del río Nazas*, México: Sindicato de Ribereños Inferiores del Río Nazas.
- Sengenberger, Werner, y Frank Pike (1999) “Distritos industriais e recuperacao económica local: Questoes de pesquisa e de politica” en Giuseppe Cocco, et al *Empresários e empregos...* citado.
- Trullén, Joan (2002) “La economía de Barcelona y la generación de economías de aglomeración: hacia un nuevo modelo de desarrollo” en Giacomo Becattini, et.al., *Desarrollo local...* citado.
- Vargas-Lobsinger, María (1984) *La hacienda de “La Concha”. Una empresa algodonera de la Laguna, 1883-1917*, México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Vellinga, Menno (1979) *Industrialización, burguesía y clase obrera en México*, México: Siglo XXI Editores.
- (1988), “La dinámica del desarrollo capitalista periférico. Crecimiento económico y distribución del ingreso en Monterrey” en: Mario Cerutti (ed.), *Monterrey. Siete estudios contemporáneos*, Monterrey: Universidad Autónoma de Nuevo León.

Verdugo Rentería, Miguel (1987), “La producción y comercialización del tomate en el valle de Culiacán”, tesis de maestría, Universidad Autónoma de Sinaloa.

Vizcaya Canales, Isidro (1971) *Los orígenes de la industrialización de Monterrey (1867-1920)*, Monterrey: Librería Tecnológico.

Wasserman, Mark (1987), *Capitalistas, caciques y revolución. La familia Terrazas de Chihuahua, 1854-1911*, México: Enlace-Grijalbo.

---- (1993), “Economía y política en Chihuahua, 1920-1929” en Mario Cerutti (comp.) *México en los años 20...* citado.

## **Capítulo VI. Los estudios sobre los empresarios y la política. Recuento histórico, líneas de investigación y perspectivas analíticas**

Matilde Luna Ledesma y Cristina Puga Espinosa\*

### **Introducción**

Las investigaciones sobre los empresarios en México han dado lugar a una considerable literatura académica caracterizada por dos elementos: por una parte, la conjugación de distintas orientaciones disciplinarias como la historia política y económica, la sociología económica, la sociología política y la economía política; por otra, el haber surgido de investigación realizada en grupos institucionales o informales de discusión y de trabajo, con distintos alcances en el plano nacional y latinoamericano. Este esquema de investigación multidisciplinario dio lugar a diversas obras colectivas, al mismo tiempo que abrió un espacio para la formación de investigadores. Esto llevó a su vez a que la producción académica se articulara principalmente a partir de un conjunto de núcleos temáticos y de problemas –más que de enfoques teóricos– en buena parte definidos por la propia dinámica de las relaciones entre los empresarios y el poder político a lo largo de más de tres décadas. En este sentido algunos temas destacados han sido: las grandes asociaciones empresariales, la acción colectiva de los empresarios, las relaciones de conflicto, y las negociaciones y acuerdos entre el gobierno y los empresarios, temas influenciados por las características del régimen político mexicano que dieron a estas asociaciones un estatus semi-público.

Los hallazgos derivados de la investigación en este campo han tenido, sin duda, un impacto en el estudio de la política en México, la cual hoy no se puede entender sin un análisis de los empresarios como actores sociales y políticos, lo mismo que de las formas o estructuras que los vinculan con el poder. Los estudios actuales sobre el cambio político en México, sobre los retos de las reformas o sobre la evolución del sistema político, incluyen invariablemente un análisis sobre los empresarios.

---

\* Agradecemos los estimulantes comentarios de Carlos Alba Vega a la primera versión de este artículo, así como la colaboración de Melissa Ley y Raquel Pipal en la recopilación y ordenamiento de la bibliografía.

El presente balance de los estudios sobre los empresarios y la política en México se estructura a partir de tres ejes: el impacto que distintos fenómenos económicos, sociales y políticos han tenido en el desarrollo de la investigación; las comunidades académicas que propiciaron un contexto para el desarrollo de la investigación en este campo, y los principales temas y enfoques que han caracterizado la producción académica en las últimas tres décadas. Para concluir, se propone una agenda temática y teórica para el futuro próximo de la investigación en este campo. Aunque la bibliografía recupera algunos artículos, el análisis se basa principalmente en los libros sobre el tema producidos en el periodo 1970-2003, tanto individuales como colectivos, así como en diversos números monográficos de revistas académicas.

### **1. El auge de los estudios sobre empresarios (1975-1990)**

En la década de los setenta, un desacuerdo público entre los empresarios y el gobierno de Luis Echeverría Álvarez puso en tela de juicio el enfoque analítico predominante en México hasta ese momento que, a partir de un reduccionismo marxista, había considerado la unidad entre burguesía y Estado o había subrayado la acumulación de capital y la tendencia de las grandes empresas hacia el monopolio, pero había puesto poco cuidado en el empresariado como sujeto político, en sus formas de organización, en su relación con el poder y en su visión de país. Con la excepción de tres autores extranjeros: Sanford Mosk (1950), Flavia Derossi (1971) y Robert F. Shafer (1973)<sup>1</sup> y del trabajo pionero de Marco Antonio Alcázar (1970), el trabajo de investigación sobre las formas de intervención política del empresariado mexicano era prácticamente inexistente. En gran medida el interés de la investigación relativo a los actores sociales y políticos había estado enfocado hacia los grupos populares que habían constituido la base social del estado mexicano desde 1917: obreros y campesinos fundamentalmente, y, en menor medida, hacia la relativamente reciente clase media, revelada como actor político con los movimientos médico de 1964–65 y estudiantil en 1968. El enfrentamiento del presidente Echeverría con los empresarios, principalmente los de Monterrey, quienes conformaban un grupo económico e ideológicamente compacto y la posterior fundación del Consejo

---

<sup>1</sup> Aunque el trabajo de Shafer aparece cuando en México ya se ha despertado el interés por el tema, la investigación que le da origen lo precede en dos o tres años.

Coordinador Empresarial en 1975 permitieron identificar a los empresarios como un actor político importante cuyo protagonismo crecería en los años siguientes.

El tema del empresariado como objeto del análisis social y político comenzó a cobrar auge a partir de tres ejes fundamentales: el del poder económico de empresas y grupos empresariales (Cinta, 1992), el de la historia de los hombres de empresa (Cardoso et al, 1988) y de una manera muy general, el de la forma en que los empresarios, tanto en forma individual como a través de sus organizaciones, intervenían en la esfera política, en el sentido amplio del término (Labastida, 1972; Hoyo, 1973; Alonso, 1976). Con ellos como punto de partida, algunos libros y artículos sobre el tema derivados con frecuencia de tesis profesionales construyeron poco a poco una plataforma histórica y analítica para el estudio de los empresarios y la política, orientados básicamente hacia el análisis del ascenso de los grupos económicos y la construcción de las organizaciones gremiales (Puga 1976, Rodríguez 1975, Arriola, 1977, Concheiro, Frago y Gutiérrez 1979, Hernández 1981, León y Ortega 1981, Ramírez Rancaño, 1987) y en algunos casos a la participación de los empresarios en coyunturas políticas específicas (Zabludovsky 1979). Si bien el detonador del interés era coyuntural, los trabajos de este periodo más bien se ocuparon de reconstruir los fragmentos de una historia reciente que había sido descuidada por los estudiosos del Estado mexicano y de ofrecer algunas líneas generales de interpretación sobre el conflicto.

Otros trabajos más extensos a lo largo de la década 1975-85 (Arriola 1981, Nuncio 1982, Díaz-Polanco 1982, Cordero, Santín y Tirado 1983, Martínez Nava 1984, Basáñez 1981, Hamilton 1984) consolidaron esta primera etapa de indagación sobre el recién descubierto actor empresarial en los tres ejes señalados. Algunas interrogantes predominaban en la reflexión: ¿Quiénes eran los empresarios? ¿Cómo habían aprovechado el apoyo estatal para fortalecerse como sector? ¿Cuáles eran sus diferencias con el Estado revolucionario y a qué circunstancias obedecían? ¿Cuál era la estructura social del sector (empresas grandes y pequeñas, empresarios viejos y nuevos, grupos económicos, capital financiero)? ¿A qué intereses servían sus organizaciones y cuáles eran sus estrategias en el ámbito de la política? ¿Cómo explicar la aparente heterogeneidad social e ideológica del empresariado? ¿Había elementos de formación y tradiciones que permitieran reconocer una cultura empresarial diferente de otros sectores sociales en el país? Preguntas y respuestas encontraban un punto de partida y de llegada para el análisis en el conflicto entre empresarios y Estado que, al mismo

tiempo que la causa originaria de la nueva inquietud sobre el tema, también constituía un eje importante de la explicación. Las respuestas diferenciadas del empresariado a situaciones de conflicto obligaron a profundizar en el discurso del sector y en las divergencias internas del mismo, originadas por factores históricos, geográficos, económicos y propiamente políticos. El análisis del Estado mexicano debió ser retomado para explicar su relación con industriales, comerciantes y banqueros. A los estudios basados fundamentalmente en la coincidencia entre Estado y burguesía o en la teoría de las élites, se sumaron nuevas propuestas fundadas en enfoques teóricos menos ortodoxos que proponían la existencia de reglas del juego político o que postulaban la autonomía relativa del Estado y, en otros casos, la capacidad hegemónica de algunos sectores empresariales. Los conceptos de empresario, burguesía, iniciativa privada, grupo dominante, grupo de presión y sector privado fueron revisados y analizados en sus posibilidades heurísticas.

Las preguntas y respuestas surgidas en este primer periodo de estudios empresariales se encaminarían por un nuevo cauce durante una segunda etapa que se inició cuando, a iniciativa de Ricardo Pozas, entonces secretario ejecutivo del Consejo Mexicano de Ciencias Sociales, se constituyó un grupo de trabajo sobre empresarios y empresas en México el cual celebró cinco reuniones (en Veracruz, Tlaxcala, Guadalajara, Colima y la Ciudad de México) entre 1985 y 1992. De ellas surgieron cuatro libros que, de alguna manera, resumen el trabajo sobre el tema realizado en diversas universidades y centros de investigación en todo el país (Labastida 1986;<sup>2</sup> Jacobo, Luna y Tirado 1989; Puga y Tirado 1992, Pozas y Luna 1991). En ellos, se advierte la presencia de un grupo amplio de investigadores con formaciones diferentes quienes desarrollaron un tratamiento teórica y temáticamente diverso de los diferentes problemas. Los seminarios y libros producidos en el contexto del grupo de trabajo del COMECOSO abrieron paso a varias tendencias importantes: en primer lugar, una consolidación del conjunto de historiadores de la empresa con numerosos trabajos sobre el surgimiento de las burguesías comercial y financiera, así como sobre la industrialización en el siglo XIX. Este grupo más tarde se separaría para conformar, dentro del mismo COMECOSO un grupo sobre estudios del desarrollo económico de México y, más recientemente, la

---

<sup>2</sup> Este primer libro en realidad recuperó la producción de los integrantes de un grupo de trabajo que Julio Labastida (1986) coordinó sobre el tema en el Instituto de Investigaciones Sociales de la UNAM, al cual se añadieron algunas ponencias presentadas en el X Congreso de la Asociación Internacional de Sociología que se llevó a cabo en la Ciudad de México en 1982. El libro apareció cuando ya se habían iniciado las reuniones del COMECOSO por lo cual lo hemos considerado en esta segunda generación.

Asociación Mexicana de Historia Económica. En las dos décadas siguientes, la historia empresarial sería objeto de una amplia producción que incluye los trabajos de Mario Cerutti, Leonor Ludlow, Carlos Marichal, Leticia Gamboa, Carmen Collado, María Eugenia Romero, Elsa Gracida y Mario Trujillo, entre muchísimos otros. La lista es necesariamente incompleta porque este sector de investigadores es numeroso y ha tenido una abundante producción académica.<sup>3</sup>

En segundo lugar, se profundizó en la interpretación de la relación entre empresarios y poder político. Se continuó con las explicaciones mencionadas arriba y se empezó a utilizar el enfoque corporativista que fue de extrema utilidad en algunos de los trabajos para caracterizar la relación establecida entre el Estado y los empresarios a través de las organizaciones de estos últimos. Sin embargo se percibían deficiencias conceptuales que dificultaban la utilización de un lenguaje compartido. Matilde Luna y Francisco Valdés (1990) quienes analizaron la variedad de perspectivas utilizadas para el estudio de los empresarios y la política a lo largo del periodo –hasta 1989– señalaban como problemas teóricos a remontar, la poca consistencia en la caracterización de los empresarios en tanto actor colectivo, las dificultades para reconocer los elementos institucionales en que se fundaba su relación con el poder político; la falta de análisis que insertaran las acciones empresariales en un escenario más allá de los límites nacionales y, en fin, los retos de interpretación que derivarían de un nuevo modelo económico en donde la función del Estado como promotor de la economía tendía a desaparecer para dar una mayor relevancia al sector privado.

En tercer lugar, fue notable la aparición de un nuevo interés regional en el estudio del tema que se manifestó en diversos estudios sobre historia de empresarios regionales (incluidos los empresarios agrícolas) así como análisis de las relaciones de poder local. A los trabajos sobre empresarios de Sonora, Chihuahua, Monterrey, Jalisco, Querétaro y Yucatán<sup>4</sup>, entre otros, se sumó un libro importante: el que publicó Concamin, coordinado por Carlos Alba sobre el desarrollo industrial de México que incluye varios capítulos de estudios regionales (Alba 1988). En un artículo posterior del mismo autor (Alba 1990) se encuentra un resumen

---

<sup>3</sup> Algunos trabajos de varios de estos autores han sido incluidos en la bibliografía al final de este trabajo.

<sup>4</sup> Algunos autores de artículos sobre temas regionales en los cuatro libros mencionados son Miguel Angel Vázquez Ruiz (Sonora), Oscar Contreras Montellano y Alejandro Mungaray (Baja California), Cristina Padilla (Jalisco), Beatriz Castilla (Yucatán), Marco Antonio Huerta (Querétaro), Elsa Patiño (Puebla). Muchos de ellos han publicado posteriormente trabajos más extensos sobre el tema (ver bibliografía).

apretado de la abundante producción académica de esos años sobre las formas particulares de desarrollo y participación de los empresarios en las diversas regiones del país, necesarias para explicar la complejidad del proceso nacional.

En los “encuentros” del COMECSO y por ende, en los libros que recogieron los trabajos individuales, aparecieron también otras preocupaciones que darían lugar a líneas de investigación que se autonomizaron en los años siguientes, tales como el desarrollo industrial, la recomposición de los grupos económicos y la antropología de la empresa, referida principalmente a las relaciones entre directivos y personal y a los mecanismos internos de transformación de procesos productivos.

Al mismo tiempo, nuevos acontecimientos, como la nacionalización de la banca en 1982, el fin del proteccionismo y la entrada al GATT en 1985, la utilización de formas de concertación tripartitas con la participación de empresarios y la firma de pactos que sirvieron para contener la inflación galopante de los años ochentas y que permitieron la consolidación de un nuevo proyecto económico que incluyó el repliegue del Estado respecto de la actividad económica, constituyeron temas coyunturales de reflexión que colaboraron, como se verá en el siguiente apartado, a un replanteamiento de las explicaciones teóricas sobre el comportamiento empresarial. Para muchos de los autores, el momento de la nacionalización bancaria, con sus implicaciones respecto a la crisis de la relación entre gobierno y empresarios, a la percepción empresarial del ejercicio del presidencialismo y a la reorganización económica a partir del proceso de devolución de los activos bancarios, fue un momento definitorio en la participación política y económica de los empresarios para las décadas siguientes.<sup>5</sup>

Varios de los temas mencionados fueron recogidos por artículos aparecidos, entre otras revistas en la *Revista Mexicana de Sociología* (XLVII-1, 1985; XLVII-4, 1985; LII-2, 1990), *Estudios Sociológicos* (Nos. 13 y 15, 1987) *Estudios Políticos* (III-1, 1984; VIII-1, 1989) y *El Cotidiano* (8-50, 1992). Asimismo, otros libros de autor aparecidos durante el periodo contribuyeron al conocimiento del empresariado en distintas dimensiones particulares. Entre otros, el de René Millán sobre el discurso político de la derecha empresarial (1988), el de Carton de Grammont (1990) sobre la organización de los empresarios agrícolas que combinó la perspectiva regional con el análisis del surgimiento de una importante asociación

---

<sup>5</sup> En su comentario a la primera versión de este trabajo, Carlos Alba sugirió que la expropiación de las tierras del Valle del Yaqui ocurrida en el sexenio anterior fue el detonador de la actividad electoral de los empresarios.

empresarial; el de Matilde Luna (1992) que brindó un panorama de los cambios en la relación entre empresarios y Estado en el periodo 1970-87, con énfasis en la aparición de un nuevo corporativismo de corte privatista; el de Alba y Krujit sobre el desarrollo de la industria en Guadalajara (1988); el de Mario Cerutti (1992) sobre los empresarios de Monterrey; el de María Ángeles Pozas (1993) sobre la reestructuración industrial en la misma ciudad, y el de Cristina Puga (1993a) con una visión panorámica sobre el sector empresarial a lo largo del siglo XX. El proyecto “Organizaciones empresariales en México” que se llevó a cabo en la Universidad Nacional Autónoma de México publicó una colección de ocho cuadernos que por vez primera enfocaron a las asociaciones del sector desde el punto de vista de su estructura y su dinámica interna y prestaron interés a distintos niveles de organización (*Cuadernos del Proyecto Organizaciones Empresariales en México, 1992-1994*). Ello abrió a la investigación un nuevo tema sobre el cual se han producido numerosas tesis que a su vez han derivado en libros como el de Ruiz (1999) sobre el Consejo Nacional de la Publicidad y el de Briz (2002) sobre la creación del Consejo Mexicano de Hombres de Negocios y su relación con el grupo político de Miguel Alemán.

Los estudios sobre los empresarios mexicanos encontraron eco en los Estados Unidos. Dale Story (1986) elaboró un trabajo bien documentado sobre los industriales mexicanos y su relación con el Estado y el texto de Alex Saragoza (1988) es un aporte importante para el estudio de los empresarios regiomontanos. Los trabajos de Ben Ross Schneider y Silvia Maxfield han contribuido no solamente al intercambio de ideas, sino a la sistematización del trabajo y a la mayor precisión de los conceptos. Finalmente, desde la perspectiva de la teoría de las élites, no siempre coincidente con los enfoques más o menos compartidos por el resto de los investigadores, Roderic Ai Camp (1990) aportó nuevo conocimiento sobre los grandes empresarios mexicanos y su relación personal y discreta con los gobiernos en turno.

El nuevo interés por el empresariado también tuvo una dimensión continental. Por iniciativa de Celso Garrido se constituyó en 1986 un grupo patrocinado por el Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales que inició una serie de encuentros para comparar experiencias acerca de la participación política y las formas de desarrollo económico de los sectores empresariales de varios países latinoamericanos. Junto con varios investigadores mexicanos, participaron en este grupo entre otros, Ricardo Sidicaro y Jorge Schwartzer de Argentina, Francisco Durand de Perú, Sebastiao Velasco, Renato Boschi y Eli Diniz de

Brasil, Jerónimo de Sierra de Uruguay; Gabriel Gaspar y Guillermo Campero de Chile. Los resultados están contenidos en tres libros (Garrido 1988, Tirado 1994, Durand y Silva 1998) que dan cuenta del ascenso de un empresariado que en los diferentes países de Latinoamérica se fortaleció a lo largo del siglo XX, muchas veces amparado por los gobiernos militares, y que, en las últimas décadas del siglo, anunció una nueva vocación política, fortaleció sus organizaciones gremiales y defendió un proyecto económico de corte liberal.

De hecho un elemento común a la mayoría de los trabajos de esta etapa es el reconocimiento de dos grandes tendencias en el panorama económico y político que ya señalaban los nuevos caminos por los cuales discurriría el estudio de los empresarios. De un lado, el avance de un nuevo modelo económico caracterizado por la apertura hacia los mercados externos, la privatización del sector estatal, el fortalecimiento del mercado accionario y la internacionalización del capital.<sup>6</sup> En lo político, se reconocía una tendencia hacia la democratización que se producía tanto en México como en el resto del continente y que, aunada a los cambios anteriores, llevaba a una mayor diferenciación del sistema político y propiciaba una mayor participación de los empresarios en la política electoral y partidaria. Ambas tendencias obligaban a revisar los enfoques utilizados y abrían un nuevo abanico de posibilidades en el estudio de los empresarios y, en particular el de su relación con la política.

## **2. Un país transformado: una nueva acción política empresarial**

México inicia el siglo XXI en un contexto económico, social y político transformado, que afecta sensiblemente el horizonte de acción pública de los empresarios, tradicionalmente caracterizado por el despliegue de estrategias y mecanismos de coordinación de corte corporatista. Durante décadas, el corporativismo o corporatismo, entendido fundamentalmente como un sistema de representación de intereses, organizado jerárquicamente y basado en organizaciones que sirven de intermediarios entre sus miembros y diversos interlocutores (Schmitter 1992) definió tanto los mecanismos de participación del sector privado, como los de cooperación y coerción política que incluían otros sectores sociales. Dentro de este esquema, las asociaciones empresariales, sindicales y campesinas, junto con muchas otras

---

<sup>6</sup> Estos temas merecieron nueva atención por los economistas que no detallaremos aquí por escapar al tema de este trabajo, pero cuyos resultados constituyen una vertiente importante de los estudios empresariales.

catalogadas de forma generalizada como “populares” (profesionistas, comerciantes en pequeño, etc.) fueron protagonistas centrales del sistema político. Pese a su exclusión del partido dominante, las asociaciones empresariales establecieron una relación eficaz con los sucesivos gobiernos que les permitió canalizar las demandas del sector e intervenir en la formulación de políticas, aunque no evitó los desacuerdos esporádicos, muchas veces traducidos en enfrentamientos de consideración.

Por lo mismo, el corporatismo fue utilizado como un dispositivo teórico que marcó, de manera explícita o implícita, los estudios sobre las relaciones entre el Estado y los empresarios desde principios de los ochenta hasta bien entrados los noventa. Situaciones históricas semejantes a las de México justificaron su uso en otros países de América Latina como Brasil y Argentina, influenciados, al igual que en el caso mexicano, por los trabajos de autores como Schmitter, O'Donnell y Stepan y Collier.<sup>7</sup> Bajo este esquema, el análisis identificó a las asociaciones empresariales como los actores políticos privilegiados y se enfocó hacia las relaciones de éstas con el gobierno o distintas agencias gubernamentales, en una doble dimensión de cooperación y control político. Asimismo se identificaron un presidencialismo acentuado, un gran pacto de carácter nacional y un régimen de partido hegemónico, como elementos que se articulaban funcionalmente con el corporatismo (Luna 1992, Luna y Tirado 1992, Puga 1993, y varios otros trabajos como los *Cuadernos del Proyecto Organizaciones Empresariales en México*, coordinados por Puga y Luna, antes citados).

Sin embargo, el acelerado cambio en el orden social del país en el último cuarto de siglo, ha modificado las formas de participación de los diversos actores incluidos los empresarios, lo cual obliga a utilizar nuevos enfoques para su estudio. Entre otros cambios ha sido preciso reconocer una diversificación de la acción pública empresarial junto con el desplazamiento de las grandes asociaciones sectoriales, lo cual ha sucedido a la par de otros fenómenos como la mayor incidencia de organismos gubernamentales y no-gubernamentales de carácter internacional en la dinámica política interna; la mayor incertidumbre y vulnerabilidad de la economía mexicana como efecto de la globalización; la reducción del Estado y la ampliación del espacio público a través del reconocimiento de nuevos actores sociales y políticos. A ello se añade la mayor especialización del sistema político, algunos de

---

<sup>7</sup> Cf. Boshi (2000), para un análisis de la utilización del concepto en aquellos países latinoamericanos con un fuerte impulso estatal en la formación de los sujetos empresariales como actores políticos. Sobre su uso en México, véase Luna y Pozas (1992) y Ortega (1997).

cuyos rasgos sustantivos son una efectiva competencia de partidos, una mayor autonomía del poder legislativo, la creación de organismos técnicos como el Instituto Federal Electoral, y la propia diversificación de las preferencias políticas de los empresarios.

De alguna manera se puede afirmar que en el año 2000, la victoria en la contienda presidencial de Vicente Fox, representó la síntesis de una nueva relación entre los empresarios y la política que había comenzado a prefigurarse en los ochenta: Vicente Fox había llegado a la gubernatura de Guanajuato y posteriormente a la candidatura presidencial por el Partido Acción Nacional, sostenido en buena parte por sus antecedentes como empresario local y por sus apoyos entre un sector amplio de medianos empresarios interesados en el cambio político. Su carrera política se inscribe en la tendencia identificada por algunos autores como el “neopanismo”, caracterizada por la incorporación de demandas y candidatos surgidos del sector empresarial en campañas para puestos de elección popular en distintos niveles. Al mismo tiempo, su llegada pareció afirmar la permanencia del esquema económico fundado en el mercado como elemento regulador, que los propios empresarios habían defendido durante las dos décadas anteriores.

Los cambios en el modelo político y económico que antecedieron a la llegada de Fox tuvieron efectos importantes sobre la propia constitución del empresariado como actor político. En lo económico: la instrumentación de políticas con orientación de mercado, la internacionalización de la economía y en particular la firma del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá, junto con la crisis bancaria de 1994 y el éxito relativo de un conjunto de empresas para competir en el mercado internacional, contribuyeron a la diferenciación económica y política de los empresarios mexicanos, de sus liderazgos y de sus estructuras de representación de intereses. Entre otros cambios, puede advertirse el fortalecimiento de un sector de empresarios exportadores, los conflictos internos ocasionados por el descontento de empresarios afectados por las nuevas políticas, la creación de organismos especializados de comercio exterior y la modificación de las organizaciones para enfrentar los retos de una economía abierta.

En el terreno político, en el sentido convencional del término, las tendencias hacia una efectiva política de partidos multiplicaron la constelación de actores políticos, así como las propias estrategias de acción del sector privado, ahora más orientado hacia la participación electoral y al desempeño de cargos públicos. No menos significativos fueron los cambios

hacia un mayor pluralismo que afectaron el contexto institucional en el que se inscribe la acción política de los empresarios, como fuera la histórica modificación de la Ley de Cámaras de la Industria y del Comercio en 1996, con la cual se derogó la obligatoriedad de afiliación de los empresarios a sus respectivas cámaras. Esta Ley, originalmente promulgada en 1941<sup>8</sup>, había constituido uno de los pilares del sistema de representación de intereses, y servido para sustentar los acuerdos entre el gobierno y los sectores laboral y empresarial así como los pactos económicos que sirvieron de base a la liberalización de la economía a mediados de la década de los ochenta. Su modificación ha obligado a las organizaciones a realizar un importante esfuerzo para mantener la membresía a través de la prestación de servicios adicionales y de cambios en sus políticas internas referidos principalmente a los procesos de elección de dirigentes y de toma de decisiones.

Aunado a lo anterior, se produjo una ampliación significativa del espacio público, que desdibujó la centralidad de las relaciones entre gobierno y organizaciones corporativas y redujo el papel de las asociaciones empresariales como interlocutores privilegiados. Entre otras manifestaciones de este fenómeno, un fortalecimiento del poder legislativo ha tenido consecuencias sobre las relaciones directas con el gobierno y obligado a poner en práctica diversas acciones de comunicación y cabildeo con las cámaras de diputados y senadores. Asimismo, empresarios y asociaciones se han involucrado crecientemente con la sociedad civil en organismos filantrópicos y redes de políticas.

Los empresarios no fueron receptores pasivos de estos cambios. Más bien puede decirse que ellos mismos, principalmente a través de sus asociaciones, fueron promotores importantes de los mismos dentro de una estrategia encaminada a contrarrestar el enorme peso del poder ejecutivo, en particular, tras la decisión presidencial de nacionalizar la banca en 1982. A lo largo de la década de los ochenta, en un proceso en el cual adquirieron legitimidad como actores políticos, los empresarios impugnaron el presidencialismo, demandaron un sistema político democrático y se involucraron de manera muy activa en la política de partidos, siendo entonces el caso paradigmático el de Manuel J. Clouthier, dirigente empresarial que fuera postulado como candidato a la presidencia de la república por el Partido Acción Nacional, en las elecciones de 1988. A lo largo del país, los empresarios se

---

<sup>8</sup> Como modificación de una anterior promulgada en 1936 que había establecido formalmente la afiliación obligatoria y el reconocimiento del gobierno hacia las cámaras como cuerpos consultivos.

involucraron, con grados diferentes de intensidad, en procesos políticos locales en algunos de los cuales asumieron posiciones de liderazgo al frente de movimientos ciudadanos a favor de un cambio político que, en más de una ocasión, culminaron con el ascenso de empresarios connotados a gubernaturas o presidencias municipales.

Estas acciones fueron antecedentes de una tendencia más amplia y plural en la acción política de los empresarios que, aunque siguió canalizándose a través de las asociaciones e incluso utilizando a las asociaciones como plataforma para otras actividades, se extendió a los ámbitos de la política partidaria, la administración pública y el espacio legislativo. Un caso paradigmático es el de la trayectoria de Claudio X. González, presidente de una importante compañía papelerera, quien fue presidente del Consejo Mexicano de Hombres de Negocios y del Consejo Coordinador Empresarial antes de ser el asesor de política económica internacional en la administración del Presidente Salinas.<sup>9</sup> En una trayectoria semejante, en 1999, Eduardo Bours, otro Presidente del CCE, se integró al equipo de campaña del candidato del PRI a la Presidencia de la República y tres años más tarde ganó en las urnas la gubernatura de Sonora, como candidato del mismo partido. Otro ejemplo reciente, que se suma a los numerosos casos de empresarios que se han lanzado como candidatos a puestos de elección popular fue el de Agustín F. Legorreta, quien fuera Presidente del grupo Banamex y del Consejo Mexicano de Hombres de Negocios y que también en las elecciones del 2000 lanzó su candidatura a senador por el Partido Democracia Social (campaña en la que fue derrotado). Como ejemplo de participación política a través de las asociaciones, puede mencionarse el papel de la Coparmex en diversas candidaturas locales en estados como Sinaloa, Nuevo León y Jalisco y el de la Asociación de Industriales de León en el llamado Grupo Guanajuato ligado al ascenso político del presidente Fox. Por otra parte, a pesar de las afinidades políticas iniciales entre por ejemplo, la Coparmex y el Partido Acción Nacional, o la Concamin y el Partido Revolucionario Institucional, también las preferencias políticas de los empresarios se han diversificado de manera significativa con relación a sus afiliaciones funcionales, de manera tal que su movilidad entre las instituciones del mercado y las instituciones propiamente políticas aparece como un fenómeno novedoso.

De manera paralela, aunque no siempre a través de los mismos actores, los empresarios colaboraron en la creación de un nuevo marco institucional para el funcionamiento de una

---

<sup>9</sup> Claudio X. González regresaría nuevamente a la presidencia del CCE para el periodo 2000-2002.

economía exportadora y crecientemente privatizada, en un proceso que se inició desde 1985 y que encontró uno de sus momentos definitorios en 1993, con la aprobación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Resaltan como manifestaciones importantes de esta actividad, la participación en los llamados Pactos Económicos, así como en las diversas comisiones derivadas de ellos durante el gobierno de Salinas de Gortari; el funcionamiento en el mismo periodo, de grupos mixtos (Compex) para fijar las condiciones más favorables a la exportación; la importante acción desarrollada por parte del Consejo Coordinador Empresarial a través de la llamada COECE (Coordinadora de Organizaciones Empresariales de Comercio Exterior) para obtener consensos empresariales a favor del Tratado de Libre Comercio, negociar posiciones favorables frente a las contrapartes norteamericana y canadiense y obtener la aprobación de los gobiernos de los tres países al Tratado de Libre Comercio y, en los años siguientes la participación de la propia COECE en la negociación de otros tratados comerciales, en particular el realizado entre México y la Unión Europea. Aunque la COECE se basó en la organización sectorial y regional de intermediación de intereses de los empresarios, los actores prominentes ya no fueron las organizaciones tradicionales sino los empresarios exportadores y los grupos de consultores con recursos de información y conocimiento especializado en cuestiones legales o de comercio internacional. Y puede decirse que en el plano de los procesos de toma de decisiones, las redes personales fueron un elemento clave para alcanzar una efectiva comunicación entre los participantes en las negociaciones de los distintos países.

Por otra parte, como se ha dicho arriba, los empresarios no solamente han incursionado en las instituciones políticas sino también han renovado su presencia en el denominado tercer sector, donde interactúan con una gran diversidad de actores sociales. Aunque este es un tema menos estudiado, es destacada la presencia de los empresarios en organizaciones de la sociedad civil tan importantes y tan distintas como el Centro Mexicano para la Filantropía; en organizaciones de carácter internacional como la Red Puentes México, orientada a la acción conjunta entre la empresa, la sociedad y el Estado; y en otras como el Consejo Ciudadano para la Seguridad Pública y Justicia Penal o la Asociación Mexicana de Directivos de la Investigación Aplicada y el Desarrollo Tecnológico (ADIAT) que han tenido un papel fundamental en el diseño e implementación de políticas y en el campo de la regulación en sus respectivos campos de acción.

Otro cambio relevante hasta ahora poco documentado, es el abandono de la tradicional discreción por parte de grandes empresarios que empiezan a ocupar un lugar destacado en la escena pública. Salta a la vista el caso de Carlos Slim, cuyas aportaciones financieras a proyectos gubernamentales y sus relaciones y acuerdos con los principales partidos políticos han sido públicamente reconocidos. Su importante intervención en los medios y sobre todo su papel de interlocutor con los principales personajes de la vida política nacional e internacional, contrasta hoy con la escasa presencia de organizaciones como el CCE, que hasta hace poco fuera la voz del empresariado en su conjunto.

### **3. Nuevas perspectivas en el estudio de los empresarios y la política**

Por todo lo anterior, aunque las fronteras entre los sistemas económico, político y social son todavía difusas, el concepto de corporativismo como clave analítica para caracterizar las relaciones entre los empresarios y la política resulta ya limitado. En la literatura más reciente sobre los empresarios en México no es del todo claro qué dispositivos teóricos pueden ofrecer mejores explicaciones; sin embargo, sí es observable un viraje paulatino de los estudios más generales sobre los empresarios y el Estado como fueron los de Millán (1988), Luna (1992), Puga (1993), Valdés (1997) y Elizondo (2001) sólo para mencionar algunos, hacia un análisis más fino sobre ciertos aspectos, fenómenos o momentos de la actuación de los empresarios en el ámbito público. Nuevos estudios más puntuales son por ejemplo, los relativos a la participación de los empresarios en la política partidaria y electoral que son hoy tema de diversas tesis en proceso y donde fueron pioneros los trabajos de Tirado (1987) sobre los empresarios políticos y los políticos empresarios y sobre las afinidades de las grandes organizaciones sectoriales y los partidos políticos, así como los de Mizrahi (1992 y 1996) sobre los empresarios panistas. Destacan también en esta línea de investigación, los estudios sobre la participación de los empresarios en las contiendas electorales estatales como los de Guadarrama (2001) sobre Sonora, Hernández Vicencio (2004) sobre Tijuana, y otros, como el de Salas Porras (2000) sobre el financiamiento de los empresarios a los partidos políticos y el de Flores (2003) sobre el papel de los empresarios organizados en la transición a la democracia que compara los casos de México y España.

Dentro de un esquema de investigaciones más puntuales, pueden mencionarse los estudios sobre la negociación del TLCAN como los de Alba (1996 y 2001) y Puga (2004), que

pusieron la mirada en la negociación supranacional y en nuevos tipos de organizaciones como la COECE, o el de Bidle, Milor, Ortega y Stone (2000) sobre los mecanismos de consulta que tuvieron lugar en el proceso de negociación y seguimiento del Pacto de finales de los ochenta. En el contexto de la economía exportadora, son de mencionarse también las investigaciones de Alba (1997 y 2001) sobre la reinserción de las empresas medianas y pequeñas.

También de carácter específico son diversas investigaciones colectivas sobre la nueva interrelación entre la economía, la política y el conocimiento, que comprende dos vertientes que convergen en la investigación colectiva de la estructura y evolución de contextos institucionales locales o regionales de carácter reticular. La primera vertiente, más sociológica y antropológica, analiza la configuración y evolución de relaciones entre actores gubernamentales, empresariales y académicos, que comprenden las interacciones entre los grandes actores nacionales incluyendo las asociaciones sectoriales (Casas y Luna 1997) los estudios de corte local sobre el papel de empresas y asociaciones empresariales en el desarrollo regional (Casas 2001) y el análisis microsociales, que da cuenta de las interacciones personales que se dan en el marco de los procesos de integración entre economía y conocimiento en redes (Luna 2003). La segunda vertiente pone un énfasis mayor en las empresas, los mercados laborales y el impacto de los contextos institucionales en el aprendizaje tecnológico y organizativo, así como en el escalamiento industrial. Esta última, se ha interesado sobre todo en la industria maquiladora de exportación y en la configuración institucional de regiones fronterizas a partir del TLCAN (por ejemplo, Carrillo y Partida 2004 y Contreras y Carrillo 2003). Desde una perspectiva más amplia, cabe mencionar aquí el desarrollo que han tenido los estudios del trabajo y las relaciones industriales (De la Garza 1999; Pries y de la Garza 1999), que a pesar de tener múltiples puntos de conexión con la investigación sobre los empresarios, se ha mantenido como una línea paralela.

En el terreno de la cultura empresarial aparecen temas como el del ascenso de una nueva generación de mujeres empresarias (Zabludovsky y Avelar, 2001, comparando los casos de México y Brasil) y el de los diversos elementos que configuran la identidad empresarial en una ciudad en proceso de industrialización (Hernández Romo, 2003).

Puede decirse que en los más recientes estudios sobre los empresarios y la política se encuentra hoy, además de una tendencia a abandonar las interpretaciones de carácter general, un desplazamiento hacia el estudio de nuevos tipos de asociaciones y una significativa

atención sobre las redes interpersonales, o en su caso, una nueva mirada a las viejas organizaciones, como es el estudio de Tirado (2004), sobre el funcionamiento interno de la Concamin en el periodo de la apertura comercial y las redes cerradas de políticas. Una mayor atención hacia los empresarios individuales coincide con la aparición -en la última década- de un número considerable de trabajos no académicos, biográficos, autobiográficos y monográficos como son, entre otros, las memorias de Manuel Espinosa Iglesias (2000) y de Alfonso Pandal Graff (2001) y las biografías de Carlos Slim (Martínez 2002), Emilio Azcárraga (Fernández y Paxman: 2000) Juan Sánchez Navarro (Ortiz 1997 y Briz 2004) y Eugenio Garza Sada (Ortiz 2003).

#### **4. Algunas propuestas temáticas y teóricas**

El entrelazamiento de la economía y la política, cuya expresión más acabada en el caso mexicano es el ascenso de Vicente Fox como titular del Ejecutivo, plantea una disyuntiva en los estudios sobre los empresarios y la política. Un camino es la tentación de reeditar el enfoque que reduce el poder político a la lógica económica; el otro es renovar los dispositivos teóricos de manera que sea posible entender mejor la actuación de los empresarios en un entorno económico, político y social mucho más complejo.

El primer camino parte precisamente de la evidencia del acceso de los empresarios al ámbito de la política, tanto en calidad de funcionarios como de representantes en el Congreso y otras instancias ejecutivas estatales y locales. Esta perspectiva ve a Vicente Fox esencialmente como un representante del empresariado y al empresariado como un sujeto unitario que actúa en función de fines particulares y esencialmente en función de la obtención de ganancias económicas. Dicha representación, entonces, responde a una lógica externa a la política, a la que se suele referir como la lógica del “proyecto neo-liberal”. La inicial declaración del presidente Fox, en el sentido de que su gobierno era un “gobierno de empresarios y para los empresarios” proporcionaría bases para fortalecer esta interpretación que adolece de un excesivo esquematismo.

El segundo camino se basa en evidencias o signos de un problema más complicado, como son las tensiones entre el gobierno de Fox y las asociaciones como el Consejo Mexicano

de Hombres de Negocios y el Consejo Coordinador Empresarial<sup>10</sup>; los conflictos entre el ejecutivo federal y el Congreso, y entre el Congreso y las más importantes asociaciones empresariales, así como la diversificación de las preferencias políticas de los empresarios en un sistema político más autónomo.

#### **a) Gobernanza y redes**

Aunque el concepto de corporativismo adoptado en buena parte de los estudios de las décadas de los ochenta y noventa, basado en una noción de autonomía limitada, permitió analíticamente atender tanto las dinámicas del conflicto como las negociaciones y los acuerdos entre el gobierno y los empresarios, hoy diversas tendencias, como las señaladas en el apartado anterior, imponen limitaciones a la capacidad descriptiva y explicativa del concepto. Por ello proponemos que la noción de gobernanza (*governance*) y otros conceptos vecinos como el de redes y redes de política, pueden aportar nuevas alternativas al estudio de los empresarios y la política en México.

La noción de gobernanza tiene múltiples significados y usos académicos y prácticos. Para los fines de esta discusión nos interesa enfatizar la concepción que alude a diversos modos de tomar decisiones y abordar problemas de carácter colectivo con la participación de actores diversos, es decir, aquella que se refiere a la identificación de los patrones bajo los cuales las actividades se coordinan y los conflictos se estructuran. Este sentido de la gobernanza no es ajeno a las teorías de la coordinación social y dentro de ellas a las teorías del corporativismo o neo-corporativismo, pero ofrece mayores posibilidades explicativas.

Dentro de esta perspectiva de la gobernanza se pueden identificar distintas contribuciones, ya sea que se remitan a las formas de coordinación en el marco de los estados nacionales, de los actores económicos o de la integración global. En el nivel de los estados nacionales o los grandes patrones sociales destaca el trabajo de Streeck y Schmitter (1992) quienes en un doble intento de síntesis teórica y de construcción de teorías de alcance medio que pudieran explicar el importante papel de los grandes actores colectivos, a mediados de los ochenta distinguieron el Estado, el mercado, la comunidad y las asociaciones como modos de coordinación u orden social. Más allá de su polémica con Dahl sobre el pluralismo –que

---

<sup>10</sup> Sólo como ejemplo puede mencionarse la negativa del CCE a firmar el Acuerdo Político Nacional propuesto por el presidente Fox en el inicio de su administración.

pondría al pluralismo y el corporativismo como teorías rivales– Schmitter (1992) admitiría más tarde que dentro de lo que denominó el asociacionismo o “el gobierno de intereses” había una línea de continuidad entre el pluralismo y el neo-corporativismo.

En el ámbito propio de la coordinación o la gobernanza económica, Hollinsworth y Boyer (1997) distinguirían seis modos o mecanismos institucionales a través de los cuales las actividades entre los actores económicos se coordinan: el mercado, las comunidades, las redes, las asociaciones, las jerarquías privadas y el estado, cada uno de los cuales tienen no solamente una estructura organizacional, reglas de intercambio y mecanismos de obligación individual y colectiva específicos, sino también presentan limitaciones particulares en cuanto a la eficacia, la generación de bienes públicos y la equidad. Martinelli (2003) por su parte, sitúa la gobernanza y la integración global como cuestiones problemáticas clave de una nueva realidad social e identifica tres principios de integración social: el intercambio, la autoridad legítima, la solidaridad y la concertación inter e intra-organizacional. A su vez, en el marco del debate sobre el Estado o el mercado, Messner (1999) distingue la coordinación descentralizada (asociada con el mercado), la jerárquica (asociada con el Estado) y la horizontal autónoma (vinculada a las redes), a partir de los principios de coordinación que las rigen: el dinero y la legislación en el caso del tipo de coordinación descentralizada; la legislación, el poder y el dinero, en la jerárquica, y la comunicación, la negociación y la cooperación, con respecto a las redes.

En este entorno analítico puede considerarse el corporativismo como un caso de coordinación jerárquica y como un mecanismo de gobernanza o de coordinación entre otros, como las redes que trataremos con más detalle un poco más adelante.

El enfoque de la gobernanza que proponemos tiene varios presupuestos. En primer lugar, su foco de interés son los sistemas de toma de decisiones que pueden ser observados en diversos planos, es decir, en el plano local, nacional o supranacional; con relación a un asunto, campo o tipo de política, o con referencia a las estructuras internas de las asociaciones y en general de las organizaciones. En segundo lugar, la gobernanza se interesa por los patrones de relaciones entre entidades sociales (individuos u organizaciones) y supone una pluralidad de mecanismos de coordinación que en general pueden co-existir, complementarse, o contraponerse. En este sentido es normativamente neutral, es decir, su preocupación se centra en identificar en qué medida –de acuerdo con la lógica de cada modalidad de coordinación– y

bajo qué condiciones, los distintos patrones de coordinación permiten alcanzar ciertos resultados (por ejemplo, bienes públicos, equidad, eficacia). En tercer lugar, si bien este enfoque de la gobernanza es normativamente neutral, no es teóricamente neutral: encuadrado en una vertiente del institucionalismo, supone que estas modalidades de coordinación tienen un efecto significativo en la conducta de los individuos, en sus elecciones, necesidades y preferencias. Estos supuestos, en gran medida implícitos en varios de los anteriores estudios sobre el Estado y los empresarios en México bajo la clave analítica del corporativismo o –de manera más general– del institucionalismo, hacen poco probable, aunque no imposible, que otras teorías como la de la elección racional o las de las élites, tengan un impacto significativo en el futuro, a pesar del desdibujamiento del Estado y de las grandes organizaciones sectoriales, que ha tenido como contraparte una creciente importancia de los empresarios como individuos.

Desde este enfoque de la gobernanza, las redes son vistas como mecanismos de integración y de estructuración de conflictos. Si atendemos a los diversos criterios propuestos para diferenciar las formas de coordinación, puede decirse que mientras los mecanismos corporativos se basan en el control jerárquico como principio de integración, las redes se basan en la confianza y la reciprocidad. Entre los elementos que las distinguen del corporativismo y otras formas de coordinación son de mencionarse: 1) una membresía semi-formal, elástica y heterogénea, 2) intercambios voluntarios, temporales y multilaterales, 3) contratos y dependencia de recursos (económicos, legales, políticos, de información, etc.) como mecanismos individuales de obligación y 4) relaciones personales y confianza como mecanismos colectivos de observancia.

Por otro lado, entre las limitaciones identificadas de las redes hay que señalar su debilidad para proveer bienes colectivos; su relativamente poca eficiencia (por ejemplo, los costos para crear y mantener relaciones pueden ser muy altos y los acuerdos en la distribución de pérdidas y ganancias pueden resultar complicados como efecto de la diversidad de necesidades, recursos, demandas e intereses en juego), y en ciertas condiciones, su propensión a incrementar la desigualdad social, en la medida en que la participación tiende a limitarse a los actores individuales y colectivos que poseen recursos estratégicos con relación a un propósito específico.

Una tendencia observada en México es la mayor especialización del sistema político, pero también lo es una mayor interdependencia entre éste y los sistemas económico y social. A diferencia del corporativismo que enfatiza la relación entre el gobierno y los empresarios, el enfoque de redes permite captar mejor esas tendencias, en tanto que, en el ámbito público, las redes suponen la interrelación de distintos escenarios como el Congreso y la administración pública, y la coordinación de diferentes tipos de actores individuales y colectivos como las asociaciones empresariales, las organizaciones de la sociedad civil y los partidos políticos.

Finalmente cabe señalar que desde el enfoque de redes, a diferencia del corporativismo que privilegió las grandes asociaciones sectoriales, son tan importantes los actores individuales como los colectivos y, consecuentemente, las relaciones interpersonales como las inter-organizacionales.

En resumen, las redes de políticas pueden ser vistas como puentes entre lo privado y lo público: entre las burocracias, el mercado y las organizaciones de la sociedad civil. Debe considerarse que las redes no definen grandes patrones sociales, en la medida en que son estructuras orientadas a abordar problemas complejos específicos como la inseguridad, la salud, los problemas ambientales o las políticas regulatorias, pero en todo caso, las redes públicas involucran una pluralidad de mecanismos de coordinación como el mercado, el estado o el mismo corporativismo, que se combinan para atender necesidades o demandas de orden colectivo. Se trata de problemas complejos que por lo general cruzan barreras organizativas, sectoriales, institucionales, culturales o territoriales, y vinculan actores de diferentes entornos institucionales.

**b) Tres temas relevantes: la autonomía política (o la “colonización”), la representación, y la corrupción.**

La redefinición de las relaciones entre la economía y la política, en un doble movimiento de especialización e interdependencia, plantea tres problemas importantes que aquí solamente enunciamos: la autonomía de los actores sociales y políticos o, visto desde otro ángulo, la “colonización” entre los diferentes tipos de actores que concurren en el espacio público; la representación política y la corrupción. Este conjunto de problemas se encuentra relacionado con el tema más amplio de la regulación de las relaciones entre economía y política.

Como antes se señaló, parte importante de los estudios sobre los empresarios y el Estado se basaron en diversas nociones de autonomía limitada para entender la doble relación de conflicto y acuerdo entre los empresarios y el gobierno, e inclusive su evolución. Entre ellas destacan el concepto de “autonomía relativa” basado en una relación inversamente proporcional donde, ya sea de manera pendular o dependiendo de las condiciones, a mayor autonomía de una parte correspondería una pérdida de autonomía de la otra. También, la autonomía fue vista como un proceso lineal que auguraba una “autonomización” creciente del sector privado. Sin embargo, ninguna de estas nociones ofrece ya respuestas analíticas satisfactorias, en la medida en que la articulación del Estado, la sociedad y el mercado en redes, supone un sistema complejo donde la competencia para tomar decisiones se comparte. Es decir, se trata de un sistema en el que “ningún miembro tiene una total autoridad y todos tienen una cierta autonomía” (Hage y Alter 1997) o, en su caso, ocurre una “dispersión dinámica de la autoridad” (Kaiser y Prange 2002; Hooghe y Marks (2001). Este esquema, supone también problemas de coordinación que tienden a agudizarse por las tendencias a la “colonización” de las organizaciones de la sociedad civil por los organismos gubernamentales, los partidos, las iglesias y las propias empresas.

Por otra parte, Más allá de una visión general y esencialista de los empresarios como encarnación de una lógica neoliberal, la doble o múltiple afiliación institucional y la movilidad de los actores empresariales entre distintas estructuras sociales (el mercado, el Estado y las organizaciones de la sociedad civil) requiere de una investigación más fina sobre la representación y sus soportes teóricos. En esta línea puede resultar interesante la idea de la “representación ambigua”, basada en el conflicto de roles. Desde esta perspectiva el representante es visto como un sujeto complejo con múltiples roles, obligaciones, afiliaciones institucionales y alianzas, donde la calidad del representante es el resultado de la interacción y el conflicto entre varias concepciones del rol. Trondal y Veggeland (2000: 3-6), señalan que la representación ambigua desplaza dos concepciones clásicas de la teoría política: la de “representación imperativa”, la cual supone que la “verdadera” representación ocurre solamente cuando el representante actúa con base en instrucciones explícitas de sus representados, y la de “representación liberal”, que se basa en la idea de una completa independencia del representante, por lo regular basada en una perspectiva deliberativa donde los individuos libres actúan para alcanzar las “mejores” soluciones. A diferencia de éstas, la

representación ambigua plantea que la calidad de representante no es una propiedad fija, sino más bien una característica dinámica y flexible, que es resultado de afiliaciones múltiples, cuyas mezclas y conflictos potenciales dependen de las condiciones institucionales. Desde esta perspectiva, los sistemas de gobierno aparecen fragmentados y con canales de representación múltiples.

Finalmente, el entrelazamiento de las relaciones entre la economía y la política conduce necesariamente a la pregunta sobre los mecanismos de control y los sistemas de incentivos que pueden procesar la tensión entre los intereses privados y los intereses públicos y sobre las normas que pueden garantizar equidad en la participación de los actores sociales en los asuntos públicos. En este contexto tan importante como la representación es la corrupción, que ha sido prácticamente ignorada en la literatura académica mexicana sobre los empresarios y la política.

En un amplio estudio sobre la corrupción, Della Porta y Mény (1997) sitúan precisamente las carreras del corrupto en un espacio entre el Estado y el mercado. Destacan que un aspecto que aparece con frecuencia en la carrera de los administradores corruptos es la estrecha interrelación entre las posiciones públicas y las actividades financieras y empresariales que, entre otros efectos, da lugar a la proliferación de figuras que se han agrupado bajo la definición de “políticos empresarios”. Se trata de una figura que no pertenece propiamente ni al Estado ni al mercado, y que por lo tanto viola las reglas de gobernanza de ambos. A partir de la importante función que tienen las redes de poder informales y secretas en la expansión de la corrupción, los autores destacan la importancia de tres temas relacionados: la naturaleza discrecional de los poderes administrativos, las estructuras de control y la transparencia de la acción administrativa. En particular sugieren que las estructuras de control deben sancionar la conversión del poder discrecional en poder arbitrario, y que un elemento importante en la reducción de las oportunidades para la corrupción es la transparencia del proceso de toma de decisiones que permite el control por la opinión pública.

Otros temas, además de los tres expuestos quedan pendientes. En el comentario hecho a la primera versión de este trabajo, Carlos Alba Vega señaló, entre otros: la responsabilidad social de los empresarios, la adopción de los criterios empresariales en el ámbito de la gestión gubernamental a partir de la presencia de empresarios en la política y la influencia recíproca de empresarios de diversos países en el contexto de la globalización y de los tratados

comerciales de México con el mundo. En este sentido, es urgente llenar la laguna de los estudios comparados, ya que, trabajos similares en Latinoamérica, en Estados Unidos y en Europa, no se han aprovechado para contrastar experiencias y señalar similitudes y diferencias sobre la acción política empresarial.

Parafraseando lo que dijo Schmitter respecto al siglo XX, no consideramos que el siglo XXI sea el fin del siglo del corporativismo, en tanto que el enfoque de la gobernanza al que se ha hecho referencia supone variadas y complejas combinaciones de dispositivos institucionales a través de las cuales se regulan los procesos económicos y políticos. Schneider (2002: 247) parece tener razón cuando señala que, en contraste con el viejo institucionalismo que en buena medida permaneció en el nivel descriptivo, el nuevo, basado en la teoría de la gobernanza, está orientado hacia una teoría positiva de cómo las instituciones dan forma a la acción social y política en el nivel micro. Es decir, la teoría de la gobernanza está orientada hacia la “fundación micro-institucional” del proceso social de dirección y control, donde el funcionamiento eficiente de las fuerzas de integración no está dado, sino supone que hay factores y condiciones que impulsan o inhiben la evolución de distintos arreglos institucionales, los que a su vez tienen diferentes tipos de capacidades en la solución de problemas colectivos.

Por estos senderos parecen encaminarse varios de los nuevos estudios sobre los empresarios y la política, como resultado de las transformaciones del régimen político mexicano a las que ha contribuido de manera importante la propia acción política de los empresarios, de la aparición de fenómenos sociales y políticos inéditos en los planos nacional e internacional, y de nuevas interrogantes teóricas y prácticas que –en conjunto– imprimen un renovado impulso a este campo de investigación.

## Bibliografía

- Alba Vega, Carlos (coord.) (1988) *Historia y Desarrollo Industrial de México*, México: Concamin.
- Alba Vega, Carlos (1990) “Las regiones industriales y los empresarios de México” en *Revista Mexicana de Sociología*, LII, num 2, abril-junio pp.19-42
- Alba Vega, Carlos (1993) “El Empresariado Mexicano ante el Tratado de Libre Comercio de América del Norte” en Gustavo Vega Canovas (Coord.): *Liberación Económica y Libre Comercio en América Latina*, México: El Colegio de México, p. 226.
- AlbaVega, Carlos (1996) “La Coordinadora de Organizaciones Empresariales de Comercio Exterior: un caso de coordinación entre el sector público y el sector privado” en Oscar Muñoz (Editor): *Estado, Empresarios, Instituciones. Estrategias para la Transformación Productiva*. Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)/Corporación de Investigaciones Económicas para Latinoamérica (CIEPLAN), p. 142.
- Alba Vega, Carlos (1997) *Liderazgo y reorganización de las empresas mexicanas. Una perspectiva comparada*, México: Coparmex/Fundación Konrad Adenauer/Colegio de México
- Alba Vega, Carlos (2000) “México después del TLCAN” en Bárbara Klauke (Coord.) *México y sus perspectivas para el siglo XXI*, Regional Wissenschaft Lateinamerikas/ Westalische- Wilhelms- Universitat Munster, Munster, Lit.
- -- -- -- (2001) “Economy, Society and Regional Policy in the context of NAFTA: The Case of Jalisco” in press in Peter Smith and Edward Chambers: *Nafta in the New Millenium*, University of California Press / University of Alberta Press
- -- -- -- y Gustavo Vega Cánovas (2001) “Trade Advisory Mechanisms in Mexico” El Colegio de México (mimeo).
- Alba Vega, Carlos. (2001) “Los empresarios en la transición política mexicana” en Reynaldo Yunuen Ortega (Editor): *Caminos a la democracia*. México, D. F.: El Colegio de México.
- Alcázar Marco Antonio (1970) *Las agrupaciones patronales en México*, México: El Colegio de México.
- Alonso, Jorge (1976), *La dialéctica clases-élites en México*, México: Ediciones de la Casa Chata/Centro de Investigaciones Superiores del INAH.
- Alvarado, Arturo (1997) “The political culture of leading Mexican Businessmen”.en Taeko Hoshino: *The Transformation of Bussines Sector under Economic and Political*

*Reforms: the case of Mexico*, Japon, Tokio: Joint Research Programme Series 121/Institute of Developing Studies.

Arriola, Carlos (1977) “Las organizaciones empresariales contemporáneas” en Varios autores, *Lecturas de política mexicana*, México: El Colegio de México.

Arriola, Carlos (1981), *Los Empresarios y el Estado*, México; FCE.

Arzuaga Manoni, Javier A (2001), “Racionalidad y formas de acción de los megaempresarios mexicanos”, Tesis de doctorado en Ciencias Sociales, Universidad Autónoma Metropolitana, Xochimilco, México.

Azcárraga Gastón, Francisco Berrondo et al (1991), *Los empresarios y la modernización económica de México*. México: Miguel Angel Porrúa.

Basáñez, Miguel(1981), *La lucha por la hegemonía en México 1968-1980*, México: Siglo XXI editores.

Basave Kunhardt, Jorge (coord. 2000), *Empresas mexicanas ante la globalización*, México: UNAM/Colección Jesús Silva Herzog/ Miguel Angel Porrúa.

Biddle, Jesse, Vedat Milor, Juan Manuel Ortega, Andrew Stone (2000) “Consultative Mechanisms in Mexico”, en Private Sector Development department, *Occasional Paper*, no. 39, The World Bank.

Briz Garizurieta, Marcela (2002). *El Consejo Mexicano de Hombres de Negocios: Surgimiento y consolidación*, México: UNAM, Colección Posgrado.

Briz Garizurieta, Marcela (2004). *Juan Sánchez-Navarro Peón. Mis amigos tienen la palabra*, México: Editorial México Desconocido.

Camp, Roderic Ai (1990), *Los empresarios y la política en México: una visión contemporánea*, México: Fondo de Cultura Económica.

Cardoso Fernando Enrique, et al (1978), *Dependencia y desarrollo en América Latina: ensayo de interpretación sociológica*, México, Siglo XXI,

Carrillo, Jorge. (coord.) (2001) *¿Aglomeraciones locales o clusters globales? Evolución Empresarial e Institucional en el Norte de México*. México: El Colegio de la Frontera Norte.

Carrillo, Jorge y Raquel Partida (coordinadores)(2004). *La industria maquiladora mexicana: aprendizajes tecnológicos, impactos regionales y entornos institucionales* Tijuana/Guadalajara: El Colegio de la Frontera Norte y Universidad de Guadalajara,.

Carton de Grammont, Hubert (1990), *Los empresarios agrícolas y el estado*, México: IISUNAM.

- Carton de Grammont, Hubert (1993), "Neocorporativismo o descorporativización, el dilema del consejo Nacional Agropecuario" en *Cuadernos del Proyecto Organizaciones Empresariales en México*, Núm. 5, UNAM, México.
- Carton de Grammont, Hubert, Manuel Angel Gómez Cruz, Humberto González y Rita Schwentesius Rindermann (coords) (1999), *Agricultura de exportación en tiempos de globalización. El caso de las hortalizas, frutas y flores*, México: UACH/ UNAM/ CIESAS/ Juan Pablos Editor.
- Casas, Rosalba (coordinadora 2001). *La formación de redes de conocimiento. Una perspectiva regional desde México*, Barcelona: Anthropos/IISUNAM.
- Casas, Rosalba y Matilde Luna (coordinadoras 1997). *Gobierno, academia y empresas en México. Hacia una nueva configuración de relaciones*, México: UNAM/ Plaza y Valdés.
- Casar Ma. Amparo (1987). "Los empresarios mexicanos como grupo de presión" *Cuadernos del Instituto de Investigaciones Jurídicas*, Vol. 2, Núm. 5, México, UNAM, pp.331-345
- Casar, María Amparo (1992). "Empresarios y Estado en el gobierno de Miguel de la Madrid: en busca de un nuevo acuerdo" en Carlos Bazdreh et al, *México: auge, crisis y ajuste*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Castañeda Ramos González (1998). *La empresa mexicana y su gobierno corporativo. Antecedentes y desafíos para el siglo XXI*, México: Universidad de las Américas/Alter-Ego editores.
- Centeno, Miguel Ángel y Sylvia Maxfield (1992), "The Marriage of Finance and Order: Changes in the Mexican Political Elite" en *Journal of Latin American Studies*, 24(1): 57-85, febrero.
- Cerutti, Mario (2000), *Proprietarios, Empresarios y Empresa en el Norte de México*. México, D.F: Siglo XXI Editores.
- Cerutti, Mario (1992), *Burguesía, capitales e industria en el Norte de México, Monterrey y su ámbito regional (1950-1910)* México: Alianza/UANL.
- Cinta, Ricardo (1992), "Burguesía nacional y desarrollo" en Martínez Ríos et al *El perfil de México 1980*, vol.3, México, Siglo XXI pp.165-199.
- Collado, Ma. Del Carmen (2000), "Los empresarios y la politización de la economía entre 1876 y 1930" en *Secuencia*, enero- abril 2000, no.46, Instituto Mora, México, pp. 51-90.

- Concheiro, Ma. Elvira, Juan Manuel Frago y Antonio Gutiérrez (1979), *El poder de la gran burguesía*, México: Ediciones de Cultura Popular.
- Concheiro Bórquez, Elvira (1996), *El gran acuerdo. Gobierno y empresarios en la modernización salinista*, México: UNAM /Era.
- Contreras Montellano, Oscar (2000) *Empresas globales, actores locales, poder flexible y aprendizaje industrial en las maquiladoras*, México: El Colegio de México.
- Contreras, Óscar F. y Jorge Carrillo (coordinadores)(2003). *Hecho en Norteamérica. Cinco estudios sobre la integración industrial de México en América del Norte*. México: Ediciones Cal y Arena y El Colegio de Sonora,.
- Contreras Montiel, Enrique (1995), *Una historia, muchas vidas*. México: Concamin.
- Cordero, Salvador y Ricardo Tirado (coords) (1984). *Clases dominantes y Estado en México*, México: UNAM.
- Dale Story (1986), "The Mexican ruling party: stability and authority", New York, Praeger,
- De la Garza, Enrique (compilador, 1999), *Los retos teóricos de los estudios del trabajo hacia el Siglo XXI*, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales, Buenos Aires.
- Della Porta, Donatella e Yves Méney (eds.) (1997) *Democracy and Corruption in Europe. Social Change in Western Europe*, Pinter; London/Washington.
- Derossi, Flavia (1971) *The Mexican Entrepreneur*, Development Centre of the Organisation for Economic Cooperation and Development, Paris. (Traducción al español IISUNAM, 1977).
- Díaz Polanco, Héctor (1982), *Formación regional y burguesía agraria en México*, México, Era.
- Doner, Richard F. y Ben Ross Schneider (2000), "Business associations and economic development: why some associations contribute more than others" en *Business and Politics*, no. 3, vol. 2, Carfax Publishing, Londres.
- Durand, Francisco (1996), *Incertidumbre y soledad, Reflexiones sobre los grandes empresarios en América Latina*, Perú, Lima: Fundación Friedrich Ebert.
- Durand, Francisco y Eduardo Silva. (Coords.) (1998), *Organized business, economic change and democracy in Latin America*, Estados Unidos, Florida, Coral Gables: North- South Center Press at the University of Miami.
- Elizondo Mayer- Serra, Carlos (2001), *La importancia de las reglas. Gobierno y empresario después de la nacionalización de la banca*, México: Fondo de Cultura Económica.

- Espinosa Iglesias, Manuel (2000), *Bancomer, Logro y Destrucción de un Ideal*, México: Editorial Planeta.
- Favela Rodríguez Jesús (1996) *Gobierno y empresarios. El gobierno de Luis Echeverría*. México, Universidad Autónoma Metropolitana-Xochimilco.
- Fernández Aldecua, Ma. José (1993), “El gremio bursátil y los nuevos empresarios financieros.” en *Cuadernos del proyecto Organizaciones Empresariales en México*, 1993, no. 6, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales/Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM., México.
- Fernández, Claudia y Andrew Pasman (2000), *El tigre Emilio Azcárraga y su imperio Televisa*, México:Grijalbo.
- Flores Andrade, Anselmo (2003) “Los empresarios y la transición a la democracia: los casos de México y España” en *Revista Mexicana de Sociología*, año 65, num.3, julio-septiembre
- Flores, Oscar (2000). *Monterrey industrial 1890- 2000*, México, Monterrey: Colección UDEM/Universidad de Monterrey.
- Flores, Oscar y Anabella Dávila (2001) “Reestructuración de las empresas siderúrgicas en Monterrey ante la apertura comercial, 1970-1998”, en Beliar, Jaime, et al. (Edits.): *Integración regional en América Latina. Riesgos y actores*, Instituto de Estudios Latinoamericanos, Suecia.
- Gamboa Ojeda Leticia (1985), *Los empresarios de ayer. El grupo dominante en la industria textil de Puebla 1906-1929*, Puebla: Universidad de Puebla.
- Garrido, Celso, (1988), *Empresarios y estado en América Latina: crisis y transformaciones*, México, UAM. 374 p.
- Garrido, Celso (1992), “La evolución del Actor Empresarial” en *Proyecto de Organizaciones Empresariales en México*, Cuaderno Num. 4, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales/ Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM.
- Garrido, Celso (1998). “El liderazgo de las grandes empresas industriales mexicanas”. En Wilson Pérez (Coord.): *Grandes empresas y grupos industriales latinoamericanos*, México: Siglo XXI/ CEPAL, pp 397-472.
- Garrido, Celso(1999) “Las multinacionales mexicanas”, en Danil Chudnovsky /edit), *Las multinacionales latinoamericanas: Sus estrategias en un mundo globalizado*” Buenos Aires: FCE.

- Garrido, Celso (2000) “Las PYMES manufactureras en México. Su evolución en los noventa”, en Wilson Péres (coord.) *Las PYMES manufactureras en América Latina durante los noventa* (Edit) Cepal, Santiago,
- Grabinsky, Salo (1987), *El perfil del pequeño empresario*, México: Edicol.
- Greenwood, Justin and Henry Jacek (2000). *Organized Business and the New Global Order*, Gran Bretaña: Mac Millan.
- Guadarrama, Graciela (1993). *Empresarios y política*, México: El Colegio de México.
- Guadarrama, Rocío (2001). *Los empresarios norteros en la sociedad y la política del México Moderno: Sonora 1929- 1988*, México: UAM/ Colmex/ Colegio de Sonora.
- Hage, Jerald y Catherine Alter (1997). “A Typology of Interorganizational Relations and Networks”, en Hollinsworth, J. Rogers and Robert Boyer (editors), *Contemporary Capitalism. The Embeddedness of Institutions*, Cambridge: Cambridge University Press, pp. 94-126.
- Hamilton, Nora (1984), *Los límites de la autonomía del Estado*; México, Era.
- Heredia, Blanca (1992) “Profits, Politics, and Size: The Political Transformation of Mexican Business” en Douglas A. Chalmers, María Campello de Souza y Atilio Boron (Coords.): *The Right and Democracy in Latin America*, EUA, Nueva York: Praeger.
- Heredia, Blanca (1995) “Mexican Business and the State: the Political Economy of muddled Transition” en Ernest Bartell y Leigh A. Payne (Coords.): *Business and Democracy in Latin America*, EUA, Pittsburgh: University of Pittsburgh Press.
- Hernández, Romo Marcela, (2003), *Subjetividad y cultura en la toma de decisiones empresariales, tres estudios de caso en Aguascalientes*, México, UAA.
- Hernández Rodríguez, Rogelio (1988), *Empresarios, banca y estado. El conflicto durante el gobierno de José López Portillo 1976-1982*, México: FLACSO/Miguel Ángel Porrúa.
- Hernández Vicencio, Tania (2004) “Los empresarios tijuanaenses: evolución y vínculo con el poder político” en *Revista Mexicana de Sociología*, año 66, num.1, enero-marzo, pp.99-139.
- Herrero Carlos (2002) “Braulio Yriarte: de la tahona al holding internacional cervecero.” en *Cuadernos de historia empresarial*, Centro de Estudios Históricos Internacionales, UAM Iztapalapa.
- Hoyo, José Luis (1973) “Grupos empresariales: dominación y hegemonía” en Varios autores, *Las clases dominantes en México, Cuadernos del Centro de Estudios Políticos*, FCPyS, UNAM.

- Hollingsworth, J. Rogers and Robert Boyer (1997) *Contemporary Capitalism. The embeddedness of Institutions*, EUA: Cambridge University Press.
- Hooghe, Liesbet y Gary Marks (2001), "Types of Multi-Level Governance", *European Integration on Line Papers* (EIoP), Vol. 5, No. 11.
- Jacobo, Edmundo, Matilde Luna y Ricardo Tirado (compiladores) (1989) *Empresarios de México*, México: Universidad de Guadalajara.
- Kaiser, Robert y Heiko Prange (2002), "A new concept of deepening European integration? The European Research Area and the emerging role of policy coordination in a multilevel governance system" *European Integration on Line Papers* (EIoP), Vol. 6, No. 18.
- Labastida Martín del Campo, Julio (1972) "Los grupos dominantes frente a las alternativas de cambio" en Martínez Ríos et al, *El perfil de México en 1980*, vol.3, México, Siglo XXI pp.99-164.
- Labastida, Julio (compilador, 1986). *Grupos económicos y organizaciones empresariales en México*. México: Alianza Editorial-UNAM.
- León, Samuel y Silvia Ortega (1981) "La Cámara Americana de Comercio, 1917-1940," en *Revista Azcapotzalco* 2,4 (Sept-dic/81) pp.187-208.
- Lomnitz, Larissa y Marisol Pérez Lizaur (1987) *A Mexican Elite Family 1820-1980*, Princeton, Princeton University Press.
- Ludlow Leonor y Carlos Marichal eds. (1985) *Banca y Poder en México 1800-1925*. México: Enlace/ Grijalbo.
- Luna Matilde (coord.) (2003) *Itinerarios del conocimiento: formas, dinámicas y contenido : un enfoque de redes* Barcelona, España; México: Anthropos, Universidad Autónoma Metropolitana
- Luna, Matilde (1992). *Los empresarios y el cambio político*, México: Era.
- Luna, Matilde (1995) "Entrepreneurial Interests and Political Action in Mexico: Facing the Demands of Economic Modernization", en Roett, Riordan (1995) *The Challenge of institutional reform in México*, Colorado: Lynne Reinner.
- Luna, Matilde y Ricardo Pozas (1992). *Relaciones corporativas en un periodo de transición*, México: IIS, UNAM.
- Luna, Matilde y Ricardo Tirado (1992). "El Consejo Coordinador Empresarial. Una radiografía", en *Cuadernos del Proyecto Organizaciones Empresariales en México*, Núm. 1, UNAM, México.

- Luna, Matilde y Francisco Valdés (1990) “Perspectivas teóricas en el estudio de los empresarios en México” en *Revista Mexicana de Sociología*, LII, Núm. 2, abril-junio, pp. 3-17.
- Luna, Matilde y Cristina Puga (1992). “Modernización en México: la propuesta empresarial” en *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, Núm. 151, FCPS, UNAM, México.
- Luna, Matilde y Ricardo Tirado (1993). “Los empresarios en el escenario del cambio. Trayectoria y tendencias de sus estrategias de acción colectiva”, en *Revista Mexicana de Sociología*, 52(2), abril- junio.
- Luna, Matilde.(1996) “Intereses empresariales y activismo político en México”. En Riordan Roett (Compilador): *El Desafío de la Reforma Institucional en México*. México, D.F.: Siglo XXI Editores.
- Luna, Matilde.(2004) “Business and Politics in Mexico”. En Kevin Middlebrook (editor), *Dilemmas of Political Change in Mexico*. Institute of Latin American Studies, University of London/ Center for US-Mexican Studies, University of California, San Diego, London, pp. 332-352
- Jacobo, Edmundo (1989) “Empresarios de México; aspectos históricos, económicos e ideológicos” / [por]..., Matilde Luna y Ricardo Tirado, compiladores. Guadalajara, Universidad de Guadalajara.
- Luna Zamora, Rogelio ( 1999) *La historia del tequila, de sus regiones y de sus hombres*. México: CONACULTA 1999 (1ª. Ed. 1991).
- Martinelli, Alberto (2003), “Markets, Governments, Communities and Global Governance”, *International Journal of Sociology*, Vol. 18, No. 2, 06/2003, International Sociological Association, pp. 291-324.
- Martínez Nava, Juan Manuel (1984) *Conflicto Estado - empresarios en los gobiernos de Cárdenas, López Mateos y Echeverría*. México: Nueva Imagen.
- Maxfield, Sylvia.(1990) *Governing Capital. International Finance and Mexican politics*, Ithaca/Londres: Cornell University Press,.
- Maxfield, Sylvia y Ben Ross Schneider (1997). *Business and the State in Developing Countries*, Ithaca/ Nueva York: Cornell University Press,.
- Maxfield, Sylvia y Ricardo Anzaldúa (editors) (1987), *Governments and Private Sector in Contemporary México*, en *San Diego, Monograph Series*, no. 10, Center for US-Mexican Studies, University of California
- Messner, Dirk (1999), “Del Estado céntrico a la “sociedad de redes”, Nuevas exigencias a la coordinación social” En Lechner, Norbert, René Millán y Francisco Valdés Ugalde,

*Reforma del estado y Coordinación Social*, México: México, Plaza y Valdés/ IISUNAM, pp.77-121.

Messner, Dirk, “Sociedad de redes: un nuevo modo de conducción y gestión políticas”, en Klaus Esser (editor), *Competencia global y libertad de acción nacional. Nuevo desafío para las empresas, el Estado y la sociedad*, Caracas: Instituto Alemán de Desarrollo/ Nueva Sociedad, 1999

Márquez, Vivianne B. (compiladora) (1979) *Dinámica de la empresa mexicana. Perspectivas políticas, económicas y sociales*. México: El Colegio de México.

Meyer, Lorenzo (1973), *Los grupos de presión extranjeros en el México revolucionario 1910-1940*, México: Colección Archivo Histórico Mexicano, Secretaría de Relaciones Exteriores.

Millán, René (1988), *Los empresarios ante el Estado y la sociedad*. México: Siglo XXI editores.

Mizrahi, Yamile (1994), “Rebels without a Cause? The Politics of Entrepreneurs in Chihuahua” en *Journal of Latin America Studies* 26:137-158.

Mizrahi, Yamile (1992), “La nueva oposición conservadora: la radicalización política de los empresarios norteros” en *Foro Internacional*, Colegio de México, Vol. 32, No. 130, octubre- diciembre, p.759.

Mizrahi, Yamile (1996), “La nueva relación entre los empresarios y el gobierno: el surgimiento de los neopanistas” en *Estudios Sociológicos*, (14)41, mayo- agosto.

Mizrahi, Yamile (1992), *Recasting Business- Government Relations in Mexico: The Emergence of Panista Entrepreneurs*, en Documento de trabajo núm. 29, División de Estudios políticos, Centro de Investigación y Docencia Económicas (CIDE).

Mizrahi, Yamile (1999), *Los determinantes del voto en Chihuahua: Evaluación del gobierno, Identidad Partidista y Candidatos*, en Documentos de Trabajo núm. 106. División de Estudios Políticos, Centro de Investigación y Docencia Económicas (CIDE)

Montesinos, Rafael y Griselda Martínez (2000) “Empresarios, neoliberalismo y las miserias de la transición”, *El Cotidiano*, UAM-Atzacapatzalco, México, no. 100, marzo-abril ,pp. 90-104.

Montesinos, Rafael (2003) “Fox: los daños de la democracia”, en *El Cotidiano*, UAM-Atzacapatzalco, México, no, 119, mayo –junio,pp.7-20

Mosk, Sanford (1950), *Industrial Revolution in México*, Berkeley/ Los Angeles: University of California Press.

Nanti, Enrique (1998), *El Maquío Clouthier. La biografía 1934- 1989*, México: Planeta.

- Nuncio, Abraham(1982), *El Grupo Monterrey*. México, D.F.: Editorial Nueva Imagen.
- Ortega, Juan Manuel. “Una evaluación del uso de la teoría del neocorporativismo en México”. *Revista Mexicana de Sociología* 3/1997, México: IISUNAM, 1997, pp. 37-54
- Ortiz, Alicia (1997), *Juan Sánchez Navarro. Biografía de un testigo del siglo XX*, México: Grijalbo.
- Ortiz Rivera, Alicia (1998), “Consejo Mexicano de Hombres de Negocios: ¿poder tras la silla presidencial?” *Tesis para obtener el grado de maestría en Sociología Política*, Instituto José Ma. Luis Mora, México.
- Ortiz, Alicia (2003). *Biografía de Eugenio Garza Sada*, México: Ed. Planeta.
- Pandal Graf, Alfonso (2001), con la colaboración de Enrique Contreras Montiel). *Alfonso Pandal Graf. El México que me tocó vivir. Charlas de un dirigente empresarial*, Mimeografiado, México.
- Pozas, María de los Angeles (1993). *Industrial Restructuring in México*, EUA: Center for US-Mexican Studies, UCSD.
- Pozas, Ma. de los Ángeles (1993). *Reestructuración Industrial en México: reorganización de los consorcios, innovación tecnológica y cambios en las relaciones laborales en Monterrey*. Monterrey, Nuevo León, México: Facultad de Filosofía y Letras, Universidad Autónoma de Nuevo León, p. 37-38.
- Pozas Horcasitas Ricardo, (comp.)(1991) *Los empresarios y las empresas de México*, México:Grijalbo.
- Pozas, Ricardo y Matilde Luna. (Coords.) (1991) *Las empresas y los empresarios en el México contemporáneo*, México:Grijalbo.
- Pries, Ludger y Enrique de la Garza (coords.) (1999) *Globalización y cambios en las relaciones industriales*, México: Rayuela/Fundación Friedrich Ebert.
- Proyecto Organizaciones Empresariales en México (1994) “Organizaciones empresariales en México, Banco de Datos”, México: UNAM, *Cuadernos del Proyecto Organizaciones Empresariales en México*, Núm. 8.
- Puga Espinosa, Cristina (1976) “*La Confederación de cámaras industriales 1917-1924.*” *En Trimestre Político*, México, FCE, año 1, Núm. 3, enero-marzo.
- Puga, Cristina (1992), “Empresarios medianos, pequeños y micro: problemas de organización y representación”, México: UNAM, *Cuadernos del Proyecto Organizaciones Empresariales en México* Núm. 3

- Puga, Cristina (1993a), *México: empresarios y poder*, México: FCPS, UNAM/Miguel Ángel Porrúa.
- Puga, Cristina (compiladora) (1993b), “Organizaciones empresariales y Tratado de Libre Comercio” en México: UNAM, *Cuadernos del Proyecto Organizaciones Empresariales en México*, Núm. 7.
- Puga, Cristina (1997) “Las organizaciones empresariales y la educación para la producción” en Loyo, Aurora (coordinadora), *Los actores sociales y la educación* México: IISUNAM/Plaza y Valdés.
- Puga, Cristina (2004), *Los empresarios organizados y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte*, México: Facultad de Ciencias Políticas, UNAM / Miguel Ángel Porrúa, México.
- Puga, Cristina y Ricardo Tirado(1992), *Los empresarios mexicanos, ayer y hoy*, México: UNAM/ UAM/ Comecso/El Caballito.
- Ramírez Rancaño Mario (1987), *Burguesía textil y política en la revolución mexicana* México: UNAM, Instituto de Investigaciones Sociales, 272 pp
- Rodríguez, Erwin (1975), “La Cámara Americana de Comercio” en *Estudios Políticos*, No. 7, México, Facultad de Ciencias Políticas y sociales, UNAM, abril-junio.
- Romero Sotelo, Ma. Eugenia (coord..1997), *La industria mexicana y su historia, Siglos XVIII, XIX y XX*, México: Facultad de Economía, UNAM.
- Ruiz Durán, Clemente (1995) *Economía de la pequeña empresa. Hacia una economía de redes como una alternativa empresarial al desarrollo*. México: Ed. Ariel.
- Ruiz Durán, Clemente(2002), *Desarrollo empresarial en América Latina* en *Nacional Financiera/UNAM, Biblioteca de la pequeña y mediana empresa*, num.13
- Ruiz Ocampo, Alejandro (1999), *El Consejo Nacional de la Publicidad. Origen, estructura y trayectoria*. México: Plaza y Valdés
- Ruiz Ocampo, Alejandro(1999) *El Consejo Nacional de la Publicidad: origen, estructura y trayectoria*, México:Plaza & Valdés.
- Ruiz Ocampo, Humberto(1999), “La Concanaco ante el proceso de modernización” *Tesis de Maestría*, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, México.
- Salas Porras, Alejandra. (1992), “Globalización y proceso corporativo de los grandes económicos en México” en *Revista Mexicana de Sociología*, 54(2): 133-162.

- Salas Porras, Alejandra (1997b). “Estructuras, Agentes y Constelaciones Corporativas en México durante la década de los noventa”, en *Revista Mexicana de Sociología*, 54(4) octubre- diciembre.
- Salas Porras, Alejandra(1998) “Globalización e intereses organizados en México” en *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, XLIII (173), julio- septiembre, pp. 229-277.
- Salas Porras, Alejandra(2000) “¿Hacia un nuevo mecenazgo político? Democracia y participación electoral de los grandes empresarios en México” en *Revista de Estudios Sociológicos*, XVIII (52).
- Salas Porras, Alejandra. “Policy Networks in the Mexican Financial Sector”, agosto, inédito, 2000.
- Salas Porras, Alejandra (2001) “Corrientes de pensamiento empresarial en México” en *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*. Año XLIV, núm. 181, enero- abril.
- Salmerón Sanginés, Pedro(2001) *Aarón Sáenz Garza. Militar, diplomático, político, empresario*, México: Miguel Ángel Porrúa.
- Saragoza, Alex (1988) *The Monterrey Elite and the Mexican State, 1880-1940*, EUA, Austin: University of Texas Press.
- Schmitter, Phillipe y Gerhard Lehbruch (1992). *Neocorporativismo. Más allá del Estado y el mercado*, México: Alianza Editorial.
- Schmitter, Phillipe, Wolfgang Streeck y Gerhard Lehbruch (coordinadores) (1992). *Neocorporativismo. Más allá del Estado y el mercado, vol. II*, México: Alianza Editorial.
- Schneider, Ben Ross (1990) “La política en Brasil y México: variaciones sobre un tema estatista” en *Foro Internacional*, julio- septiembre, pp. 21- 22.
- Schneider, Ben Ross (1995). “El abrazo esquivo: sinergia entre el sector privado y el Estado en los países de industrialización reciente” en *Política y Gobierno*, CIDE, (2)1. México, primer semestre.
- Schneider, Ben Ross. (1997) “Big business and the politics of economic reform: confidence and concertation in Brazil and Mexico” en Maxfield, Silvia, *Business and the state in developing countries*, Ithaca: Cornell University Press.
- Schneider, Ben Ross (2002) “Why is Mexican business so organized?” en *Latin American Research Review*, 37(1).
- Shafer (1973) *Mexican Business Organizations, History and Analysis*. EUA, Nueva York: Syracuse University Press.

- Solórzano, Ma. Del Carmen (1993), "La Asociación Mexicana de Casas de Bolsa y la reestructuración del sistema financiero mexicano(1980-1992)" en *Cuadernos del Proyecto Organizaciones Empresariales en México*, Núm. 6, UNAM, México.
- Story, Dale (1990), *Industria, Estado y política en México*, México: Grijalbo/CONACULTA.
- Suárez Aguilar, Estela y Miguel Ángel Rivera Ríos (1994). *Pequeña empresa y modernización. Análisis de dos dimensiones*, México: CRIM/ UNAM.
- Thacker, Strom C. (1996), *From Silent to Active Partner: Big Business, the State and Free Trade in Mexico*, Tesis de doctorado, The University of North Carolina, Chapel Hill.
- Thacker, Strom C. (2000), *Big Business, the State and Free Trade: Constructing Coalitions in Mexico: Canacintra (1941- 1976)*, inédito, México.
- Tirado, Ricardo. (1987) "Los empresarios y la política partidaria", *Estudios Sociológicos* V,15, México: El Colegio de México, pp. 477-498.
- Tirado Ricardo (1993) "Panorama de la representación empresarial en los Estados Unidos" en *Cuadernos del Proyecto Organizaciones Empresariales en México*, Núm. 7, UNAM, México.
- Tirado, Ricardo (Coordinador, 1994) *Los empresarios ante la globalización*, México: Cámara de Diputados/UNAM.
- Tirado, Ricardo (1992)., "El corporativismo empresarial mexicano" en Matilde Luna y Ricardo Pozas (Coords.): *Relaciones corporativas en un periodo de transición*, México: Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM.
- Tirado, Ricardo (Coord.) (1994), *Los empresarios ante la globalización*, México: Instituto de Investigaciones Legislativas/Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM.
- Tirado, Ricardo (1994), "La división de los grandes empresarios". Ricardo Tirado (Coord.): *Los empresarios ante la globalización*, México: Instituto de Investigaciones Legislativas/ Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM.
- Tirado, Ricardo (1998), "México: Collective Action and Responses to Free Market Reforms". Francisco Durand y Eduardo Silva (Coords.): *Organized Business, Economic Change and Democracy in Latin America*, North- South Center Press at the University of Miami, Coral Gables, Fla.
- Tirado Ricardo (2004) "Los industriales, la política y el fin del proteccionismo industrial" *Tesis para obtener el grado de doctor en Ciencias Políticas y Sociales*, México: UNAM.

- Tirado, Ricardo y Matilde Luna (1995), “El Consejo Coordinador Empresarial de México. De la unidad contra el reformismo a la unidad para el TLC (1975- 1993)”, en *Revista Mexicana de Sociología*, 57 (4):27-60.
- Trondal, Jarle y Frode Veggeland (2000), “Access, Voice and Loyalty. The Representation of Domestic Civil Servants in the EU Committees”, *Arena Working Papers* 8/2000/, Oslo: ARENA.
- Trujillo Bolio, Mario (2000), *Empresariado y manufactura textil en la Ciudad de México y su periferia*. México: Siglo XIX/CIESAS.
- Trujillo Bolio, Mario y Jose Mario Contreras Vázquez (coordinadores) (2003) *Formación empresarial, fomento industrial y compañías agrícolas en el México del Siglo XIX*, México: CIESAS.
- Valdés Ugalde, Francisco (1994) “From Bank Nationalisation to State Reform: Business and the New Mexican Order”, en Cook, Middlebrook y Molinar (eds.) *The Politics of Economic Reestructuring: State-Society Relations and Regime Change in Mexico*. San Diego: Center for US-Mexican Studies, University of California.
- Valdés Ugalde, Francisco (1997) *Autonomía y Legitimidad. Los empresarios, la política y el Estado en México*. México: UNAM/Siglo XXI.
- Vázquez Ruiz Miguel Ángel (1988), *Los grupos de poder económico en Sonora*, México, Sonora, Hermosillo: Universidad de Sonora.
- Vicencio, Tania (2004) “Los Empresarios Tijuanaenses: Evolución y Vínculo con el Poder Político” en *Revista Mexicana de Sociología* 1/2004. Año LXVI, Num. 1, enero-marzo, México, D. F.
- Vidal, Gregorio (2000). *Privatizaciones, Fusiones y Adquisiciones, las grandes Empresas en América Latina*. México: Universidad Autónoma Metropolitana- Iztapalapa/ Instituto de Investigaciones Económicas (UNAM), Anthropos Editorial, p.8.
- Viguera, Anibal (1998) “Estado, empresarios y reformas económicas: en busca de una perspectiva analítica integradora” en *Perfiles Latinoamericanos*, año 7, no.12, FLACSO- México, pp 9-52.
- Zabludovsky, Gina (1994) “Reflexiones en torno al estudio de los empresarios en México” en *Política y Gobierno*, Vol. 1, Núm. 1, Centro de Investigación y Docencia Económica (CIDE), enero- junio.
- Zabludovsky, Gina (1979) “Las organizaciones empresariales en México comportamiento político-ideológico, 1946-1952”, México: Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, Universidad Nacional Autónoma de México.

Zabludovsky, Gina (1980). "México: Estado y empresarios". en *Cuadernos de apoyo a la docencia*, ENEP Acatlán, UNAM, México.

Zabludovsky, Gina (coordinadora) (1985). El sexenio de Miguel Alemán, en *Cuadernos de Sociología*, Núm. 1, FCPS/UNAM, México.

Zabludovsky, Gina y Sonia de Avelar (2001) *Empresarias y ejecutivas en México y Brasil*, México: Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM/Miguel Ángel Porrúa.

Ziccardi, Alicia (1992), "La Cámara Nacional de la Industria de la Construcción", en *Cuadernos del Proyecto Organizaciones Empresariales en México*, Núm. 2, UNAM, México.

Revistas:

*El Cotidiano* 8-50, México, Universidad Autónoma Metropolitana-Atzacapatzalco, 1992

*Estudios Políticos* III-1, México, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, 1984

*Estudios Políticos* VIII-1, México, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM 1989

*Estudios Sociológicos* V.13, México, El Colegio de México, 1987.

*Estudios Sociológicos* V.15, El Colegio de México, 1987

*Revista Mexicana de Sociología* XLVII-1, México, Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM, 1985;

*Revista Mexicana de Sociología* XLVII-4, 1 México, Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM, 1985;

*Revista Mexicana de Sociología* LII-2, México, Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM, 1990.

## Capítulo VII. Balance de los estudios de cultura empresarial en México

Marcela Hernández Romo\*

Los años 80 para México fue el inicio de una serie de grandes cambios que abarcaron diferentes ámbitos, cambio del modelo económico, del papel del Estado, el inicio de la reestructuración productiva y con esto la redefinición del papel del empresario en la vida económica. En síntesis, en lo económico implicó entrar a una economía de mercado abierto y con esto se inició el proceso de reestructuración productiva sobre todo en las grandes empresas y del mercado de trabajo. Ahora se tenía que ser más competitivo a nivel mundial. Esto obligaba al empresario, si quería modernizarse y ser competitivo, a tomar decisiones que implicaban conjugar la implementación de nuevas tecnologías, nuevas formas de organizar el trabajo, asociaciones entre empresas, reestructuraciones gerenciales y administrativas, En otras palabras, los empresarios y las empresas de mayor tamaño estaban involucrados en cambios que contemplaban nuevos procesos productivos, nuevas tecnologías, nuevos modelos organizacionales y nuevas practicas de trabajo que incluían a los diferentes sujetos que se interactúa al interno de la empresa (gerencias, mandos medios, trabajadores) y sus relaciones hacia el exterior (proveedores, clientes, Estado, etc). Esto implicaba tanto para el empresario como para la empresa reestructuración, y con esto procesos de decisión diversos que trastocaban por un lado el “orden” o “estabilidad” dada por lo ya conocido, lo controlado, es decir se estaba ante la incertidumbre que provoca lo nuevo y en proceso de (des) estructuración. Al mismo tiempo, como lo señala De la Garza (2004) en el terreno de las grandes concepciones se debatían y entraban en crisis las corrientes dominantes al interno de las disciplinas sociales: en la economía la crisis del keynesianismo, en la sociología del estructural-funcionalismo, en la psicología del conductismo, el estructuralismo en la antropología, en la administración el taylorismo-fordismo; en el plano de las grandes teorías la crisis se daba en la epistemología y metodología del neopositivismo y del marxismo y con esto la entrada del postmodernismo y más recientemente el resurgimiento de las teorías de hermenéutica que conllevan su propia concepción acerca de la realidad y el conocimiento (énfasis en la comprensión del

---

\* Profesora –Investigadora de la Maestría y Doctorado en Estudios Sociales de la Universidad Autónoma Metropolitana.

sentido) (De la Garza, 2004). Es decir, por un lado nos encontramos con transformaciones que impactan los procesos industriales, empresariales económicos, políticos y culturales (flexibilidad, mercados de trabajo, nuevas calificaciones y competencias laborales, impacto de nuevas tecnologías, la organización del trabajo, asociación entre capitales, nuevas relaciones de poder y actores dotados de cultura) y, por otro lado el derrumbe de grandes concepciones que repercutían en la manera de ver el mundo y de entenderlo. Esta simultaneidad de eventos permean a la academia y nuevas problemáticas son analizadas desde nuevos enfoques por los investigadores. Es en este momento que se puede hablar de un renovado interés en la academia y los no académicos por retomar a la cultura como elemento que permita para unos analizar y explicar, para otros adaptar o manipular situaciones y acciones concretas en su beneficio. La importancia dada a la cultura, su definición como dimensión analítica y/o su “utilidad” estará en relación con la definición del objeto de estudio o el problema por resolver y con la posición teórica-metodológica que sostenga el investigador.

En este trabajo nos fijamos tres objetivos, en primer lugar ofrecer una descripción general de las principales tradiciones de investigación sobre estudios culturales que abordan a la empresa y al empresario en México. La cobertura será necesariamente selectiva en términos de obras a analizar y se enfocará en primera instancia a las diferentes corrientes que abordan el mundo empresarial desde la cultura. Se expondrá el núcleo de los argumentos teóricos y metodológicos desde los cuales se realizan esas investigaciones. El segundo objetivo es discutir los estudios empíricos derivados de las tradiciones discutidas anteriormente, no en todos los casos estos estudios tendrán un referente con lo que acontece en el ámbito internacional, sino que en ocasiones responderán a enfoques y problemáticas específicas de México, el análisis será comparativo y se destacarán los puntos de convergencia y conflicto (desacuerdo) que estén presentes en los estudios. El tercer objetivo es más de orden propositivo, espero mostrar que hay otras perspectivas que pueden enriquecer este campo de estudio desde el mundo del sujeto, en relación con la cultura y la empresa.

## **1. El debate actual sobre el estudio del empresario y la concepción de la cultura**

En el plano internacional el debate teórico sobre el estudio del empresario y la cultura se desarrolla entre los que parten de que el empresario es un actor racional lo que supone que sus decisiones se hacen en razón de la utilidad y la búsqueda de la máxima ganancia con respeto de sus costos, lo que implica la calculabilidad de las soluciones para escoger la óptima. Desde esta posición la cultura no tendría influencia en las acciones de los individuos, más concretamente en los procesos económicos, salvo en las teorías ampliadas de elección racional que tratan a la cultura como un recurso más al lado del dinero. Por otro lado, tenemos los que consideran que las acciones las determinan las estructuras, de esta manera la cultura aparece como una estructura junto a otras; la cultura es vista como sistema de normas y valores que son interiorizados por los actores, asumiendo a la cultura como estructura relativamente independiente de los actores, que se impone sobre ellos. Además, tenemos las posiciones que dan el peso a la “voluntad de los líderes” de las compañías, siendo estos los que cambian las estructuras, por encima de cualquier factor, la cultura es parte del contexto en el actúa el empresario, pero este no está culturalmente determinado sino que su carácter extraordinario le permite innovar a la vez que aprovechar las ventajas de ese contexto. Finalmente, tenemos las posiciones que consideran que la cultura y la subjetividad influyen en la acción de los empresarios, la cultura sería una acumulación de códigos que a través de un proceso permite dar significado. Se trata de la comprensión del significado subjetivo de la conducta humana enmarcada en determinadas estructuras pero no determinadas por estas.

Algunas de las perspectivas principales sobre la cultura, vinculadas con los estudios empresariales, las podemos sintetizar en las siguientes posiciones. Los que la conciben como un elemento que puede ser “usado” para lograr el equilibrio del sistema bajo una concepción holista, es decir una visión en parte normativa y en parte instrumental de la cultura, ésta es considerada como parte de las estructuras formando un sistema y puede ser aprendida en su objetividad. Por otro lado, los que ven a la cultura como un componente de la mente y de la conciencia de los actores, esta posición cae en un subjetivismo al reducirla a funciones mentales o bien a cuestiones psicológicas determinadas por características del espíritu, de la personalidad y de las estructuras cognitivas. Finalmente tenemos la postura

que ve a la cultura como proceso de significación, de interpretación y comprensión del significado de la práctica misma (De la Garza). Para unos aprehensible de la práctica misma, para otros la cultura se aprehende en la praxis aunque también en la conciencia (De la Garza, 2004). En el fondo de estas posiciones esta la disyuntiva de considerar si la cultura puede ser captada mediante modelos formales verificables, o si comprende tanto el mundo subjetivo como sus expresiones observables. Además esta presente la discusión sobre que tan “científicos” pueden ser los estudios que parten de interpretar ese mundo significativo. Es en esta arena de eventos y posiciones teórica-metodológicas en que se ciernen los actuales estudios sobre la cultura empresarial. Es dentro de esta arena que intentaremos centrar la discusión.

## **2. Tradición y actualidad en la investigación empresarial en México**

En México podemos citar las siguientes corrientes que estudian el ámbito empresarial (1): la corriente Estado-empresarios, las corrientes históricas (conformadas por la historia económica, los estudios de empresa, la historia regional de élites y familias), los estudios de formación de capital, y una serie de investigaciones que no conforman una corriente en el estudio de los empresarios pero que cada vez adquieren más presencia, como son las investigaciones que analizan el proceso de trabajo, los estudios de género, los estudios empíricos realizados por instituciones privadas como el IPADE que llamamos autodirigidos y más recientemente los que parten de la teoría de la Organización y de la Administración (Hernández, 2004). En este trabajo nos vamos a referir solamente a los estudios de la cultura empresarial que se han realizado a partir de los años 80 por investigadores radicados en México, aunque desde los setenta se encuentra una gran cantidad de investigaciones empíricas sobre cultura empresarial realizadas desde la historia social económica y la sociología. Las corrientes que se detectaron con base en los estudios empíricos analizados sobre empresarios y que introducen a la cultura en sus reflexiones son: la historia social y cultural, los estudios de las organizaciones, los de cultura y aprendizaje y los que parten de la sociología.

### **3. La Historia social o también llamada nueva historia cultural**

Esta perspectiva se constituyó como disciplina en América Latina y en particular en México entre los años 50-60 y encuentra su inspiración en la historiografía francesa (en el movimiento de los Annales, cuyo representante más reconocido es Braudel) y en la historiografía inglesa con Thompson (C. Busghes, 1999; Pérez y Rayón, 1995; A. Meisel, 1999; Cerutti, 1986). Esta corriente la podemos encontrar en la literatura internacional con diferentes nombres: historia de las mentalidades, antropología histórica y recientemente como la nueva historia cultural o social, cada periodo hace referencia a diferentes generaciones (se habla de cuatro generaciones de estudiosos) que se definen con relación a la corriente intelectual que predominaba y que se expresan en estudios empíricos diversos. Por ejemplo, la segunda generación hace referencia al nacimiento de la historia cuantitativa (1950-1970) pasando de la economía a la historia de los precios hasta la historia social. Sin embargo vale la pena resaltar el énfasis que se dio en esta corriente al estudio de la historia de la cultura material y a la vida cotidiana (Burke, 1990). En ésta generación la cultura es vista como resultado de categorías económicas de consumo, distribución y producción. En la tercera generación se pasa de la historia socioeconómica a la historia sociocultural conocida como de las mentalidades (Chartier, 1999; A. Ibarra, 2003; C. Busghes, 1999, Yarrington, 2003, Burke, 1990) La cuarta generación es la actual y conforma una nueva manera de hacer historia social de las prácticas culturales (Chartier, 1999) Así, para Chartier (1999) la historia cultural hay que concebirla como un conjunto de significaciones que se enuncian en los discursos transmitidos históricamente, personificados en símbolos. Esta nueva concepción de la corriente de los Annales supera las versiones anteriores que conllevaban una visión objetivista y estructuralista de la cultura y tratan de darle un nuevo papel a los sujetos, devolviéndoles su carácter de agentes activos y constructivistas de las acciones y de sus relaciones.

La nueva historia social y cultural se encuentra en lucha por recuperar su legitimidad como corriente científica frente a la historia económica, ésta última se volvió la forma legítima de hacer investigación en Norteamérica y otros países del continente europeo desde los años 60 hasta principios de los 90. En México no es hasta finales de los 90 que existe un renovado interés por estos estudios (Marichal, 2003, A. Ibarra, 2003, Van

Young, 2003). El debate de la historia económica con la historia cultural se da en torno al estatus de “cientificidad” de que puede gozar la segunda, si esta carece de un método científico (cliometría) con categorías y modelos de causalidad y por esto caería en un subjetivismo epistemológico (Haber, 1997: 2) llevaría a que difícilmente se le pudiera considerar como ciencia. Como se puede ver, la discusión se centra en una lógica donde lo “científico” opera en razón de una concepción positivista de la realidad social, que es la de estar determinada por leyes universales donde la información cuantitativa y el uso de la estadística conducirían hacia la prueba de las hipótesis, que es lo que otorgaría al conocimiento el grado de verdad. Contraria a la posición establecida por la historia social y cultural, donde lo importante no es la prueba empírica, sino el proceso de interpretar y comprender una situación histórica dada. Actualmente la historia económica no pasa por un buen momento tanto en Estados Unidos (2), como en el resto de Latinoamérica a excepción, como ya se dijo de México, el debate que hay a nivel internacional entre la historia económica y la historia social y cultural no ha cobrado suficiente importancia en México. Es hasta principios de este siglo que ha habido intentos de introducir el debate, como lo demuestra la polémica presentada en la Revista de Historia Mexicana (2001, Vol. LII) con dos artículos, uno como parte de un balance sobre la historia económica (Ibarra, 2001) y el otro en polémica con la historia cultural (Van Young, 2001)

Relacionando la corriente de historia cultural concretamente con los estudios empresariales en México, su objeto de estudio lo constituyen las élites empresariales y sus familias. Los periodos privilegiados para analizar son el porfiriato y en mucho menor medida el de la Conquista. La premisa que está detrás de estas investigaciones es la idea de que en el porfiriato se generaron las bases del desarrollo del México de hoy. Estos trabajos los podemos dividir entre los estudios realizados por investigadores nacionales y los de los extranjeros no residentes en México que adquieren otras connotaciones, y pueden ser con un enfoque individual (biografía) o colectivo (prosopografía). La metodología utilizada desde este último enfoque implica el estudio de las capas sociales altas y sus relaciones de poder, el análisis se realiza por medio de la creación de tipologías de elites o familias coincidentes con determinada estructura socioeconómica. Se estudia la jerarquía social, las actividades económicas, las profesiones ejercidas por grupos e individuos El método es la prosopografía o biografía colectiva a través del análisis de las fuentes notariales y

testamentales (C. Bushges, 1999). En la actualidad un grupo de investigadores, sobretodo franceses y alemanes, reivindican la importancia de los sistemas de valores y su autonomía relativa frente a otras grandes estructuras de la sociedad como es la económica y la política, aspectos con los cuales se constituiría la realidad social (C. Bushges, 1999) Además, recalcan la importancia de los actores sociales y la constitución de identidades (C. Bushges, 1999). La cultura, el poder (en el sentido foucoultiano de control) (Martínez-Vergne, 1999; y S. Arrom, 2001) se vuelven los elementos que permiten explicar el actuar de los sujetos. Retoman la perspectiva hermenéutica y dan importancia al discurso y las imágenes como símbolos. Cabe mencionar que en Alemania esta surgiendo el estudio histórico de la cotidianidad (Medick, 1984) con una perspectiva donde la cultura y la subjetividad se vuelven las dimensiones que permiten reconstruir la subjetividad de los actores en el pasado. Esta perspectiva ha sido desarrollada más por extranjeros que realizan investigación sobre México que por los mexicanos.

En cuanto a los resultados empíricos existe una abundante producción desde la historia social y cultural con relación a la historia empresarial, aunque también encontramos desniveles muy fuertes en cuanto al uso de teoría y la metodología. Los estudios analizados manifiestan una predilección por el periodo del porfiriato, aunque también hay algunos textos del periodo de la Colonia y de la primera mitad del siglo XIX. Tres son los objetos de estudio que adquieren mayor presencia en esta corriente y que están muy ligados entre sí: familia, élites y biografías. Recientemente hay un incipiente interés por vincular a los empresarios con sus empresas tomando a la cultura como dimensión que permite comprender la construcción de un universo de significación compartido (Suárez de la Torre, 2001).

En el estudio de la familia tres enfoques teóricos son los predominantes: el que toma a la familia como variable a partir de la cual se describe y analiza a los hombres de negocios, esta perspectiva no contempla ninguna posición teórica en particular, aunque si existe un concepto implícito de cultura y de familia. Los temas que aparecen como telón de fondo, donde los personajes (hombres de negocios) o empresas desarrollan su actividad diaria, tienen un alto contenido cultural y hacen referencia a la vida cotidiana (Meyer y Flores, 1992): se reseñan las costumbres, las tradiciones como las ferias, bailes (Estrada, 1987), se enfatiza en los clubes sociales y su importancia como núcleo de encuentro y

distinción entre la clase empresarial (Arrazola, 1992). Otros trabajos dan importancia a las influencias culturales extranjeras en la moda y la literatura (Alegría de la Colina, 2001) en el diseño gráfico y la literatura (Fernández, 2001), en la arquitectura (Collado, 1999). El resultado es una serie de descripciones (cronologías) sobre los hombres de negocios exitosos, sus familias y la manera en que vivían en esos periodos. En otras palabras, la gran mayoría de los trabajos analizados nos brindan una serie de descripciones de algunos rasgos culturales basados en intuiciones, con un bajo valor explicativo, no hay un intento de relacionarlas con otras variables que permitan ligarlas a ciertas consecuencias para la empresa. A este tipo de trabajos les denomino impresionistas, parten de la intuición, de la impresión y solo describen rasgos culturales, pueden servir como base para realizar estudios más sistemáticos, brindan una rica y abundante información sobre ciertos códigos culturales manifiestos en el periodo del porfiriato y por regiones (3).

El segundo enfoque ve a la familia como un recurso que permite movilizar ciertas cualidades y cantidades en beneficio familiar, es una de las dimensiones introducidas en los nuevos estudios de familia y que llega a México a través de Walker (1991) quien desprecia la dimensión cultural como aspecto importante para analizar esta realidad, por lo que no ahondaremos en ella. La otra posición es la que contempla el estudio de la estructura generacional (Balmori, Voss y Waterman, 1990). La sociedad se encuentra organizada en función de alianzas de parentescos que ocupan posiciones políticas y sociales sobre la misma base. Los estudios desde estas posiciones se centran en las redes familiares y el parentesco para explicar la forma como se consolidan sus fortunas y las relaciones políticas que establecen para asegurar el éxito de sus negocios. Las tres posiciones dejan de fuera la vida productiva, lo que parcializa la dimensión real de los logros familiares que aparecen como dimensión única de explicación. Adler y Pérez (1993) realizan un estudio de una familia en cinco generaciones, para estas autoras la familia trigeneracional viene a ser el patrón básico, perdurable, inmutable, manifiesto en el parentesco, donde la consaguineidad se encuentra por encima de la afinidad, es la unidad básica y la más significativa de solidaridad en México. Uno de los aspectos interesantes de la investigación es que introduce la variable cultural y muestra como la lógica económica puede quedar supeditada a otra lógica, como son los lazos familiares, donde lo importante no es la ganancia, sino la familia (Adler y Pérez, 1993: 33). Con relación a la conformación de los negocios y la

fortuna de la familia, describe la manera en que las redes sociales, familiares y políticas interactúan brindando un beneficio al lograr privilegios por parte del gobierno, apoyo de los amigos en momentos de crisis y como los lazos familiares benefician a sus miembros desvalidos. Establece con claridad la forma de operar de la familia en la empresa, su renuencia a invertir en tecnología, a tener socios y a generar una gran empresa o conglomerados, por miedo a la pérdida del control; mantienen la idea tradicional de contar con varias empresas familiares y heredarlas a cada uno de sus hijos, permitiendo con esto que los miembros de la familia sean los dueños-directores de sus empresas, por encima de todo estaría el conservar los valores y el estilo de vida de la familia entre los cuales se encontraría la lealtad y la solidaridad familiar. El texto comprende un apartado bastante extenso sobre lo que denominan rituales (vistos como símbolos que permiten la continuidad en el tiempo) que se vuelven espacios de solidaridad y conflicto, es rico en información cualitativa sobre la manera en que la familia Gómez realiza sus rituales como forma de vida, la solidaridad expresada en grados de acuerdo a la cercanía con la familia base, las prácticas de refrendamiento de su posición de poder y liderazgo al interno de la gran familia. También nos muestra como los ritos de paso son importantes para institucionalizar ciertas prácticas y el uso que se puede hacer de ellos como recurso de poder material, todo enmarcado por una ideología de clase. Dos aspectos me gustaría puntualizar con relación a los trabajos de familia y cultura. 1). La centralidad de la dimensión familia como elemento explicativo del acontecer de la vida de una sociedad y, 2). El concepto de cultura utilizado y su capacidad de explicación. Para Alder y Lizaur lo único que permanece en el tiempo y da continuidad social es la familia, la lógica de la cultura es el resultado de la interacción entre los factores económicos y las fuerzas simbólicas. Metodológicamente explicar el éxito o fracaso económico a través de la familia resulta reduccionista y desprovee a los individuos de la capacidad de convertirse en sujetos sociales en sentido amplio, es decir, a partir de la articulación práctica de diversos mundos de vida, no solo el familiar, también entre otros el del trabajo. Es decir, su vida en los negocios no sólo depende de sus relaciones familiares, sino que los lazos formados desde la consanguineidad permean la vida del trabajo (empresa), pero esta a su vez, es el resultado de como el sujeto le da sentido a sus propios proyectos y planes personales en y con relación a los otros espacios vitales y con los que no son de experiencia directa. La importancia de la familia es innegable, no se trata de excluirla como

categoría analítica, sino de criticar el peso absoluto dado a esta dimensión. Esta investigación busca articular la categoría familia con los otros factores con los que interactúa, como por ejemplo, con la política económica que regía al país en el porfiriato, las propias condiciones económicas y su relación con los capitales extranjeros y los intereses que emanaban de esta relación, así como la situación social del país, el problema es que todo queda supeditado a la familia, que es la que determina y da sentido, de ahí lo reduccionista de la posición. En otras palabras, es caer en el mismo problema de la perspectiva que ve a los grandes empresarios como dotados de una “voluntad sobrenatural,” sólo que ahora sería la familia y sus relaciones las que estarían dotadas de una fuerza que definirían el éxito o fracaso del mundo de los negocios. En cuanto al concepto de cultura, se consigue una lograda descripción de los rituales y la importancia de estos en la permanencia, conflicto y cambio en la familia Gómez, pero no se consigue explicar por qué los Gómez forman una subcultura diferente como familia ¿Cuáles son los códigos culturales que los distinguen de las otras familias empresariales que poseen un trayectoria similar? Un buen número de estudios muestran los mismos rasgos culturales que los Gómez, en todo caso no sería más pertinente preguntarse ¿Por qué los Gómez forman parte del estereotipo mexicano conservador, tradicional en los negocios? ¿No tendrá que ver con procesos más amplios? Otro aspecto no claro es cómo se va reconfigurando el significado de familia en el tiempo, es decir, también este significado cambia y es llenado de nuevos contenidos donde la solidaridad familiar pudiera en este momento no depender de la sangre (o ser el factor principal), sino del miedo, la costumbre, etc.

La respuesta podría darse en el sentido de que las familias forman parte de estructuras más amplias y por otro lado, los sujetos tienen vida más allá de pertenecer a una familia y que se engarzan en procesos políticos, en acciones de clase, de vida de trabajo (lo que significa la empresa y el ser empresario para él, como sujeto dentro de una estructura productiva, con su tarea de vida), con crisis, con un pasado, con su subjetividad, proceso por el cual los sujetos dan sentido a sus acciones.

Mención aparte son los trabajos de Gamboa (1985) y Pérez-Rayón que desde la historia social (Historia de las mentalidades) nos presentan trabajos consistentes teórica y metodológicamente. Gamboa (1985) hace un interesante estudio sobre los empresarios de Puebla y la influencia que tienen ciertos códigos culturales en su actuar, donde los

postulados de orden y progreso delimitaron la acción, el trabajo logra un buen equilibrio entre los factores estructurales, el contexto local de Puebla, los intereses de los empresarios y la influencia de la cultura en las acciones de estos. El trabajo de Pérez y Rayón (1995) logra un excelente capítulo donde logra vincular los códigos culturales en el porfiriato y la conformación de la burguesía, aunque al interno del trabajo se encuentren contradicciones pues en ocasiones pareciera que tendiera a ver la acción empresarial bajo una racionalidad instrumental.

Por otro lado, tenemos los estudios que analizan a la élite empresarial (Villa, 1999; Arias, 1999; Collado, 1999; Blázquez, 2000; Speckmman, 2000), estos trabajos son pobres en teoría, se define a la manera tradicional el concepto de élite o se puede entrever de manera implícita en los trabajos. Otro problema que esta presente es la ausencia de un contexto estructural nacional, para algunos de estos estudios no existe más que la región y los hombres con una “voluntad sobrenatural”, es decir, lo nacional desaparece. Si Porfirio Díaz tuvo una política económica que favoreció el desarrollo industrial, que impactó a las regiones, o que se privilegiara a la inversión extranjera etc., no cuentan. Por otro lado, están los trabajos para los cuales las regiones no existen, se dan los extremos, los que olvidan y los que acentúan el contexto estructural nacional.

La cronología, relatos, descripciones, secuencia de hechos, cualquiera de estos términos definen la forma en que operan estas investigaciones. Los archivos aparecen como pruebas irrefutables de la verdad, aparece la idea que el dato de archivo vale en sí mismo. El discurso (en texto, verbal, gestual) conlleva una serie de significados, por lo que su reinterpretación (problema de la doble hermenéutica) implica construir el sentido generado por el discurso, descubrir con quién o qué estaba interactuando el actante y que prácticas efectuaron. Es decir, se trata de comprender el significado y el sentido de esos discursos, y no solo de adecuar los datos para hacer secuencias cronológicas de familias o monografías insertas en espacios culturales que cumplen la función de marcos generales donde se lleva a cabo la acción, como lo hace la historiografía tradicional. Hay una tendencia por desvincular teoría de realidad empírica, es decir encontramos los presupuestos de la teoría (síntesis o descripción de la corriente o autor (es), por un lado y, por el otro, el dato empírico que adquiere presencia por si mismo, no hay una explicación, no hay una vuelta a la teoría. El papel dado al sujeto difiere de acuerdo con el enfoque colectivo o individual

que se le imprima a la investigación, si el centro de la investigación es la biografía, este sujeto adquiere un dinamismo y activismo que supera cualquier límite estructural, parte de la concepción exagerada schumpeteriana. El empresario no es visto en su subjetividad, sino en las actividades que realiza y estas son el resultado de los hombres dotados con una “voluntad sobrenatural”. Si el acento se pone en la familia, desaparece el empresario y ahora sería la familia y sus relaciones las que estarían dotadas de una fuerza que definirían el éxito o fracaso del mundo de los negocios.

#### **4. Los estudios de cultura en las organizaciones**

El estudio de la cultura organizacional comienza a ser popular a finales de los años 70 y principios de los 80 principalmente en los Estados Unidos, y es en este período que en México se empieza a hablar de las teorías de la organización (A. Barba y P. Solis, 1997) Tres eventos influenciaron y marcaron un estilo de hacer investigación en México: 1). La influencia de la sociología de las organizaciones norteamericana (Barba y Solis, 1997) 2). El boom de los estudios gerenciales y de las organizaciones bajo una nueva perspectiva, la importancia de la dirección empresarial y la cultura (Hernández, 2003). La relocalización de empresas y corporaciones en el mundo y el impacto de nuevas formas de organizar la producción.

Para Estados Unidos el éxito del modelo japonés surgía como testimonio de la conveniencia de que las compañías contaran con una cultura corporativa bajo el liderazgo managerial. Lo que resaltan los autores más connotados en el tema (Ouchi, 1981, Shein, 1985, Pascal Yathan, 1981, Peters y Waterman, 1985) es que las empresas comparten valores y principios en el lugar de trabajo, entre la dirección y los trabajadores, de ahí que el dirigente deba de catalizar y promover la cultura, como elemento que los unifique en “bien” de la empresa, es decir de la productividad y la calidad, valores que debe de promover la gerencia, todo esto implica una visión normativa de la cultura y en parte instrumental. Posterior a esta década a mediados de los años 90 los estudios organizacionales en el ámbito internacional alcanzaron un dinamismo en el que nuevas teorías y temáticas se debatieron en planos diferentes de abstracción. Las revistas más reconocidas y prestigiadas como *Organizations Studies*, *Journal of Management Studies*, *Academy of Management Review* e *International Studies of Management* debatieron sobre

el papel de la teoría en la organización (V. Aiken, 2004), las aportaciones que desde la teoría social se pueden hacer al estudio de las organizaciones; ligado al tema de las estrategias discutieron sobre el grado de libertad o determinismo en las acciones y el papel que el sujeto juega en la construcción de estas (Pozzebon,2004). Por otro lado, se resaltaba la importancia de la cultura desde la perspectiva antropológica, (Pettigrew,1979) de la identidad e identificación generadas en las organizaciones (Stuart, A, Ashfort, Dutton et. al, 2000). Otros debates se dieron en torno del postmodernismo y la cultura (Calás y Smircich, 1999), con la teoría neo-institucionalista y el análisis de las organizaciones. Tres son los elementos que implican un punto de acercamiento entre el nuevo institucionalismo y las teorías de las organizaciones: su interés en las instituciones como variables independientes, el rechazo a las teorías de la acción racional y una nueva orientación hacia las explicaciones cognitivas y culturales (Dimaggio y Powell, 2001) En lo referente a la cultura, dentro de esta corriente encontramos diferentes posiciones, por ejemplo están los que privilegian los estudios desde la psicología para el estudio de problemáticas como la persistencia cultural (Zucker, 2001) o como Friedland y Alford, (2001 :321) y aquellos a los que les interesa el análisis de la cultura aplicado al problema del cambio institucional en la empresa. Para estos últimos, los individuos pueden manipular o reinterpretar símbolos y prácticas, partiendo del supuesto que a veces se internalizan reglas y símbolos y resultan en una conformidad casi universal; pero en otras ocasiones, son recursos manipulados por individuos, grupos y organizaciones. Así la tentativa de cambio institucional no depende solo de los recursos que controlan quienes los proponen, sino de la naturaleza del poder y de las reglas institucionales específicas por las que se producen, asignan y controlan los recursos (Friedland y Alford,2001: 324)

De acuerdo con Barba (1997), el estudio de las organizaciones desde la cultura se puede sintetizar en tres perspectivas: 1). El managerial comparativo, esta posición ve a la cultura como variable externa o independiente (comprende el análisis transcultural), la analiza como resultado de la residencia geográfica, lingüística o como parte de la pertenencia a grupos étnicos. 2). La cultura como parte de una organización formal y, 3). La que considera a la cultura de manera formal e informal. Se conecta recientemente con los estudios antropológicos, se estudia el punto de vista de los participantes de la organización con relación a la experiencia organizacional, se incluye al trabajo, la

tecnología, la estructura formal de la organización, el lenguaje cotidiano además de los mitos y las historia de las empresas (Barba y Solis: 1997: 159). El punto de debate se da entre los que consideran que la cultura viene a ser un elemento que la organización posee y los que ven a la organización como cultura. Smircich (1983) propone que la cultura se usa en dos sentidos como variable externa e interna (la variable externa contempla a la cultura nacional y como variable interna a la cultura organizacional), y como metáfora, la cultura es algo que la organización posee. En la primera posición la cultura puede ser “manejada”, la organización funciona como sistema, cada subsistema sociocultural puede ser mejorado y utilizada para mejorar la organización (Smircich, 1983). La perspectiva como metáfora, es entendida en el sentido de que las organizaciones son cultura, ésta es un sistema que percibe y organiza fenómenos materiales, eventos, conductas y emociones, lo que tendría que ver en cómo los miembros de la cultura describen su mundo, a esta posición se le denomina simbólica o cognitiva. Otra forma influyente de ver la cultura en la organización es la segmentalista y es representada por Morgan (1991), para este autor la cultura esta fragmentada, por lo que al interno de la organización habría subculturas, cohabitarían diversas y variadas formas de ver a la organización y de aspirar a esta. Al interior de estas posiciones se desarrollan diferentes teorías que enfatizan o precisan conceptos y privilegian objetos de estudio y metodologías. De las perspectivas que más impacto han tenido (medido por el número de seguidores) en el ámbito internacional y en México esta la de Hofstede (1980) y su modelo cuantitativo de medir los valores culturales a nivel micro. Este autor destaca las similitudes y diferencias entre las prácticas de los dirigentes en la organización en distintas culturas nacionales. Las dimensiones analizadas son: percepción de la distancia del poder (mide la desigualdad del poder), rechazo a la incertidumbre, individualismo contra colectivismo y feminidad y masculinidad. El resultado son estereotipos de culturas nacionales de acuerdo a ciertos valores supuestamente universales, los contenidos de los valores son considerados como iguales en los 67 países donde se realizó la investigación, es decir, no se tomaron las diferencias culturales en cuanto a los significados (ignorando que son el resultado de una acumulación histórica con especificidades) que adquieren estas variable en cada una de las culturas analizadas, a parte de ignorar las condiciones estructurales y la actividad de los sujetos que caracterizan a cada país y que también generan un sentido y significado cultural. Otra perspectiva es la

planteada por Branne y Salk (1994) quienes parten del concepto de cultura negociada, el supuesto que sostienen es que en las grandes multinacionales coexisten diferentes culturas donde los patrones de significado surgen de una negociación cultural entre los miembros. Los rasgos culturales nacionales son incorporados a las organizaciones, cuando hay un acuerdo entre dos culturas y organizaciones distintas se origina una cultura negociada, el resultado será una nueva cultura laboral como resultado de la influencia de la cultura de origen, lo individual (la postura asumida) y el contexto funcional, y con esto el surgimiento de una tercera cultura.

Dentro de los diferentes aspectos que conforman la perspectiva de los estudios organizacionales de la cultura, me interesa resaltar dos puntos: por un lado, la búsqueda de un acercamiento a la teoría social y con ello una nueva manera de vislumbrar las prácticas manageriales en términos de la acción de los sujetos; es decir, se busca incorporar a los sujetos y no hablar ya sólo de organizaciones desprovistas de actores. Por otro lado, la importancia que dan a la cultura, aunque en este punto, pese a la gran cantidad de posiciones desarrolladas y su deseo de abandonar las posiciones funcionalistas y sistémicas, no logran del todo superarlas. El pragmatismo que está detrás de sus propuestas de investigación empírica permea y limita su capacidad explicativa al anteponer el interés de dar soluciones prácticas a problemas que perjudican el desempeño de la organización. Una de las explicaciones de esta tendencia podría ser que la investigación “científica” que realizan se debate entre dos marcos de referencia diferentes, las investigaciones rigurosas que conlleva una visión novedosa del conocimiento e investigaciones empíricas que responden de manera profesional a las expectativas del manager (E. Van Aken, 2004). Es decir, es para estos últimos es más importante dar respuestas a problemas de cómo puede responder la organización al cambio, cómo captar los procesos de cambio institucional en el proceso de (des) institucionalización para mantener la armonía, cómo lograr controlar y negociar el poder y la cultura para dar legitimidad a la dirección ante presiones de los diferentes grupos con una diversidad de creencias y prácticas en el lugar de trabajo, en lugar de explicar los procesos por los cuales se están generando los significados que le dan sentido a las acciones, esto último implicaría ver a la cultura como una dimensión analítica que permite comprender el significado de la práctica empresarial y laboral. En otras palabras, los estudios organizacionales se debaten entre hacer teoría e investigación

empírica “científica” y el realizar diseños instrumentales para resolver problemas a las gerencias (E. Van Aken, 2004) Así, el estudio de la cultura se circunscribe como constitutiva del sistema que permite mantener o embonar las partes en desajuste tratando de mantener aquellos aspectos culturales que generen estabilidad o inculcar y negociar las nuevas normas, valores y reglas con las cuales debe de operar la organización para lograr o mantener el éxito material.

En México son pocos e incipientes los estudios de la organización desde la cultura, se pueden ubicar en instituciones específicas con líneas claras de desarrollo, por ejemplo el posgrado en Estudios de Organizacionales de la UAMI, el CIDE, el ITESM y en menor medida la UNAM. Los trabajos empíricos dejan ver una tendencia a realizar investigaciones que analizan diferentes culturas nacionales (la mexicana con relación a la sajona, por ejemplo) en relación con la estructura organizativa, y las que buscan determinar los factores que permiten a los empresarios ser exitosos, la mayoría de las veces bajo la concepción normativa de la cultura. Las corrientes teóricas presentes en estas investigaciones responden implícita o explícitamente al institucionalismo y su versión de cultura (manipulación de la cultura y pragmatismo) y, por otro lado, a la aplicación de modelos generados a partir de los estudios de la organización y la cultura basados en la concepción de valores universales como el de Hofstede.

Las investigaciones empíricas revisadas toman al pie de la letra el modelo de Hofstede y lo aplican tratando de establecer la cultura en dos niveles, en el nivel macro se analiza la relación entre las diferentes culturas (entre Estados Unidos, Gran Bretaña y México) y la estructura organizacional en el nivel micro. Estos trabajos muestran las diferencias y similitudes en las actitudes de los managers con relación al control y la implementación de nuevas formas organizacionales entre las diferentes culturas, sin embargo todas estas investigaciones no difieren entre sí en cuanto a los resultados encontrados. El trabajo de tesis de Doctorado de Arias (2003) compara desde la perspectiva de Hofstede la percepción que tienen los managers sobre el sistema de control entre México y el Reino Unido, los resultados a los que llega son: ausencia de participación de los managers mexicanos en la toma de decisiones produciendo insatisfacción en el trabajo, mientras que en Gran Bretaña las decisiones son más delegativas. En México se tiende más al colectivismo y los ingleses al individualismo (participación en el trabajo, toma de

decisiones), en cuanto a la variable tiempo los mexicanos tienden a la percepción de un pasado negativo, un presente hedonista y fatalista, mientras que los ingleses tienen claramente definido un patrón positivo tanto del pasado como del futuro.

El trabajo de Doctorado de Gámez (2003) investiga si en ambientes culturales diferentes se pueden generar nuevas formas culturales como resultado del cambio en la organización del trabajo. Analiza de manera comparativa los rasgos culturales de una empresa agrícola del estado de Sinaloa (grupo Sinaloa) y la compara con una empresa establecida en Estados Unidos (grupo Arizona), el análisis se centra en los ejecutivos a nivel gerencial. Las dimensiones utilizadas son las mismas que en el anterior estudio (Hosfested) solo que al análisis cuantitativo a decir del propio autor le agrega la dimensión “cualitativa” de la cultura, al definirla como valores, artefactos, ritos, mitos y símbolos y al utilizar entrevistas semiestructuradas y realizar observación participante. Los resultados obtenidos no difieren del primero, aun cuando los estudios comprendan zonas geográficas diferentes (un estudio se realiza en la zona noroeste y el otro en la zona centro de México), el único detalle que se agrega es más información con relación a la forma de operar la empresa y el añadido de la familia. En general, el estudio muestra como los sinaloenses perciben de diferente manera el tiempo, la individualidad, las decisiones etc, con relación a los sajones. Para el grupo Sinaloa es más importante el tiempo dedicado a las relaciones interpersonales que el que se invierte en el trabajo, a esto se agrega que realizan varias actividades a la vez durante la jornada de trabajo, así la optimización del tiempo no forman parte de la cultura de esta empresa. La percepción del tiempo está en relación también con el pasado y es fragmentado, no ven hacia al futuro. De nuevo se reafirma la importancia de pertenecer a un grupo y el desdén por la individualidad; por otro lado, no importan los resultados reales del trabajo, sino como son percibidos y presentados a la gerencia. La confianza es uno de los valores principales de los sinaloenses, se establece con relación al parentesco; el pertenecer a la familia y la fraternidad entre ellos equivalen a una carta de compromiso legal. La familia y la empresa es lo mismo, padres y hermanos son los dueños y jefes del negocio y los demás parentescos forman parte de la organización, así la familia y la solidaridad entre ellos son parte fundamental de la vida. Los riesgos se asumen cuando tienen que ver con la confianza, pero no en el cambio organizacional o tecnológico, en esto

son conservadores. La alta identificación con la empresa por parte de los trabajadores se da por compartir los valores sinaloenses. Las decisiones las toma el dueño.

Otras investigaciones que no toman el mismo modelo llegan a conclusiones semejantes, en cuanto al actuar empresarial, por ejemplo Kras (2000) encuentra que los valores culturales que caracterizan a la mediana y pequeña empresa son el conservadurismo y el tradicionalismo. Cuando se trata de caracterizar a los empresarios exitosos se dan los extremos como en el trabajo de Borboa (2003), que muestra que cuando se tiene éxito es porque el empresario posee características y cualidades que los hacen diferentes de los demás.

En estos trabajos encontramos un marco conceptual, una metodología definida y una hipótesis globalizada supuestamente comprobada en otros contextos. Es decir, las especificidades se pierden y la realidad mexicana entra a la “globalización” con sus investigaciones. Se pueden rastrear dos supuestos que están detrás de esta posición: Los países sajones son exitosos porque supuestamente desarrollan una cultura que permite inculcar el trabajo como el valor supremo frente a otros, así el significado de la vida se traduce en valores como el individualismo, la no pérdida del tiempo, el compartir decisiones y la supeditación de la familia al trabajo. En México no se generaron estos valores de la misma manera, esto explica el atraso económico y la no modernización de las empresas y con esto el subdesarrollo y, por otro lado, el reconocer estos rasgos culturales permiten a la empresa “manipularlos” para su beneficio, prevaleciendo el uso instrumental de la cultura.

Dentro de esta posición los actores desaparecen, las organizaciones se vuelven los reguladores de la acción colectiva económica y cultural. La creatividad del sujeto es reducida a la asunción de la normatividad dictada por la mano invisible de las instituciones de manera pasiva. Desde esta posición la producción de la cultura es asumida como dice Alexander (5) como objetos a manipular, insisten más en la pragmática que en la naturaleza de la acción y se trata a la cultura como variable efectiva contingente (Alexander, 2000: 35) Estos estudios son más elaborados, utilizan variables que puedan ser traducidas a cuantitativas, el análisis estadístico y la elaboración de cálculos propios con base en información obtenida de encuestas y entrevistas a las gerencias, existe una coherencia interna. Sin embargo habría que anotar que: a) adoptan modelos teóricos-conceptuales ya

preestablecidos y que son retomados en sus investigaciones de manera acritica. Se encuentra en los trabajos la repetición de los mismos supuestos de los cuales parten todos sus análisis, cerrando la investigación sólo a comprobar lo establecido a partir de dichos supuestos, negando con esto la posibilidad de encontrar nuevos factores o articulaciones que dieran como resultado una explicación más dinámica y amplia de los procesos por las que empresas logran o no un desarrollo parecido a los de las grades potencias. La forma como es usado el concepto de cultura no permite explicar como influye en el actuar del empresario, pues es aplicada a las organizaciones como si estas operaran por si mismas, o por el otro lado, se busca conocer esos rasgos culturales no para lograr una explicación articulada o relacional con otras, sino para adaptar, recuperar o presionar aquellos rasgos que permitan el equilibrio de las empresas. Estos estudios dejan fuera al sujeto y su subjetividad. Es importante reflexionar sobre los alcances y limites de estas teorías (distanciamiento con relación a nuestra realidad) y, b) la construcción del dato se hace sólo con relación a los conceptos de la teoría y en algunos casos a la lógica matemática, acoplando el dato a los presupuestos sin cuestionar la producción del sentido en que se constituyó como dato significativo. El resultado es obvio y conocido antes de terminar la investigación, estereotipos de empresarios por naciones con una fuerte correlación con el tipo de organización que operan y que definen de y permanentemente al empresario mexicano.

## **5. Cultura y Aprendizaje tecnológico**

Los enfoques que estudian la innovación tecnológica son muy variados, sin embargo, se puede decir de manera general que dos fundamentos subyacen y unifican estas diferentes posiciones. Por un lado, todos hacen referencia a la creación y difusión de las nuevas tecnologías derivadas de la investigación y el desarrollo (Luna, 2003: 15) Por otro lado, al menos en el discurso la desavenencia y enfrentamiento con la teoría neoclásica y su posición de racionalidad instrumental, donde la acción es el resultado del cálculo óptimo y las transacciones se realizan en mercados puros y en el anonimato de las relaciones entre vendedores y compradores (Lundvall, 2003: 105). Una de las respuesta dada a este posición por los teóricos (Chesnais y Neffa, 2003) del estudio de los sistemas de innovación es el verlos como fuente de aprendizaje, creación e interacción, donde mercados

organizados pueden seguir reglas diferentes y el comportamiento de los individuos no sólo responde a la maximización de la ganancia, sino a contextos culturales distintos (contextos nacionales, regionales y locales) que pueden generar comportamientos diferentes bajo reglas y normas diversas. En esta perspectiva surge la concepción de la racionalidad limitada y el enfoque neo-institucionalista, concretamente se retoman la teoría de costos de transacción y la teoría de derechos de propiedad. Algunas de las respuestas dadas van en el sentido de la in-conveniencia de contar con derechos de propiedad protegidos para la difusión de la tecnología, el tipo de cooperación que se genera entre usuarios y productores (que puede ser de cooperación, confianza, honestidad o de oportunismo y recelo) y los altos costos de transacción que pueden generar las transacciones de acuerdo al comportamiento oportunista o no de los diferentes interlocutores.

El interés en México por realizar investigaciones desde esta perspectiva es muy reciente y nace ante tres situaciones (independientemente de los intereses particulares de los investigadores). México no produce ni desarrolla tecnología en general y se ve obligado a importarla, esto implica una serie de límites y problemas (que no discutiremos por rebasar el objetivo de este trabajo) que obliga a buscar alternativas para aprovechar y desarrollar un tipo de capacidades tecnológicas (conocimiento) que puede generar innovación incremental, partiendo del supuesto de que se entró en la fase de una economía del conocimiento. Este tipo de interés involucra no sólo a investigadores sino a instituciones públicas (Conacyt y otras instituciones de gobierno) y privadas interesadas en desarrollar capacidades tecnológicas a partir de esta situación de desventaja. En este punto se da la confluencia de intereses entre investigadores y gobierno desarrollando una línea clara de investigación de manera cooparticipativa. Aunado a esto, tenemos el modelo económico que se implementó en México a partir de los años 80 y que es en la manufactura sobre todo el maquilador, lo que lleva a preguntarse que ventajas y desventajas genera un modelo así y, finalmente el impacto en México del auge y el boom a nivel internacional del estudio de las innovaciones científicas y tecnológicas y sobre los sistemas nacionales de innovación (nota).

Dentro de este contexto tenemos a los investigadores que consideran que hace falta la dimensión cultural para explicar el comportamiento de los actores en el desarrollo de esas capacidades tecnológicas o como viven las transformaciones tecnológicas. Para unos

(Chesnais y Neffa, 2003) el que la innovación tecnológica no sea producida en el lugar donde se va a aplicar conlleva el problema de que su realización produce un saber hacer que no puede ser vendido ni adquirido por la contraparte con el sólo hecho de comprar la tecnología, esto se da en principio por su carácter local (particularidades del contexto donde se genera la innovación) y segundo por su trayectoria pasada (las innovaciones son evolutivas y adquieren una historia de conocimiento acumulativo), de esta manera el conocimiento tecnológico no es fácilmente transferible, ni adaptable (Cohendet y Zuscovitch, 2003). Sin embargo, esto puede ser aplicado también en el sentido inverso, se puede generar un saber hacer (acumulación de conocimiento) en relación con la tecnología importada (relación entre productor y usuario) que puede crear una innovación incremental, produciendo un conocimiento tácito y público. Empero, esto no quita el hecho de que se tenga que intercambiar información cualitativa que implica una comunicación e interpretación de significados entre una diversidad cultural de actores. Si a estas cuestiones se le agrega la distancia geográfica y las diferencias organizacionales, el problema se complica (Lundvall, 2003) ¿Cómo lograr descifrar esos códigos complejos de información? Pero por otro lado, toca otro problema ¿Cómo decidir o elegir el mejor paradigma tecnológico, que aspectos influyen en tal decisión? ¿Cómo establecer una relación de confianza y cooperación entre productores y usuarios de tecnología? Es precisamente en este punto donde la cultura se vuelve una dimensión importante para el estudio del aprendizaje tecnológico, en tres sentidos, en el proceso de decisión sobre la definición del paradigma tecnológico a implementar o desarrollar por parte del usuario (empresario), en el proceso mismo de implementación de la tecnología y en el seguimiento de su desarrollo. Se parte del supuesto de que el cambio tecnológico no corre al mismo tiempo que el cambio cultural.

Actualmente se discute sobre como se generan esos procesos de aprendizaje al interno de las organizaciones que permitan superar las deficiencias dadas por las desventajas de no generar tecnología. Dentro de esta perspectiva las incipientes investigaciones realizadas en México parten de analizar como se genera el aprendizaje y la acumulación de capacidades tecnológicas en empresas y el papel que juega la cultura en las respuestas dadas al cambio. Lo distintivo de estos trabajos y que puede tomarse como un acierto es que se introducen al interno de la empresa, pero el problema es que no logran vincular la cultura con el proceso

de aprendizaje. En cuanto al concepto de cultura, en unos casos se encuentra reducido a determinantes geográficos con una concepción normativa de la cultura (ver el trabajo de O Vera-Cruz, 2004). Los análisis que se apegan a la perspectiva de lo simbólico, describen los cambios que se generan al interno de la empresa, pero no logran aprehender como se configura el proceso de conocimiento y como la cultura logra explicar en parte tal proceso. Resulta interesante observar como los estudios empíricos se adhieren a las posiciones teóricas internacionales sin discutir el contexto en que fueron generados. El concepto de cultura negociada adquiere una fuerte aceptación entre los investigadores nacionales, al respecto quisiéramos anotar que es un concepto engañoso y que por lo general es reducido a la idea de lograr la ausencia de conflicto en la organización ante la innovación o implementación de nuevas prácticas laborales y gerenciales. Desde esta visión la negociación cultural es un recurso de poder, mientras que en otra perspectiva la negociación de los significados implica el acuerdo ante la incertidumbre, ante la necesidad de la convivencia y la comunicación. En la primera acepción es como si la cultura se transformara a “voluntad de los sujetos” y de acuerdo con los intereses de los empresarios.

## **6. Estudios actuales de proceso de trabajo, género y autodirigidos**

El interés por el estudio de los hombres de negocios desde la sociología no adquiere importancia como con la historia, tal vez por cuestiones ideológicas y tras una satanización del empresario se repudió y abandonó al dirigente de empresas como campo de estudio. Sin embargo, resulta interesante ver que uno de los debates clásicos y que se encuentran candentes actualmente dentro de la historiografía y las teorías de la organización se relaciona con la pertinencia del uso de las teorías de las ciencias sociales (básicamente de la sociología) en sus análisis.

Los estudios de empresarios relacionados con los procesos productivos son muy incipientes y parten de la sociología, aunque no se puede hablar de estos como una corriente claramente conformada. Sin embargo, es conveniente resaltar que su importancia radica en el intento de estudiar al empresario desde su propio ámbito de trabajo (la empresa) y como sujeto social al interior y exterior de la misma. Para esta perspectiva de estudio, las acciones son el resultado de la relación que se establece entre estructuras,

sujetos y acciones. Se parte de que esta relación no es el resultado de la adaptación de los individuos a estructuras ya preestablecidas. La acción surge del proceso de dar sentido (subjetividad) y de la interacción entre los individuos, dentro de una relación asimétrica de poder y permeada por la cultura.

Lo global, lo local, las redes, la cultura, la subjetividad y las estrategias empresariales son algunos de los conceptos que intentan explicar el comportamiento empresarial en las empresas. Las temáticas sociológicas van desde como el empresario construye sus decisiones y como influye la cultura y la subjetividad entendida como proceso de dar sentido (Hernández, 2003, 2004). Al respecto, Guadarrama (2001) hace un estudio sociohistórico analizando la forma como los actores empresariales constituyen su identidad como actores políticos en relación con los movimientos sociales. Otras investigaciones analizan las relaciones generadas entre los directores y los trabajadores con la implementación de nuevas formas de organización del trabajo y como la cultura va adquiriendo nuevos significados (Reygadas, 2002). Desde la sociología del trabajo se está abriendo este espacio y debatiendo sobre la importancia de estos estudios, tratando de generar perspectivas que logren vincular los análisis empresariales y la cultura con los estudios sobre culturas laborales, partiendo del supuesto que ambos sujetos (empresarios-trabajadores) son parte importante en la configuración de las culturas laborales y empresariales, aspecto que habría que tomar más en cuenta en ambas posiciones.

La visión de género en la reflexión empresarial en países como Estados Unidos ha tomado una importancia creciente desde la perspectiva de la etnia, la raza y la clase. Sin embargo, en México los pocos trabajos realizados no incluyen a la cultura y la subjetividad, tendiendo más a realizar estadísticas que otro tipo de análisis. Las investigaciones llevadas a cabo a través del Ipade están dando importancia a la cultura, son trabajos con mucha información pero con marcos teóricos poco desarrollados. Empero, hay que rescatar el hecho de que en estos estudios los empresarios buscan indagar sobre su propia cultura managerial.

Lo importante de la visión sociológica es el rescate del sujeto y el papel activo que se le da, en el sentido de que es parte constitutiva de la acción.

## Conclusiones

La distancia (contradicción) entre teoría y resultados empíricos

El estudio del empresario en México es de nueva data, sus enfoques teórico-metodológicos y resultados empíricos presentan desniveles en cuanto a la complejidad, conocimiento y reflexión con que son tratados los problemas, en la mayoría de los casos escasea la teoría y en otros el rigor con que se definen los conceptos, así como los aspectos metodológicos que (incluye a la técnica) dejan mucho que desear. La diversidad de temas es muy variada y conllevan dos problemas: 2). En algunos casos y de acuerdo con la corriente resulta difícil identificar el tema central de la investigación, dada la multiplicidad de información que se presenta sin una clara dirección o supuestos de lo que se quiere describir o comprobar y, 2). Los estudios empíricos muestran frecuentemente una distancia y contradicción con la teoría que se dice adoptar, en tres sentidos: se comprueban hipótesis ya establecida desde otras realidades, dejando fuera aspectos importantes de la realidad mexicana que explicarían y darían un nuevo contenido al problema por analizar, no atreviéndose en la mayoría de los casos a dar pasos hacia la formación de teorías intermedias que permitan superar la trayectoria de los estudios “globalizados” que imponen explicaciones parciales a problemas que en principio pueden parecer similares. Además, hay frecuentemente contradicciones entre las teorías y las hipótesis comprobadas. El otro distanciamiento se da en el sentido que en ocasiones pareciera que bastaría con hacer una brillante descripción sin necesidad de utilizar teoría alguna que permitiera analizar de manera más fina como interviene la cultura en una mejor explicación del fenómeno que se está analizando.

¿Que nos aportan las diferentes corrientes analizadas a la luz del conocimiento empresarial? Nos brindan una riqueza empírica abundante, se introducen temas que sería conveniente retomar por las diferentes disciplinas, implican teorías intermedias que deben ser consideradas y replanteadas dentro de concepciones teóricas más amplias, abren nuevos problemas metodológicos por resolver y la necesidad de una interdisciplinariedad en el estudio del empresario y la empresa.

Si analizamos el concepto de empresario encontrado en los estudios empíricos expuestos prevalecen tres: Shumpeter, Sombart y la del actor racional de la teoría

neoclásica. El primero alude al empresario emprendedor, innovador que le interesa además de la ganancia el prestigio y el poder; la segunda apunta hacia el espíritu (*ethos*) empresarial y a las características psíquicas que son necesarias para el éxito; finalmente, la postura que enfatiza la búsqueda de la recompensa por parte de los empresarios y esta es monetaria, es decir la búsqueda de la máxima ganancia. El papel dado al empresario también difiere de acuerdo con las corrientes disciplinarias, para la nueva historia social y cultural el empresario es visto como actor social; en el nuevo institucionalismo y las teorías de la organización desaparece el empresario como sujeto y es envuelto en estructuras e instituciones, o bien es desprovisto del contenido de sujeto social y visto como individuo con capacidad de voluntad transformadora mas allá de las presiones estructurales; para la sociología que estudia empresarios estos son vistos como sujetos sociales.

Se puede decir que en México existe una heterogeneidad de empresas como de empresarios y que responden a presiones globales, nacionales, a la historia de cada región, de su cultura e idiosincrasia. Enmarcado en este contexto se puede decir que los hombres de negocios en su actuación están mediados por una serie de factores (familia, cultura, presiones económicas y políticas), que su acción implica la racionalidad instrumental, pero también el mundo valorativo, el afectivo, el del razonamiento cotidiano, y el estético.

A lo largo del desarrollo de este trabajo va quedando la sensación de un vacío generado por la forma como es abordado el empresario para su estudio en México. Se considera que puede haber otras opciones que se encuentran en construcción. No se trata de negar las aportaciones de los trabajos analizados al conocimiento del empresario, ni el interés particular en privilegiar un objeto de estudio determinado, sino manifestar que existen otras maneras de acercarse a esa realidad. La propuesta que se presenta tiene la finalidad de explorar otros marcos conceptuales-metodológicos para intentar entender al empresario desde su subjetividad y con relación a sus diversos mundos de vida.

La mayoría de los análisis descritos no muestran diferencias entre si en cuanto los aportes en relación con la cultura empresarial. Lo que lleva a preguntar cual es la diferencia entre retomar una teoría y otra, que beneficios explicativos brinda un enfoque metodológico y otro, el empresario mexicano es un estereotipo definido que depende de la familia, es conservador y le da miedo el riesgo, lo importante son las relaciones familiares y sociales (amiguismo, compadrazgo, etc), la concepción del tiempo es flexible, marcado por eventos

del pasado y la mujer sigue padeciendo la discriminación en los mejores puestos de trabajo y cuando la empresa logra el éxito es porque existe un hombre con cualidades “sobrenaturales”. Cómo salvar este hoyo negro que pareciera paralizar el conocimiento.

Tres aspectos me parecen importantes rescatar: el distanciamiento y contraposición entre teoría - realidad, ausencia del sujeto en los análisis y un concepto de cultura que es reducido a la identificación de ciertos rasgos culturales ya tipificados con anterioridad por la teoría utilizada. Agregaría uno más, la oscilación entre la búsqueda de un nuevo conocimiento y lo que podríamos llamar estar en el *fashion* de ese conocimiento.

Con relación al primer punto, tenemos que las investigaciones parten (cuando se ha introducido teoría porque otros son meramente descriptivos) de hipótesis ya establecidas “globalizadas” de dimensiones definidas y comprobadas, por lo tanto la tarea de estos análisis consiste tan sólo en comprobar una vez más lo ya establecido como verdadero. Entonces el problema se vuelve metodológico, pues sólo se busca en la realidad empírica aquellos elementos (datos) que permitan probar lo ya probado, cerrando con esto la posibilidad de abrir al conocimiento de nuevas articulaciones que permitan explicaciones más complejas que vayan más allá de una caracterización tipológica. Los estudios analizados en su gran mayoría parten de la visión positivista. Abría que tratar de abandonar la perspectiva que parte de esta concepción y darle una nueva dimensión a la teoría y a la forma de concebir la realidad. Es decir, abrir los conceptos y la teoría a la realidad, que puede implicar articular y/o desarticular los conceptos ya establecidos, o bien generar otros, y de acuerdo con la situación (realidad) específica llenarlos de nuevos contenidos, como resultado de la articulación y rearticulación entre el sujeto y los diferentes ámbitos de la realidad. El empresario conforma su cultura no sólo con relación a la familia y a la organización, sino a su espacio étnico construido históricamente, con relación a sus propósitos, planes, estrategias y expectativas, con los factores estructurales que lo presionan con y en relación a los otros actores, así el actuar no es puramente el resultado de una decisión objetiva ni de un elemento determinante ( existen situaciones en que se imponga un factor sobre otro, pero este puede cambiar ante una nueva situación), sino de una interpretación, de evaluar, discernir y comprender el significado intersubjetivo de una situación, todo ello permeado por la cultura y relaciones de poder. Así, los espacios de acción y articulaciones estructurales y subjetivas tienen significaciones diferentes, así como

sus rupturas. De esta manera podremos encontrarnos con una diversidad de sujetos empresariales caracterizados en parte por diversas subjetividades rompiendo linealidades ya establecidas (Hernández, 2003). Lo que no impide hablar de grandes configuraciones empresariales, conformados a partir de su subjetividad, de la relación que establezcan con las estructuras, de sus acciones y relaciones entre actores.

Con relación al concepto de cultura, como ya lo dijimos, éste es menguado a la concepción normativa o con poca capacidad explicativa de los eventos, reducido a la captura de ciertos rasgos (6), a diferencia de un concepto interpretativo en el que el actor tenga capacidad de reconfigurar los códigos acumulados para dar sentido a las situaciones concretas. Considero que el sentido empresarial implica el aspecto cultural, pero también es necesario diferenciarlo de su uso como recurso, el actor puede ser interesado pero a la vez tener interiorizados códigos culturales, asimismo habría que cuidarse de caer en un reduccionismo cultural y de la subjetividad. Definimos a esta como el proceso de dar sentido a una situación específica. Para nosotros la cultura es una acumulación de significados socialmente entendidos y que diferentes actores como los empresarios emplean para configurar significados en la actividad diaria, movilizandolos, recreando significados y legitimando valores colectivos, dando así sentido al mundo de la empresa (Hernández, 2004) Es decir, se trata de la comprensión del significado subjetivo de la conducta humana. En este sentido no se reduce la acción a los aspectos culturales, sino que se ponen en juego estructuras, subjetividades e interacciones. Esta visión difiere de las anteriores al alejarse de las visiones holistas y normativas. La posición que sostenemos implica el problema de la comprensión, entender la experiencia como significativa, se trata de responder cómo se generan socialmente y se acumulan los significados, ese proceso que De la Garza denomina procesos de selección de significación socialmente aceptados para dar sentido a la situación concreta, que implica diferentes niveles de abstracción donde están presentes jerarquías de poder, grupos sociales, géneros, etc. (De la Garza, 2003) La cultura conforma conglomerados de códigos que son interiorizados y pasan por ese proceso de significación, que es de reconfiguración, se negocian pero no como recursos sino para lograr el entendimiento mutuo, se enfrentan, se empatan o rompen, es decir las configuraciones subjetivas no son sistémicas y no se reducen a lo normativo, se puede crear un nuevo raigambre que en ciertas condiciones puede dar sentidos nuevos.

En otras palabras nuestra propuesta consiste en analizar al empresario como sujeto social a través de su acción social, consideramos que el empresario estructura en parte la acción social en su actividad e interacción con su contexto de vida cotidiana, transformando y reestructurando las diferentes relaciones que constituyen la estructura, como serían las relaciones de poder en diferentes niveles de la realidad, configurando códigos de significación de diferentes campos (cognitivo, valorativo, razonamiento cotidiano, de los sentimientos y el estético) para dar sentido. El abordar al empresario desde esta perspectiva implica verlo, a diferencia de otros análisis, como un sujeto social, es decir analizarlo en el proceso por el cual el empresario, se constituye o no como sujeto. El concepto de configuración acuñada por De la Garza (2001) nos permite entender la acción con base en un conjunto de variables estructurales y relacionales que se vinculan con respecto de elementos subjetivos (los diferentes campos mencionados) y que es posible identificar empíricamente.

Esta manera de emprender el análisis del empresario nos permite la posibilidad de intentar superar la división entre el estudio del empresario y la empresa, el ver a la organización (instituciones) como la determinante de la acción e introducir al sujeto como parte constitutiva de la acción. Las teorías de la organización nos brindan perspectivas de alcance intermedio que pueden ayudar a explicar situaciones concretas, a introducirnos a nuevas problemáticas, pero para ello es importante introducir al sujeto, aspecto descuidado y no contemplado en general en estas posiciones. 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 como se configura una cultura e identidad.

Una propuesta que conjugue lo antes dicho, puede ser el partir del análisis de las estrategias. Si las decisiones de la empresa recaen en el empresario ( sea el dueño o que por delegación cumpla el papel de director y tome decisiones) y para esto tenga que elaborar estrategias, implica estudiarlo en el proceso de toma de decisión, donde estas no dependen solo del orden económico sino que involucran, lo político, lo económico, lo social, a la cultura y la subjetividad. Es decir hay que introducirnos a su subjetividad, a la manera como enfrenta las presiones estructurales (mercado, competitividad, calidad), expresada en

sus prácticas. Así, estructuras, sujetos, acciones se vuelven el centro de la explicación de la acción empresarial, en donde las estrategias no se reducen al cálculo racional.

## Bibliografía

- Adler, L. y M. Pérez Lizaur (1993), *Una familia de la élite mexicana*, México: Alianza Editorial.
- Alexander Jeffery (2000) *Sociología Cultural*, Barcelona: Anthropos
- Alegría de la Colina (2001) El año nuevo. Presente Amistoso y el Recreo de las Familias en en *Empresa y Cultura en tinta y papel (1800-1860)* México: Instituto de Investigaciones Dr. José María Luis Mora- Instituto de Investigaciones Bibliográficas-UNAM.
- Alvensson Mats y Karreman (2001) “Odd Couple: Making Sense of the Curious Concept of Knowledge Management” en *Journal of Management Studies* U.K., Vol. 38, No. 7.
- Arias Gómez, M.E. (1999), “Un empresario español en México: Delfín Sánchez Ramos”, en G. Altamirano (coord.), *En la cima del poder. Élités mexicanas*, México: Instituto Mora
- Arias Ramírez, Imarú (2003) *A quest on manager's perception of Management Control System (MCS): A comparative case study on national culture, trust and time perspective in Mexico and the UK* Inglaterra: Lancaster University.
- Arrom, Silvia ( 2001) *Containing the poor: The Mexico city poor hose, 1774-1871* Durham, N.C.: Duke University Press
- Arrazola, J.E. (1992) “Empresarios y Clubes de Servicio en Puebla (1924-1940)”, en Puga, C. y R. Tirado (Coords), *Los Empresarios Mexicanos, Ayer y Hoy*. México: UNAM-El Caballito.
- Balmori, Voss y Waterman (1990) *Las alianzas de familia y la formación del país en América Latina* México: Fondo de Cultura Económica.
- Barba A y P. C. Solis (1997) *Cultura en las Organizaciones. Enfoques y metáforas de los Estudios Organizacionales*, México: Ed. Vertiente.
- Barba, Álvarez Antonio (2002) *Calidad y cambio organizacional: ambigüedad, fragmentación e identidad el caso del lapem de CFE* México: UAM
- Blázquez, D. Carmen (2000), “La oligarquía mercantil veracruzana y el ejercicio del poder político en los inicios de la vida independiente 1800-1835”, en G. Altamirano (coord.) *Prestigio, riqueza y poder. Las élites en México. 1821-1940*, México: Instituto Mora.
- Borboa Quintero, María del Socorro (2003) *El líder de la pequeña empresa industria exitosa sinaloense* México: UAM Tesis en opción al grado de Doctora en Estudios Organizacionales.

- Brannen y Salk (1999) "When Japanese and other create something new. A comparative study negotiated work culture en Germany and the US", en S Beechler and Bird (Eds)
- Bueno, Carmen y Santos María Josefa (coords.) (2003) *Nuevas Tecnologías y Cultura* Barcelona: Anthropos
- Burke Peter (1990) *La Revolución Historiográfica Francesa* España: Editorial Gedisa.
- Büschges, Christian (1999) "Introducción" en Bernd Schröter, y Christian Büschges (eds) *Beneméritos, aristócratas y empresarios. Identidades y estructuras sociales de las capas altas urbanas en América Hispánica*, Madrid, España: Vervuert, Iberoamericana, pp. 9-14
- Calás y Smircich (1999) *The academy of management* 17, 3
- Cerutti, Mario (1992) *Burguesía, capitales e industria en el norte de México, Monterrey su su ámbito regional (1850-1920)* México: Alianza/UANL
- Chartier Roger (1999), *El mundo como representación. Historia cultural; entre la práctica y representación* Barcelona, España; Gedisa.
- Chesnais, Francois y Neffa, Julio César (comp.) (2003) *Ciencia, Tecnología y Crecimiento Económico* Argentina: CEIL-PIETTE CONICET, Trabajo y Sociedad.
- Cohendet, Patrick; Heraud, Jean y Zuscovitch, Heraud (2003) "Aprendizaje tecnológico, redes económicas y apropiabilidad de las innovaciones" en Chesnais, Francois y Neffa, Julio César (comp.) *Sistemas de innovación y política tecnológica* Argentina: CEIL-PIETTE CONICET, Trabajo y Sociedad.
- Collado, María del Carmen (1999), "José G. De la Lama en la expansión urbana de los años veinte", en Graziella Altamirano, *En la cima del poder. Élités mexicanas*, México: Instituto Mora.
- De la Garza, E. (2001) "La epistemología crítica y el concepto de configuración", *Revista Mexicana de Sociología*, núm 1, vol LXIII, enero-marzo
- De la Garza, E. (2003) *Reestructuración productiva, empresas y trabajadores en México al inicio del siglo XXI*, México: STyPS
- De la Garza (2004) "La epistemología crítica y el concepto de configuración" en *Revista Mexicana de Sociología*, enero 2004, No. 1
- DiMaggio, Paul y Powell Walter (comp.) 2004 (1991) "Introducción" en *El nuevo Institucionalismo en el Análisis Organizacional* México: Fondo de Cultura Económica.

- Dutton, Jane; Albert, Stuart y Ashforth, Blake (2000) "Organizational Identity and Identification: Charting New Waters and Building New Bridges", en *The Academy of Management Review* N.Y., Vol. 25, No. 1.
- Fernández, Hernández Silvia (2001) La transición del Diseño gráfico colonial al diseño gráfico en México(1777-1850) en *Empresa y Cultura en tinta y papel (1800-1860)* México: Instituto de Investigaciones Dr. José María Luis Mora- Instituto de Investigaciones Bibliográficas-UNAM.
- Gamboa, L. (1985) *Los empresarios de ayer*. Puebla: Universidad Autónoma de Puebla
- Gámez Castéllum, Rosalinda (2003) *Cultura organizacional en empresas México-Americanas. El caso de Agrícola Tarriba* México: UAM Tesis en opción al grado de Doctor en Estudios Organizacionales.
- Guadarrama, Olivera Rocío (2001) *Los empresarios norteros en la sociedad y la política del México Moderno, Sonora* México: UAM.
- Haber, Stephen (1997) Introduction: Economic Growth and Latin American Economic Historiography
- Hernández R. Marcela (2003) *Subjetividad y cultura en la toma de decisiones empresariales*. México: UAA-PyV
- Hernández R. Marcela (2004) *La cultura empresarial en México* México: M.A. Porrúa-UAA.
- Hofstede (1980) *Cultur's consequences: international differences in work-related values*. Beverly Hills, CA: Sage
- Ibarra, Antonio (2003) "A modo de presentación: la historia económica mexicana de los noventa, una apreciación general" en *Historia Mexicana*, (México), Vol. LII, núm. 3, enero-marzo, pp.613-648.
- Kras Eva (2000) *Cultura Gerencial*, México: Ed. Iberoamericana
- Meisel, Adolfo (1999) "La cliometría en Colombia: una revolución interrumpida, 1971-1999" en *Revista de Historia Económica*, Año XVII, Número especial, Madrid, pp. 37-52
- Luna, A. Julio (2003) "Prólogo" en Chesnais, Francois y Neffa, Julio César (comp.) *Sistemas de innovación y política tecnológica* Argentina: CEIL-PIETTE CONICET, Trabajo y Sociedad.
- Lundvall, Bengt-Ake (2003) "Relaciones entre usuarios y productores, sistemas nacionales de innovación e internacionalización" en Chesnais, Francois y Neffa, Julio César

- (comp.) *Sistemas de innovación y política tecnológica Argentina*: CEIL-PIETTE CONICET, Trabajo y Sociedad.
- Marichal, Carlos (2003) "Teoría e Historia de empresas" en Leonor Ludlow y Virginia Guedea *El Historiador frente a la Historia. Historia Económica en México*, México: UNAM, pp. 25-34.
- Martínez-Vergne (1999) *Shaping the discourse on space: Charity and its wards in Nineteenth-Century San Juan , Puerto Rico*. Austin: University of Texas Press
- Medick, H (1984) "Missionaries in the Row Boat" in *Comparative Studies in Society and History*, USA, No 29.
- Meyer, R. y E. Flores (1992) "Empresarios y Vida Cotidiana (1820-1879)", en Puga, C. y R. Tirado (Coords.) *Los Empresarios Mexicanos, Ayer y Hoy*. México: UNAM-El Caballito.
- McKinley, William; Mone, Mark y Moon Gyewan (1999) "Determinants and Development of Schools in Organization Theory", in *The Academy of Management Review* N.Y, Vol. 24, No. 4.
- Morgan Gareth (1991) *Imágenes de la Organización*, México: Editorial Alfa Omega
- Knights, David y Glenn, Morgan (1991) "Corporate strategy, organizations, and subjectivity: a critique", *Organization Studies*.
- Ouchi William (1990) *Teoría Z. Cómo pueden las empresas hacer frente al desafío japonés*, México: Ed. Iberoamericana
- Pérez, N. y E. Rayón (1995) *Entre la Tradición Señorial y la Modernidad: la familia Escandón Barrón y Escandón Arango*. México: UAM-A.
- Peters T y Waterman R (1982) *In Search of Excellence*, New York: Harper&Row.
- Pettigrew, A. M. (1979) "On Studying Organizational Cultures", *Administrative Science Quarterly*.
- Pozzebon, Marlei (2004) "The Influence of a Structurationist View on Strategic Management Research" en *Journal of Management Studies* ( U.K.), Vol. 41, No. 2.
- Reygadas, Luis (2002) *Ensamblando Culturas España*: Gedisa.
- Shein, Edgar H. (1985) *Organizational Culture and Leadership, Dynamic View*, San Francisco: Jossey-Bass Inv.
- Smircich L (1983) "Concepts of Culture and Organizational Analisis", en *Administrative Science Quarterly*, vol 28, No 3

- Suárez de la Torre (2001) "Presentación" en *Empresa y Cultura en Tinta y Papel (1800-1860)*, México: Instituto de Investigaciones Dr. José María Luis Mora/UNAM
- Speckman G. Elisa (2000) "Los Operadores del Derecho: Perfil e Ideas de un Grupo de la Elite Porfiriana", en *Prestigio, Riqueza y Poder. Las Elites en México. 1821-1940* (Graziella Altamirano coord), México: Instituto Mora
- Van Aken, Joan (2004) "Management Research Based on the Paradigm of the Desing Sciences: The Quest for Field-Tested and Grounded Technological Rules" en *Journal of Management Studies* (U.K.), Vol. 41, No. 2.
- Van Young, Eric (2003) "La pareja dispareja: breves comentarios acerca de la relación entre historia económica y cultural" en *Historia Mexicana*, (México), Vol. LII, núm. 3, enero-marzo, pp. 831-870
- Vera-Cruz Alexandre (2004) *Cultura de la empresa y comportamiento tecnológico* México: UAM.
- Villa, Guadalupe (1999), "Élites y revolución en Cuencamé, Durango", en Graziella Altamirano, *En la cima del poder. Élités mexicanas*, México: Instituto Mora.
- Walker, D.W. (1991) *Parentesco, Negocios y Política* México: Alianza Editorial.
- Yarrington, Doug (2003) "Power and Culture: The social History of Nineteenth-Century Spanish America" en *Latin American Research Review*, (Texas), Vol. 38 núm. 3, pp. 210-222.