

REFLEXIONES PARA HACER LA HISTORIA DE LA EMPRESA EN EL MÉXICO DE LOS SIGLOS XIX Y XX

María José García Gómez*

PRESENTACIÓN

Cuando se dirige la mirada a la historia de la empresa en México, lo primero que se observa es la escasez de trabajos al respecto. Hay, en efecto, trabajos interesantes sobre familias adineradas y sus ligas con el poder público, sobre producción minera, sobre movimientos obreros y decretos expropiatorios y sobre algunos bancos pero, con pocas excepciones, no hay historia de la empresa como tal. Durante las conclusiones de esta reflexión, se comentarán algunos de estos interesantes trabajos que, por pertenecer al campo de la historia de elites o de patrimonios, por ejemplo, se acercan tímidamente a la historia de la empresa, pero no lo son y se comentarán también los que sí corresponden a esta rama de la historia económica. Cabe aclarar ahora que, en estricta justicia, las historias de las mal llamadas “empresas paraestatales” o “empresas públicas” no son historias de empresas, porque estas entidades gubernamentales carecen de los constitutivos esenciales de cualquier empresa. ¿Por qué persiste este vacío en la historiografía mexicana? Cuesta decirlo, pero quizá se deba a que en México no se ha hecho lo que en otros países, en los que hacer historia de la empresa es ya un trabajo con solera. En modo alguno se propone en este artículo la simple copia de los modelos que se utilizan con soltura en otras naciones, y menos aún por el sólo hecho de que son extranjeros: el asunto al que se quiere llegar es a destacar la importancia de que seamos conscientes de que es fundamental *aprender*, con todo el interés, profesionalismo y creatividad que sean

* Candidata a doctora por el Colegio de México. Su investigación trata sobre la historia empresarial del siglo xx. E-mail: mariajoseg@att.net.mx

necesarios, el “oficio de historiador de la empresa”, arte poco conocido en México y hacia el que se tiene muchas veces un prejuicio que detiene el sano desarrollo de esta rama de la historia.

Y para aprender cualquier oficio es recomendable atender a cómo lo realizan quienes lo conocen. Para comenzar resulta inevitable y, más aún, necesario, estudiar un poco qué han hecho los pioneros de este campo de trabajo, es decir, los historiadores estadounidenses y sus seguidores en Europa. A golpe de vista se observa que, mientras en Estados Unidos existe una cultura casi popular sobre historia de la empresa, bien elaborada a partir de las propias memorias de empresarios como Henry Ford y de historiadores como Alfred Chandler, en México hay poco que se le parezca. ¿Por qué ha ocurrido esto? Parece razonable responder que la empresa mexicana tiene sus peculiaridades, porque forma parte de una realidad cultural, económica y política propia, que difiere de la de Estados Unidos y de la de Europa. Sin embargo, en el caso de la empresa como objeto de estudio, estas diferencias son accidentales o de matiz, porque la empresa, como factor económico, requiere —en México y en cualquier otra parte del mundo— de lo mismo: libre iniciativa y libre competencia. La respuesta a esta ausencia en la historiografía más bien es de intereses y método: premisas ideológicas, ausencia de trabajo interdisciplinario y, sobre todo, fuentes inadecuadas. Este breve artículo revisará modestamente esta triple causa, a la luz de lo que se ha hecho y de lo que podría mejorar. Es de desear que esta reflexión aporte nuevas luces para explotar una veta rica y casi virgen de nuestra historia.

SOBRE LAS IDEOLOGÍAS

Mucho se ha dicho que es deseable que el historiador realice su quehacer tratando de que las convicciones ideológicas no distorsionen su campo de trabajo. Este esfuerzo, si consigue algún éxito, daría por fruto lo que se llamaría una “historia objetiva”, la que describe hechos y no trata de “arrimar el ascua a la propia sardina”, es decir, se habría intentado escribir esa historia que no liga los eventos del comportamiento humano en el tiempo para realizar una suerte de propaganda de la propia visión del mundo. Muy poca sobriedad hay en la historia de la empresa y de los empresarios mexicanos: si un lector que desconociese el tema se aproximara al poco explorado universo de las empresas mexicanas, se sorprendería por la manera en que un cuerpo de posturas antropológicas y políticas ha contaminado lo que podría haber sido una historia rica y útil, cercana a cualquier protagonista de la actividad económica de la nación. Otros campos de trabajo en la historiografía mexicana se han destacado por su carácter polémico, y parece que ya se entra en los tiempos en que los hechos “duelen menos” y se les busca más por sí mismos. No así en la historia de la

empresa: la *ilicitud*, asumida *a priori* por muchos historiadores y analistas, de la propiedad de los bienes de producción en manos de alguien que no sea el Estado ha inhibido la posibilidad de conocer qué es una empresa. Más aún, para numerosos ideólogos de la vida política y de los círculos académicos, las únicas empresas susceptibles de avanzar con la comunidad hacia más altos niveles de bienestar, son las llamadas “empresas paraestatales”. Ha sido necesario conseguir una mayor apertura hacia el tema para hacer el contundente descubrimiento de que “nuestras llamadas empresas paraestatales no eran sino dependencias estatales paraempresarias, pues faltaban en ellas los factores constitutivos del acto de emprender, entre los que se encuentra el indudable salir de sí mismo”.¹

Por su parte, algunos empresarios —o sus descendientes— dieron respuesta a la aversión que encontraron en la opinión pública, la burocracia del siglo XX y numerosos académicos, con memorias editadas por las compañías o con trabajos de tipo biográfico patrocinados por las mismas familias adineradas. Estos estudios, realizados por historiadores o por periodistas, tienden a inclinarse hacia los méritos del empresario y su familia, resaltando orígenes nobiliarios y anécdotas personales mientras que lo que puede parecer desacertado se oculta o minimiza. Además del carácter anecdótico o laudatorio de estos trabajos, son bien pocas las memorias que sí hablan de las empresas, de sus orígenes, de sus retos, de su producción o de su diversificación. En el mejor de los casos, pueden ser textos útiles de manera complementaria porque, salvo aquellas cuyas cifras son públicas y se encuentran en la Bolsa de Valores, aportan una información decantada.

Otros factores se han sumado al desconocimiento de la empresa mexicana. Estos elementos salieron a la luz con las negociaciones del libre comercio en la década de los ochenta. En general, parece que el país cerró el siglo XX con una planta industrial acostumbrada al proteccionismo comercial con que la cubrió el gobierno por décadas. Derivado de ese proteccionismo, los productores de bienes de consumo y de servicios se adormilaron sobre el mullido colchón de un mercado cautivo, sumiendo procesos fabriles enteros en la obsolescencia y falta de calidad mundial. Además, el sector industrial —y empresarial en general— se acostumbró a caminar haciendo “eses” entre legislaciones contradictorias provenientes de una misma instancia —el Estado—, que adolece de falta de unidad y consistencia y que generó, cada seis años, la agraciada casta de los llamados “empresarios del régimen”, esos pocos hombres de negocios cercanos al sistema que estaban —y están— en indudable ventaja sobre la mayoría de sus colegas empresariales. Esta mezcolanza de fuerzas ha cebado el clima antiempresa de la opinión pública al que se aludió al inicio de este apartado.

¹ Carlos Llano, *El nuevo empresario en México*, Fondo de Cultura Económica /NAFINSA, México, 1994, p. 10.

No parece prudente desestimar el papel de la opinión pública, que puede llegar a desalentar que un tema se estudie porque no es “popular” o, dicho en términos más nuevos, no es “políticamente correcto”. México abre los ojos a la era de la globalización con una comunidad empresarial que por décadas no ha gozado de las simpatías de la prensa —aunque ésta viviera de la publicidad que los empresarios insertaron en los medios—, ni de muchos intelectuales —acostumbrados a recibir recursos del gran presupuesto hacendario de la nación, olvidándose de que parte importante de esos recursos fueron fruto de las decisiones de los empresarios —ni de los burócratas y gobernantes —que oscilaron entre el servilismo con el empresario poderoso y el discurso político adverso contra la iniciativa privada. Esta suerte de actitud de esquizofrenia del México posrevolucionario frente a los empresarios ha retardado las posibilidades de exploración de la historia de las empresas mexicanas. Como en pocos objetos de estudio, en el caso de la empresa, calza bien el dicho de que lo que para unos es cóncavo, para otros es convexo.

La politización del tema empresarial mexicano sitúa al historiador frente a la ineludible necesidad de hacer a un lado esta situación de desgastante controversia y establecer qué es una “empresa”. Y es entonces cuando el investigador se encuentra con que hay muchos más modos de los que sospechaba para definirla, y que tiene que echar mano de otras disciplinas para hacerse del marco conceptual necesario y poder sondear la historia de tal o cual empresa en particular. Esta reflexión tratará de presentar algunas de las corrientes sobre teoría de la empresa y, “elegir”, si tal acción es posible, entre alguna de ellas.

Literatura empresarial

El tema de la empresa y su historia ha sido muy estudiado en el mundo occidental durante el siglo xx. Esta situación obliga a tomar cierta reserva en torno a las categorías conceptuales que se puedan establecer a partir de los principales autores de teoría empresarial, pues la empresa mexicana, precisamente por el entorno político y social que la ha rodeado en el siglo xx, puede no casar con los modelos estudiados por analistas estadounidenses o europeos. Sin embargo, a falta de suficiente análisis basado en la región mexicana y, si nos desprendemos de determinismos geográficos que presuponen a los hombres de ciertas áreas del planeta muy distintos de los demás, los autores que en este estudio se han revisado, bien pueden servir para establecer el marco conceptual que la historia de la empresa necesita.

En 1957, Philip Selznick hacía notar que existía entonces una constante búsqueda por modos frescos de mirar a la organización, por “modelos” nuevos que ayudaran a conseguir un mejor uso de los recursos humanos y a tener una comprensión mejor de la toma de decisiones. Selznick explicaba que mucho

de este interés tenía raíces prácticas. Las preguntas hechas o implicadas más a menudo eran: “¿cómo podemos hacer nuestras organizaciones más *eficientes*? ¿Cómo podemos mejorar los incentivos, la comunicación y la toma de decisiones de modo que consigamos una operación que corra más suavemente? ¿Cómo podemos efectuar este trabajo más seguramente y a un menor costo?” Ésta era una demanda necesaria y razonable, puesto que no hay duda de que la mayor parte de las organizaciones operan en niveles inferiores de su capacidad potencial.² La inquietud provocó una avalancha de estudios y reflexiones sobre la que, con el paso de varias décadas, bien se puede comentar: la literatura sobre empresa, y especialmente sobre el modo de conducirla es, desde hace muchos años, la más extensa de cuanta se haya producido, en comparación con los muy diversos temas que interesan a la sociedad actual. Ello ha suscitado un fenómeno de desgaste y erosión de sus conceptos más fundamentales y válidos, esos que son insustituibles para la empresa y su dirección.³ La variedad de interpretaciones y modelos que sobre la empresa se han propuesto desde que los padres de la ingeniería industrial (Ford, Fayol, Gilberth) hicieron su entrada en las economías de occidente es tal, que se puede hablar con toda calma de diferentes “escuelas” empresariales, de diferentes teorías que pretenden explicar esa misma realidad que vive natural dentro de las economías que permiten al hombre el acto mismísimo de emprender.

En este texto, como aproximación inicial a la “empresa”, se recomendarán al investigador algunas voces autorizadas en el tema.

Algunas definiciones de “empresa” y otros conceptos derivados de ella

A pesar de la variedad de opciones, es recomendable partir del trabajo de Alfred Chandler y continuar con la lectura de otros autores como John Moore, Chester Barnard, Richard Caves y Carlos Llano. Aquí se harán algunos breves comentarios sobre la noción de empresa en Chandler, seguidos de otros más breves de los otros autores

Alfred Chandler: la empresa vista por su historiador

Como si se tratara de un objeto de estudio que más se intuye que se describe, el historiador de la empresa por excelencia, Alfred Chandler, no muestra excesiva preocupación por esta categoría: “As an economic historian I’ve concentrated

² Véase Philip Selznick, *Leadership in Administration*, Harper & Row, Nueva York, 1957, p. 2.

³ Véase Carlos Llano, *El empresario y su mundo*, McGraw-Hill/IPADE, México, p. VII.

on practice rather than theory”,⁴ es decir, importan más los fondos documentales y lo que de ahí se desprenda, que la teoría económica pura sobre la empresa. Sin embargo, Chandler ofrece algunas definiciones y comenta algunas de las teorías sobre empresa que se verán enseguida. Cabe aclarar, antes de explorar sus comentarios, que en la lengua inglesa la voz “enterprise” ha sido sustituida por la más reciente “firm”. Para este texto “firma” o “empresa” serán una misma cosa.

Alfred Chandler define a la empresa como una *entidad legal* —que supone firmar contratos con proveedores, distribuidores, empleados y con frecuencia con los clientes. También es una *entidad administrativa*, ya que dentro de ella existe una división del trabajo, o bien porque saca adelante más de una actividad individual y se necesita un equipo de gerentes para coordinar y monitorear estas actividades diversas. Hasta aquí Chandler ha identificado una naturaleza legal —que es una esencia contractual, verbal o escrita, entre diferentes partes— y una naturaleza administrativa, referida al trabajo y al modo como se realiza. Después Chandler añade lo que llamaríamos los *constitutivos de la empresa*: una vez establecida, la firma se convierte en un conjunto de habilidades aprendidas, instalaciones físicas y capital líquido.⁵ Podría resumirse la definición de empresa de Chandler como sigue: “la empresa es una entidad legal y administrativa constituida por un conjunto de habilidades aprendidas, instalaciones físicas y capital líquido”. Sin embargo, hasta aquí no se encuentran elementos para definir con Chandler la finalidad de la empresa. Quizá por eso él añade el calificativo de “utilitarias”: que han sido y son todavía los instrumentos de las economías capitalistas para la producción y distribución de bienes y servicios corrientes y para la planeación y localización de producción y distribución futuras.⁶ Cabe apuntar ahora que existen numerosos trabajos sobre la razón de ser de la empresa; todos ellos parten del “fin primario” de la empresa, que es la generación de utilidades. Pero esta naturaleza utilitaria contiene fines paralelos y complementarios que van desde la satisfacción personal del empresario que saca adelante un proyecto de negocios hasta el papel que las empresas desempeñan en la sociedad y en la economía regional y mundial. En la nota técnica seleccionada, Chandler prescinde de localizar finalidad alguna de la empresa, limitándose a establecer una unidad básica de análisis para observar su comportamiento en el tiempo; sin embargo, otros autores lo hacen y en su oportunidad se comentarán las aportaciones de algunos de ellos.

En *Scale and Scope* Chandler se concentró en la historia de la empresa industrial moderna desde 1880 hasta la segunda guerra mundial. Aquí comparó los patrimonios de más de 200 de las más grandes empresas en tres economías

⁴ Alfred D. Chandler, “What is a firm? A historical perspective”, *European Economic Review*, núm. 36, 1992, North-Holland, pp. 483-492, p. 483.

⁵ *Ibid.*, p. 483.

⁶ *Ibid.*

industriales mayores: la de Estados Unidos, la del Reino Unido y la de Alemania. En *Scale and Scope*, Chandler realiza una descripción inédita de las similitudes en los comienzos históricos y la evolución continua de estas empresas. La obra aborda lo que Chandler llama la “segunda revolución industrial” de Europa y Estados Unidos en la que aparecieron nuevas industrias y las viejas se transformaron. Estas nuevas industrias remodelaron las economías agrarias, comerciales y rurales en las de tipo urbano moderno industrial. Las nuevas industrias que crearon este cambio casi inmediatamente compitieron internacionalmente. Las nuevas fueron de mucho mayor capital intensivo, es decir la razón entre el capital para producir por unidad producida era mucho mayor. Esto las hizo mucho más capaces para explotar las economías de “escala y extensión (o alcance)” (*scale and scope*); las nuevas industrias de capital intensivo tenían ventajas significativas en sus costos sobre las pequeñas industrias. De esta obra, se deduce que existen empresas con ciertas características, precisamente si participan de la economía de escala, de la economía de alcance, o de ambas. Para mejor comprensión, el propio Chandler explica: las “organizaciones económicas de alcance” (*scope*) son aquellas que resultan de hacer un número de diferentes productos en una misma fábrica o talleres utilizando mucho de las mismas materias primas o semiprocesadas, y gran parte de los mismos procesos intermedios de producción.⁷ Las organizaciones económicas de “escala” son las que resultan de la producción masiva de un mismo producto, aprovechando la capacidad instalada

Un concepto clave utilizado por Chandler para explicar las similitudes en los inicios y desarrollo de las empresas industriales modernas es el de las *capacidades organizativas* de la empresa. Estas capacidades fueron las instalaciones físicas colectivas y las habilidades humanas en tanto que fueron organizadas dentro de la empresa.

Una pequeña síntesis recogería una definición “chandleriana” de empresa: La “firma” o “empresa” es, para este autor, “una entidad legal destinada a la producción de bienes y/o servicios constituida por capital líquido y capacidades organizativas, a saber, los activos físicos y las habilidades humanas, funcionales y administrativas”.

John Moore: la empresa como una colección de activos
vs. Chester Barnard: la noción de autoridad

Si para Alfred Chandler uno de los constitutivos esenciales de la empresa es el trabajo humano, las habilidades aprendidas por los que laboran en ella, la tesis

⁷ Chandler utiliza la voz “economies” para el castellano, parece más adecuado hablar de “organizaciones económicas” que de “economías”, término que puede confundirse con la ciencia económica.

de John Moore es que el capital *humano* es inalienable: no puede ser comprado o vendido. Para Chandler el peso del capital humano es igualmente importante que el de la capacidad física instalada en lo que a desarrollo y adaptación de la empresa se refiere. Por ello Chandler subraya que uno de los elementos de la inversión tripartita para beneficiarse de las economías de escala y alcance es la capacitación del personal. Para Moore, sólo el control del capital *físico* provee los móviles por los que un agente dentro de la empresa influye en otro. Esto es, el patrón de los derechos de propiedad sobre los activos físicos es determinante de los incentivos de los empleados. Dicho en términos más sencillos, Moore afirma que a los empleados no les da lo mismo quién sea el dueño de los activos de la empresa; al mirar la firma como una colección de activos, John Moore analiza cómo los incentivos de los empleados se ven afectados por los cambios en la propiedad física de la empresa.⁸ Además del papel de los activos respecto de los empleados, Moore aborda el desempeño de éstos en lo que concierne a la deuda en una empresa: una vez que se asume que la firma necesita generar dinero, el control del capital físico tiene otra función, que es la de proveer los incentivos para compensar o reembolsar a los inversionistas.

Moore afirma que en principio, una “firma” o “empresa” podría definirse en cualquier sentido que se desee, aunque él preferiría que la pregunta fuese “¿Cuáles son las fuerzas que determinan el tamaño de una firma?” Aunque parece que aquí se aproxima a la noción intuitiva que antes de dar definiciones exhibe el historiador Chandler, Moore responde, sin embargo, que una “firma” es definida como “una colección de activos sobre los que ciertos agentes tienen derechos de propiedad”.⁹

Las consideraciones sobre los derechos de propiedad vienen a enriquecer la definición de firma o empresa en Moore: “la firma se identifica como una colección de activos físicos sobre los que el propietario —el jefe— tiene derechos de control residual”. De la misma manera, Moore ofrece una explicación del origen de la autoridad en la empresa: el jefe ejerce autoridad sobre los trabajadores porque, en caso de diferencia, él puede negar el acceso a activos físicos importantes.¹⁰

La idea de autoridad en Moore se antoja pragmática en exceso y quizá valdría la pena enriquecerla con algunas otras ideas sobre ese concepto. En efecto, es de sentido común decir que el empleado obedece al dueño de la empresa, al *verdadero* propietario de los activos. Pero la obediencia en la empresa es algo más que una condición de automatización del propio quehacer, algo más que un comportamiento de estímulo-respuesta ante la bien identificada voz del dueño de los activos. Por ello conviene revisar otras ideas de obediencia

⁸ John Moore, “The firm as a collection of assets”, *European Economic Review*, núm. 36, 1992, North-Holland, pp. 493-507, p. 493.

⁹ *Ibid.*, p. 494.

¹⁰ *Ibid.*, p. 497.

y no puede pasarse por alto la noción de autoridad en Chester Barnard, quien ha sido señalado como padre intelectual de Alfred Chandler, entre otros muchos estudiosos de la empresa. Para Barnard, “la autoridad es la naturaleza¹¹ de una comunicación (orden) en una organización formal, por virtud de la cual, ésta se acepta por un contribuidor o ‘miembro’ de la organización como quien controla la acción a la que contribuye; esto es, dirigiendo o determinando lo que hace o no está por hacer hasta donde la organización está interesada”.¹² De acuerdo con Kenneth Andrews, le fue necesario a Barnard inventar la “zona de indiferencia” para apoyar esta definición. Por la postulación de que existe para cada individuo un área en la cual las órdenes son aceptadas sin ser cuestionadas, Barnard explica el comportamiento cotidiano de cooperación bajo la complicación implícita en la idea de que la autoridad descansa con el individuo subordinado.

La fuerza del concepto de Barnard de los sistemas cooperativos (entre los que incluye a la empresa, por excelencia) y su explicación de las condiciones esenciales para una raramente lograda eficiencia y eficacia, le parece al mismo Kenneth Andrews, que descansa en la idea de que la meta es central. Barnard creyó que la definición de una meta organizacional es particularmente una función de mando, necesaria para dar significado al resto del ambiente, para servir como un principio unificador. La noción de autoridad en Barnard descansa en pilares diversos de la estricta propiedad de los activos: la meta central, como una función de mando y la “responsabilidad”: “la cualidad que da seguridad y determinación a la conducta humana, y por ello visión e ideales que perseguir.”¹³

No es lo mismo obedecer a un dueño de instalaciones físicas, porque el trabajador “las necesita” para sus labores, que compartir autoridad al sacar adelante una orden, porque la persona pone en ella sus mejores condiciones y ha sido capacitada. Para la presente investigación, la definición “chandleriana” de empresa parece más adecuada que la de Moore, pues cuando el primero habla de las “capacidades organizativas” incluye lo mismo los activos físicos que las habilidades humanas. La firma es una colección de activos, pero no sólo de activos físicos. Conviene preguntarse si los activos no físicos son sujetos de ser poseídos. Podría responderse que sí, puesto que contar con una habilidad remunerada no quiere decir ser dueño de una persona. Aquí puede resultar más adecuado hablar de la naturaleza contractual de la empresa que de la propiedad de la misma; la empresa “posee” activos físicos por contratos de compra-venta y “posee” habilidades humanas por contratos laborales.

En cualquier caso, los conceptos de “colección de activos” y de “propiedad” son muy sugerentes para definir una empresa y es deseable que no se les limite

¹¹ Barnard escribe “el carácter”, pero parece más adecuado en castellano usar “la naturaleza”.

¹² Kenneth Andrews, “Introduction to the 30th Anniversary Edition” en Chester I. Barnard, (comp.), *The Functions of the Executive*, Harvard University Press, Cambridge, Mass., 1971, p. xi.

¹³ *Ibid*, pp. xi-xii.

a la estricta posesión de bienes físicos; las personas no poseen a otras personas, ni son dueñas del trabajo de los demás, pero las empresas, como unidad de análisis sí están formadas lo mismo de activos físicos que de habilidades humanas. La relación entre el empleador y el empleado se establece por vía de la remuneración en un contrato, es decir, aunque Moore afirme que el trabajo humano no puede ser comprado o vendido, los hechos confirman que las habilidades laborales de las personas se capacitan y se pagan, en un mercado de trabajo, cuya equidad es sujeto de otra discusión. Finalmente, para casar la noción de empresa en Moore con la de Chandler, bien puede decirse que el patrón de propiedad puede ser organizativo de la empresa, aunque el verdadero organizador de la empresa es el conjunto de objetivos de la misma. Este asunto pertenece al tema del fin de la empresa en general, y a los fines de la empresas en concreto, que no será discutido de lleno en este trabajo.

La teoría dinámica de la firma en Chandler

Chandler propone una teoría, que considera idónea para el quehacer del historiador de la empresa, y que llama *teoría dinámica de la firma*. La emergente teoría de las capacidades dinámicas de la firma es de gran valor para el historiador económico, puesto que reconoce el papel central de los procesos de producción y distribución y el del aprendizaje organizacional en la creación, desarrollo y la transformación de esos mismos procesos. También remarca las diferencias en las tecnologías de producción y distribución y en las actividades de las diferentes industrias y los diferentes sectores.¹⁴

Este historiador de la empresa dice que con tal teoría estará en mayor capacidad de decir más acerca de por qué la competencia funcional y estratégica, en las economías capitalistas modernas, desempeñarán un papel mayor que el precio, en el cambiante mercado compartido y en las utilidades. Podrá explicar más cuidadosamente el éxito y el fracaso de empresas que crecen moviéndose en un mercado regional o relacionado con un mercado de productos, y podrá analizar más precisamente los éxitos o fracasos competitivos de industrias nacionales e incluso de economías nacionales en las que estas firmas operan. Chandler está convencido de que la unidad de análisis en el desarrollo de una teoría relevante de la firma debe ser la firma, no los arreglos contractuales o las transacciones que saca adelante.

¹⁴ Alfred Chandler, *op. cit.*, p. 491.

La noción de industria en Richard Caves

Richard Caves realiza un planteamiento que parece muy útil para el historiador de la empresa. Afirma que estudiar a las empresas en general no aporta más de lo que lo hacen los estudios de economía; estudiarlas una por una tiene el riesgo de perder el bosque por los árboles. La materia de “organizaciones industriales” fue concebida en un esfuerzo de separar la diferencia entre estos dos extremos.¹⁵ A continuación se transcribirán y comentarán algunas ideas de este autor al respecto.

En primer lugar, Cave hace notar que las unidades de negocios individuales entran en contacto unas con otras en los *mercados*. Un *mercado* incluye a un grupo de compradores y vendedores de un producto concreto comprometido mediante el pacto de los términos de venta de ese producto. A los vendedores que participan en un mercado dado se les llama, colectivamente, la *industria* que produce tal producto. Puesto que una rama principal de la economía —teoría de precios— trata con los mercados y las industrias, la “organización industrial”, es decir, la investigación de la industria de la vida real, es una forma de teoría aplicada de precios. En páginas anteriores se reprodujeron las ideas de Caves en torno a la debilidad parcial de la teoría de precios, cuyo axioma articulador es la afirmación de que las empresas buscan —siempre— maximizar utilidades. Ahora se explorarán sus conceptos sobre la materia de organizaciones industriales y su desarrollo sobre el concepto de industria y otros derivados de él.

Carlos Llano: el empresario y su entorno

Se han privilegiado las teorías de la firma y las definiciones de empresa, autoridad e industria de autores estadounidenses, entre otras cosas, porque el pionero, que es Chandler, es un historiador de la empresa por excelencia. Pero parece que el trabajo de observación y análisis de Carlos Llano hacia la empresa mexicana y latinoamericana no tiene igual. Aunque esta observación se hace desde la filosofía, hay categorías que son sumamente adecuadas para definir el concepto de empresa, de empresario, de toma de decisiones en un entorno político y cultural como el de México. Uno de sus méritos más interesantes es el rescate de las voces que se han convertido en *tópicos* o lugares comunes: “los conceptos torales de toda organización —incluyendo la mercantil— no tienen su soporte más profundo en las llamadas ciencias administrativas, sino en las ciencias del hombre [...] lo complejo no es la organización de hombres: lo complejo se encuentra en el hombre mismo”. Entre las muchas situaciones de la complejidad humana que se manifiesta en la empresa, vale la pena mostrar dos como ejemplos

¹⁵ Richard Caves, *American Industry: Structure, Conduct, Performance*, Prentice Hall, 1972, p. 2.

que son abordados por Carlos Llano en sus obras. La primera es la sucesión en la empresa familiar. Para el historiador de la empresa, resulta particularmente interesante cómo se realiza la transmisión de poder en las empresas, porque de ninguna manera ocurre con un patrón, como pueden sugerir quienes hacen estudios de grupos de elite. *Heredar* la dirección de la empresa a un hijo, por el hecho de serlo y no por su capacidad para el cargo, puede ser y ha sido la ruina de muchos negocios en México y en el mundo. Una de las perspectivas de análisis que ofrece Carlos Llano en este sentido es que el historiador de la empresa pueda plantearse hipótesis y distinguir entre heredar *la propiedad* y heredar la dirección y ver qué ocurrió en la empresa a la muerte del fundador, por ejemplo. Transmitir acciones a los parientes como un acto de sucesión patrimonial es natural; lo que puede parecer natural a la familia, pero resultar desastroso a la empresa, es heredar los puestos directivos por razones de parentesco. La lectura de Carlos Llano sirve para comprender que las empresas no se comportan como feudos y la detección de comportamientos profesionales —o su contrapartida— en la sucesión de la empresa familiar puede ser una veta riquísima para el historiador de la empresa.

El segundo ejemplo que se tomará aquí de la obra de Llano es el tema del riesgo. Se ha vuelto un lugar común pensar que la empresa se mueve con *la mano invisible* del capital, que todo lo determina y devora. Si bien Chandler explica que ocurre precisamente lo contrario en su libro *The visible Hand*, en el que las decisiones de inversión son las que potenciaron a las empresas que estudió, conviene reforzar esta experiencia con la de Carlos Llano, al estudiar el riesgo: “el empresario se distingue por oficio, por su capacidad de riesgo. En tiempos de bonanza esta capacidad de riesgo se suele destinar para aprovechar oportunidades, donde otros pensarían que no tienen recursos ni habilidad suficientes. Pero en épocas de crisis, esta capacidad de riesgo debe servir también para enfrentarse con la amenaza del peligro”. Muy interesante resulta la distinción que hace Llano entre propietario y empresario, funciones que suelen concentrarse en una misma persona, pero que suelen entrar en pugna ante las situaciones de riesgo. Ésta es también un área muy interesante de estudio para el historiador de la empresa.

SOBRE LAS FUENTES

Como se ha dicho al inicio de esta breve reflexión, el problema de las fuentes inadecuadas ha inhibido las posibilidades de hacer historia de la empresa con toda la riqueza que esta área supone. Si bien desde mediados del siglo XVI hasta mediados del siglo XIX, es más sencillo encontrar documentación propia de los negocios, mientras más nos acercamos al siglo XX, los trabajos sobre familias poderosas o adineradas, con negocios de producción o de servicios, se

han concentrado en dos tipos de fuentes: los archivos de notarías y las fuentes hemerográficas. Se tratará de explicar por qué ha ocurrido esto y por qué se antoja inadecuado para hacer historia de la empresa.

Para el periodo colonial, existe una oferta importante de fuentes en diversos archivos de consulta pública desde el Archivo General de la Nación en México hasta el Archivo de Indias, pasando por los archivos estatales mexicanos, los de las bibliotecas y las colecciones privadas en México y en Estados Unidos. Existen trabajos notables para muchas áreas de producción, que a su vez piden nuevos estudios: obrajes, haciendas, minas, ganadería, curtiduría, comercio, que plantean nuevas revisiones sobre impuestos, amonedación, inflación, control estatal. Forma parte de otra discusión establecer si estas entidades económicas del pasado pueden ser llamadas “empresas”. Habría que estudiar si estas iniciativas privadas de negocios se desarrollaron bajo los dos parámetros esenciales de una empresa, tal y como la entendemos para los siglos XIX y XX: la libre competencia y el acto de emprender. Es posible que en ciertos ramos así sea y que la historia empresarial pudiese comenzar en el mismo siglo XVI, aunque el acto de emprender y la libre competencia estuviesen reservados sólo a individuos de grupos sociales peninsulares o criollos y el resto tuviese que organizarse de manera comunitaria para tener iniciativas de negocios y producción, además de tener que defenderse continuamente del asedio y el abuso de los poderosos, que los castigaba en los precios o los requería como mano de obra. En cualquier caso, queda planteada la posibilidad de discutir si es posible iniciar nuestra historia empresarial en el siglo XVI.

Pero conforme nos acercamos al siglo XX, los archivos privados parecen esconderse del historiador. Esto es interesante —y preocupante— porque el resultado puede ser una historia por demás incompleta. No se puede hacer historia empresarial sin los papeles de la empresa; los documentos notariales y la prensa dicen bien poco de ella, veamos por qué.

En el caso de los documentos notariales, los protocolos de fundación y compraventa reflejan la propiedad de las empresas y un capital anotado, que no necesariamente es el real. Conforme se avanza en el siglo XX, y al permitirlo así la legislación, el capital social de fundación de un negocio puede ser meramente simbólico. Las escrituras hablan cada vez más de atribuciones de las sociedades y de porcentajes de propiedad, pero no de valores de capital reales. Más aún, aunque el capital fundacional fuese el verdadero, se trataría sólo de eso, de una suma fundacional que al cabo de meses de operación ya no sería la misma. Otro tanto ocurre con la compra-venta y los traspasos notarizados: puede tratarse de operaciones incompletas, en donde una parte del dinero de la compra del negocio se entrega al vendedor por fuera, con fines de evasión fiscal. Esto ha sido práctica común desde la década de los años treinta, y se ha hecho más común desde que las operaciones de compraventa se gravan con 35% de Impuesto Sobre la Renta. Los testamentos pueden ser documentos

muy útiles para establecer propiedades, pero con las mismas limitaciones, pues los legados específicos cada vez reflejan menos su valor monetario.

En el caso de las fuentes hemerográficas, se recomienda franca desconfianza y se explicará por qué. Con la salvedad de boletines especializados, como el *Boletín Minero* o el de la Bolsa de Valores, sólo las secciones financieras de los diarios pueden dar alguna información fidedigna y eso no siempre. No son poco frecuentes los casos en los que un empresario filtra en la prensa ciertos datos o rumores con el fin de aumentar la cotización de su empresa en la Bolsa de Valores o la venta de un producto en el mercado, por ejemplo. También se utiliza a la prensa para actos de competencia desleal, para guerras públicas o semipúblicas entre empresarios o entre empresarios y el poder político y, también son abundantes los casos en los que los periodistas y editorialistas distorsionan la verdad o se concentran en un sólo aspecto de ella con fines ideológicos o de extorsión. Se recomienda mucho más el uso de boletines especializados que la prensa pública.

Los documentos que hablan de la historia de la empresa se encuentran casi siempre dentro de ella... cuando se encuentran. La legislación en México, como en otros países, exige que los documentos se conserven de cinco a diez años. Los papeles de las empresas sobrepasan su capacidad de almacenaje y al no existir más la obligación de conservar la información, son los gerentes y contadores los primeros en destruirla. Esta mutilación es la que hace un daño irreversible a las posibilidades de hacer historia de la empresa, porque lo que ocurre es que el empresario suele conservar documentos con significado sentimental, pero no histórico. En este número se publica un completo e interesante artículo del profesor Luis Alonso Álvarez que explica cómo España ha dado solución a la conservación de esta parte del patrimonio de su historia económica y social, emitiendo leyes adecuadas y creando centros e instituciones de acopio de documentos privados y promoción del estudio de historia de la empresa.

Los documentos básicos de las empresas que conviene estudiar son: los libros de contabilidad, la facturación, los reportes de producción, los reportes de desarrollo e investigación de nuevos productos —si fuera el caso—, los instrumentos de deuda, los contratos colectivos de trabajo, las minutas de reuniones y/o actas del consejo y la correspondencia. No todas las empresas son iguales y cada ramo tiene sus documentación específica. También el tamaño de la empresa determina la cantidad y calidad de sus archivos: empresas de economía sumergida o no registrada fiscalmente, como pequeñas tiendas o “misceláneas”, talleres de carpintería o flotillas de taxis, carecen de documentación. Estos negocios ¿no son “empresas”? Desde el punto de vista de las categorías conceptuales lo son, pero como no están documentados y ni siquiera agrupados no es posible hacer una historia que vaya más allá de lo anecdótico o del recuerdo, aunque paradójicamente sean el motor económico de buena parte del

tejido social del siglo XX hasta antes de la llegada de las grandes firmas de comercio y servicio en la década de los noventa.

Esto obliga al historiador a dirigir su mirada hacia las empresas grandes, las que son cautivas fiscalmente y conservan documentación de manera más sistemática y ordenada. Se hará una breve observación sobre los documentos. Los documentos son *complementarios* entre sí: un libro de contabilidad puede hablar de las utilidades en un periodo, pero no necesariamente señala la tendencia de la empresa si ha capacitado a su personal con vistas a una futura expansión, por ejemplo. Como no siempre se dispone de todos los documentos, hace falta echar mano de la intuición y del trabajo interdisciplinario. Sobre ello se hablará a continuación.

SOBRE EL TRABAJO INTERDISCIPLINARIO

El historiador de la empresa precisa de algunos conocimientos o de la ayuda de otros profesionales para comprender el mensaje de los documentos. Una de las más graves carencias en este campo ha sido intentar sustituir la historia de la empresa por historias patrimoniales. Investigar si un clan familiar de finales del siglo XIX contaba con tales negocios registrados en el archivo de notarías con ciertos capitales de escrituración, no sólo no es hacer historia de la empresa, sino que ni siquiera se hace la historia de un empresario o empresarios en cuanto a que lo son. En cambio, atender a si la nómina de una fábrica textilera varió de 200 a 300 empleados o de si una fundidora dobló su capacidad de producción en cinco años, eso sí se acerca más a la historia de la empresa. No siempre es fácil ni clara esta información y por ello se precisa del concurso de otras áreas de conocimiento.

En primer lugar, es esencial entender un poco los balances, los estados de resultados y los presupuestos. Es verdad que la contabilidad se ha ido complicando con los años, sobre todo en la contabilidad de inventarios, pero esencialmente es un problema de sumas y restas con *significado*. Las épocas inflacionarias —como el siglo XIX antes de Porfirio Díaz, la revolución, el gobierno de Lázaro Cárdenas y los siguientes a Luis Echeverría— suponen manejar algunas herramientas sencillas de valor presente de la moneda y precios. Las épocas de crisis, que suelen coincidir con las inflacionarias, pueden suponer crecimiento para empresas que se dedican a la exportación, o riesgo de bancarrota para las que han tenido que endeudarse a la vez que se contrae su mercado. Hay que comprender los servicios de la deuda de las empresas y ver de qué manera el endeudamiento supone crecimiento o recortes. Estos documentos suelen ser claros y se conservan dentro de los archivos de las empresas, si los préstamos son bancarios. Los préstamos entre particulares no suelen quedar documentados, pues al pagar se destruye la información. En cualquier caso, los documentos de deuda son siempre determinantes para entender la historia de las empresas y

descubrir y diferenciar posibles fraudes por parte de los socios de lo que es un quebranto real.

Mucho más complicada es la historia fiscal. La fiscalización parece, en muchos casos, diseñada para confundir y sorprender, y esta sospecha se acomoda igual en el siglo XVIII que en el XX. Es muy recomendable no dejarlo todo a la intuición y comprender el impacto de los impuestos en la vida de cualquier iniciativa de negocios. En México han existido épocas diversas de fiscalización expansiva y complicada. Tiempos de grandes evasiones y oposición al impuesto federal como los primeros 50 años de vida independiente en el siglo XIX, en que la Hacienda pública tendía a reponerse con base en empréstitos, y tiempos de impuestos forzosos o “préstamos revolucionarios”. Tiempos también de simplicidad y orden o de oscuridad legal y corrupción. El siglo XX mexicano, por ejemplo, es un muestrario de todo tipo de impuestos, de leyes nuevas y derogaciones, con especial expansión fiscal en el gobierno de Lázaro Cárdenas (1936-1940) y muchas mayores complicaciones a partir del gobierno de Luis Echeverría (1970-1976) hasta el presente.

Las leyes fiscales pueden ser factores determinantes en la toma de decisiones por parte del empresario y por ello influir en el devenir de la empresa. En primer lugar, es común que exista contradicción en la legislación y esto da lugar a un vacío en el que tiene que aplicarse el criterio del administrador. Por ello, en los documentos puede aparecer como evasión fiscal lo que en realidad es fruto de un criterio con validez legal. ¿Es necesario que el historiador de la empresa se sumerja en tales sutilezas? No, pero sí conviene que sepa entender que las declaraciones de impuestos pueden no coincidir con la facturación y ello no siempre significa una doble contabilidad con fines de evasión. También los impuestos influyen en que se haga más rentable orientar la producción hacia determinado producto, porque su gravamen es menor, aunque esto suponga decisiones con costo social como el que se despidan trabajadores de un área o se mude una unidad productiva completa hacia otra región que ofrece ventajas fiscales. Los impuestos también pueden orientar las prestaciones a los trabajadores y empleados, pues según la orientación política de los gobiernos estos beneficios aumentan o disminuyen. Un ejemplo célebre se dio en el gobierno de Lázaro Cárdenas que evitó que empresarios regiomontanos otorgaran por su cuenta servicios de salud a los trabajadores de la industria siderúrgica, porque se empeñó en que fuese el gobierno quien diera este servicio, aunque fuese de menor calidad. El mecanismo, además de las movilizaciones, fueron los impuestos. Parecido fue un caso con el presidente José López Portillo (1976-1982), que gravó las colegiaturas de las escuelas particulares y con ello evitó que los empleados de nivel medio de centenas de empresas pudiesen recibir como prestación que sus hijos fuesen a escuelas de su elección. En ocasiones, sin embargo, es gracias a los altos impuestos que se realizan gastos de carácter social: las utilidades gravadas en forma ascendente, pueden incentivar que se

aprueben partidas destinadas a aumentar las prestaciones de trabajadores y empleados y/o realizar donaciones importantes a obras sociales o financiar equipos deportivos, como ocurre con varios equipos de fútbol de añeja tradición. En este tipo de situaciones puede descubrirse el carácter y el sentido social del empresario, o del consejo, pues bien puede buscar mecanismos de reinversión, bien puede evadir impuestos o bien puede dar un sentido social a sus utilidades: existe toda clase de empresarios y uno de los méritos de la historia de la empresa es que deje de aglutinárseles como un cuerpo homogéneo. Finalmente, en lo que se refiere a impuestos, las leyes fiscales pueden poner fin a una empresa, pues deja de ser rentable y conviene mover el capital de inversión a instrumentos de renta fija o variable, antes que conservar la empresa. Como se explicó cuando se hizo referencia al análisis de Llano, éste es el tipo de situaciones que ponen en pugna al “empresario” con el “propietario”, que suelen estar dentro de una misma persona.

Así como para comprender documentos contables, de deuda o fiscales se requiere echar mano de un mínimo de nociones de contabilidad y leyes, no deja de ser menos importante tener que recurrir a profesionales de otras áreas como lo son las ingenierías (minería, laboratorios, industria automotriz, alimentos, armamento, construcción y transporte, por ejemplo) y la administración de empresas (gobierno de la empresa, relaciones laborales). Aunque estas ciencias prácticas se han desarrollado con posterioridad a los negocios mismos —sobre todo la administración de empresas—, su conocimiento tiene la ventaja de comportarse de manera *retroactiva*, si pudiese emplearse el término, es decir, sirve para comprender procesos productivos y servicios antiguos y menos antiguos. En resumen, la comprensión adecuada de la historia de la empresa a través de sus documentos supone un trabajo interdisciplinario que sitúe al historiador en una mejor capacidad de descubrir la toma de decisiones y el desarrollo de una empresa y plantear hipótesis para su comprobación.

CONCLUSIONES

Por las razones que se han explicado, los trabajos sobre instancias públicas de producción y servicios no deben considerarse historia de la empresa, pues su carácter monopólico y ajeno a los criterios de eficiencia y aprovechamiento de los recursos en busca de la rentabilidad, la alejan por completo de lo que es una empresa, aunque comúnmente se les llame “empresas públicas” o “empresas paraestatales”. Sin embargo, muchas empresas privadas han nacido y se han desarrollado como proveedoras de las grandes instancias económicas del gobierno mexicano del siglo xx (Petróleos Mexicanos, Comisión Federal de Electricidad, Teléfonos de México, Caminos y Puentes Federales de Ingresos, Instituto Mexicano del Seguro Social, etc.). Al tiempo que hay empresas

prósperas cobijadas por estos gigantes del Estado mexicano, muchas otras se han arruinado a causa de falta de pago o inequidad por parte de estas mismas paraestatales. Una veta muy importante de exploración en la historia de la empresa mexicana es observar el comportamiento de las paraestatales respecto de sus proveedores, porque a golpe de vista se percibe que hay “empresarios del régimen” y empresarios independientes.

La historiografía mexicana refleja un amplio y bien documentado trabajo de historias patrimoniales, y de las ligas de las elites regionales con el poder, pero persiste el vacío de la historia de las empresas. Se mencionarán unos pocos trabajos que parece que empatan mejor con la historia empresarial, con la aclaración de que no se ha hecho una revisión exhaustiva de lo que se está produciendo en este momento. No se hará aquí, por brevedad y porque escapa a nuestra área de trabajo, un recuento sobre los trabajos referentes a la época colonial pues, como se expuso, está abierta la discusión sobre si puede o no hablarse de historia de la empresa en ese largo y heterogéneo periodo. Sin embargo, deseamos resaltar un trabajo en este campo y es *La protoindustria colonial hispanoamericana* de Manuel Miño Grijalva (México, 1993), trabajo que revisa los obrajes textiles coloniales en su propiedad, producción, diversificación, mercados y condiciones laborales, atendiendo a las fuentes internas y externas a estas protoindustrias, es decir, con documentación adecuada. Para una mejor comprensión de la fiscalización colonial se recomienda como punto de partida una obra clásica del tema, *La organización financiera de las Indias, siglo XVI* de Ismael Sánchez Bella (México, reedición 1990). La estructura de la fiscalización colonial pervivió, en muchos casos, hasta la década de los setenta y esta obra permite al historiador de la empresa comprender el sentido de los impuestos novohispanos y muchos de los posteriores.

Aunque en general los estudios que se han realizado para los siglos XIX y XX están inscritos en un criterio de búsqueda de la formación del capitalismo en México y de alianzas de grupos de elite, hay algunos trabajos que se casan mejor con lo que aquí se ha expuesto sobre la historia de la empresa que está naciendo. Un trabajo pionero, con recursos interdisciplinarios y excelente documentación de respaldo, sigue siendo *The Mexican Mining Industry 1890-1950* de Marvin Bernstein (Austin, 1964). A pesar de que no se trata de la historia de una empresa, lo es de todo el ramo minero y tiene la virtud de contrastar fondos documentales públicos con los privados. Es una obra de referencia básica para todo el que desea investigar sobre la minería mexicana y de paso lo es también para entender el manejo de documentos privados en general. También es obra de referencia, aunque más general, *Industria y subdesarrollo. La industrialización de México, 1890-1940*, de Stephen Haber (México, 1992). Carlos Marichal, uno de los investigadores más cuidadosos del tema, reunió en un volumen una serie de trabajos para El Colegio de México titulado *La economía mexicana: siglos XIX y XX* (México, 1992). Destacan la propia introducción de Marichal, y

respecto a historia de la empresa, los artículos de Dawn Keremitsis sobre la industria textil algodонера durante la reforma juarista, el de Thomas Schoonover sobre el algodón en ese periodo y relacionado con la guerra de secesión estadounidense, el de Guadalupe Nava —como obra complementaria— sobre jornales y jornaleros mineros en el porfiriato, el de Mark Wasserman sobre inversiones en Chihuahua, que aunque tiene enfoque de estudio de elites, tiene respaldo documental adecuado para historia de la inversión estadounidense en el estado. Como obra de referencia sobre historia fiscal decimonónica Marichal incluye un texto de Marcello Carmaguani que trata, entre otras cosas, de la resistencia local a los impuestos federales.

Son numerosos los artículos y estudios de Mario Cerutti sobre elites regionales y norteamericanas en general, que al realizar historias patrimoniales, abordan el tema de la historia de algunas empresas, como la Fundidora de Fierro y Acero de Monterrey (Monterrey, 1993) y la Compañía Jabonera la Laguna (México, 1995). María del Carmen Collado realiza una historia familiar con documentación adecuada para historia de la empresa en su libro *El emporio Braniff y su participación política, 1865-1920* (México, 1987), y Aurora Gómez ha hecho lo propio con *La Fundidora de fierro y acero de Monterrey*, aplicando criterios de trabajo interdisciplinario a documentación interna, para señalar tendencias y productividad. Sandra Kuntz ha realizado una historia de empresa muy puntual en torno a las empresas de ferrocarriles del porfiriato (México, 1995) y Rocío Ruiz de la Barrera publicó la historia de la compañía minera de Real del Monte (México, 1995). Se han realizado coloquios en la década de los noventa sobre historias de grandes empresas porfirianas, y cabe mencionar la de Mario Trujillo sobre la *Fábrica de hilados y tejidos Magdalena Contreras* y la de Gloria Tirado la *Compañía de tranvías, luz y fuerza de Puebla, S.A.* En cualquier caso, Mario Cerutti realizó una enumeración (1995) sobre el tema, que incluye más de 200 trabajos sobre economía regional que tratan sobre empresas y negocios decimonónicos y que es una excelente guía de referencia.

La historia de la empresa en México se verá enriquecida con el uso adecuado de fuentes y con el trabajo interdisciplinario que requiere del manejo de las mismas. Los trabajos de historias patrimoniales y de elites bien pueden ser utilizados como puntos de partida o de referencia para futuros estudios de empresa. Lo mismo ocurrirá con los trabajos de historia laboral y de movimientos obreros, que resultan complementos muy importantes en varios ramos de la economía. Pero, sobre todo, conviene entender qué es una empresa y no confundirla con otra cosa: sólo así será fácil acceder a sus fondos documentales y entender su papel en la historia económica y social de México.

La revisión de algunos autores sobre el tema de la empresa ha proporcionado a la presente reflexión un cuerpo de categorías conceptuales que parecen adecuadas para el historiador de la empresa. El estudio se ha inclinado por la definición de Chandler, que concibe a la empresa como una entidad legal

destinada a la producción de bienes y/o servicios constituida por capital líquido y capacidades organizativas, a saber, los activos físicos y las habilidades humanas, funcionales y administrativas. Es posible acercar la definición de John Moore a la de Chandler, al alargar los alcances de la firma como una colección de activos, que incluya los no físicos (trabajo cualificado, habilidades administrativas, marcas, etc.). También se cuestionó la noción de autoridad y trabajo en Moore, conforme a Chester Barnard, pues las definiciones que él primero ofrece, derivadas de la idea de la firma como una colección de activos físicos, precisaban de revisión. No se incluyó en este primer análisis, sin embargo, el papel de la deuda, que en el caso de la historia de la empresa mexicana se antoja fundamental. Moore ofrece un modelo de capacidad de endeudamiento, basado en los activos físicos como garantía, que será retomado plenamente en su oportunidad, durante la investigación de la empresa mexicana seleccionada. Se han reproducido, casi sin comentarios, los conceptos de Caves sobre industria, pues se antojan como herramientas conceptuales pertinentes para localizar la posición de una empresa en cierto sector o bien en la economía nacional en general. Caves ofrece alternativas a las nociones clásicas de monopolio y oligopolio; por ello se incorporaron a su análisis algunos resultados de Chandler en su estudio de la empresa industrial moderna. Finalmente, se ha recomendado la lectura de los trabajos de Carlos Llano, que abordan cuestiones esenciales como la toma de decisiones por parte del empresario y sus efectos y la sucesión en la empresa familiar.

Hay trabajo por hacer: el oficio de historiador de la empresa parece que dará nuevas luces a la historia económica de México. Que así ocurra.

BIBLIOGRAFÍA

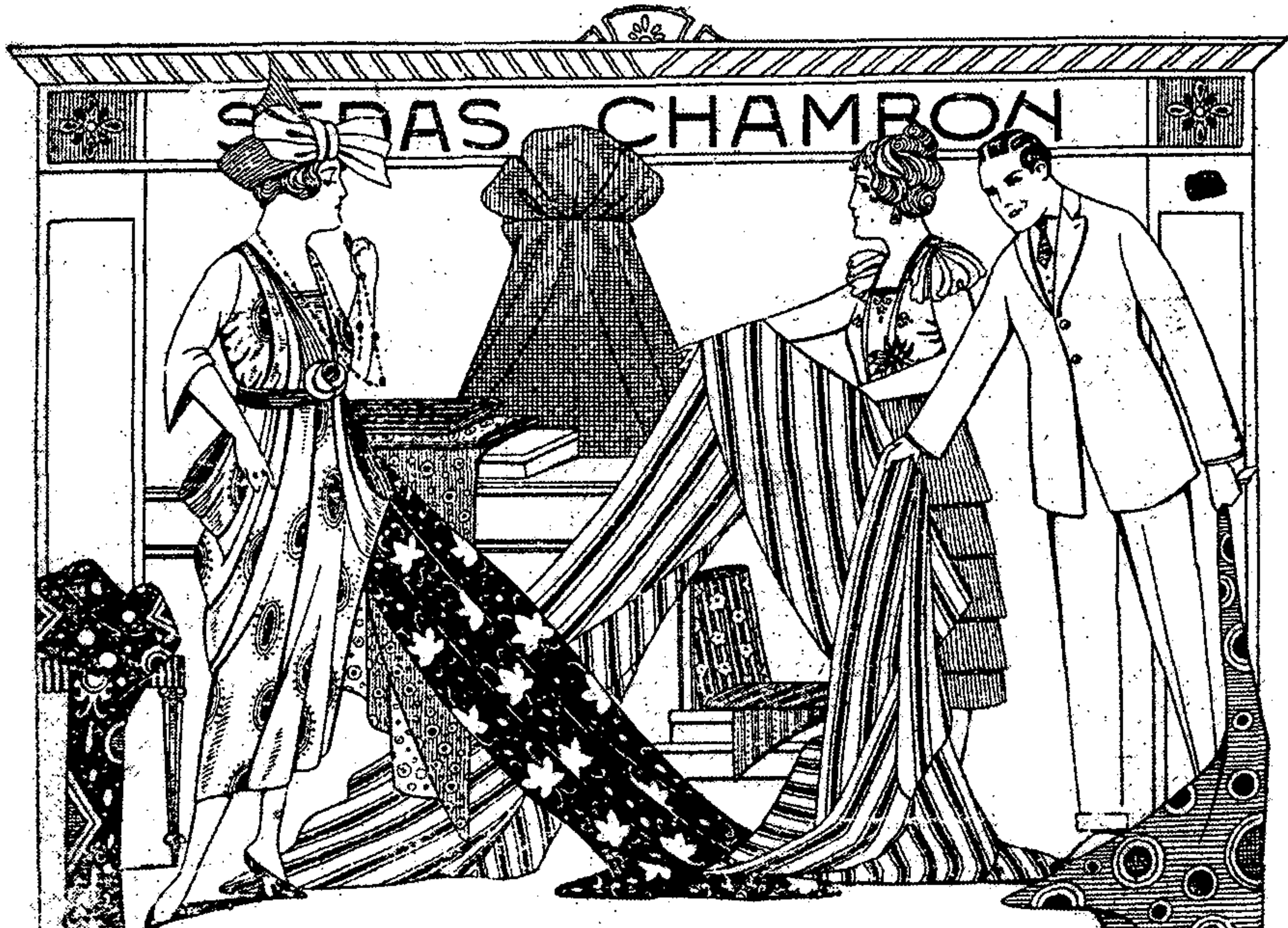
Algunas obras que contribuyen a la historia de la empresa en México

- BERNSTEIN, MARVIN DAVID, "The History and Economic Organization of the Mexican Mining Industry (1890-1940)," tesis de doctorado, University of Texas at Austin, 1951.
- BORTZ, J., *Los salarios industriales en la ciudad de México 1939-1975*, Fondo de Cultura Económica, México, 1988.
- CAMP, RODERIC, *Entrepreneurs and Politics in Twentieth Century Mexico*, Oxford University Press, Nueva York, 1988.
- CERUTTI, MARIO, "Estudios regionales e historia empresarial en México (1840-1920). Una revisión de lo producido desde 1975" en Carlos Dávila L. de Guervara (comp.), *Empresa e historia en América Latina. Un balance historiográfico*, Tercer Mundo Editores, Santa Fe de Bogotá, 1996, pp. 137-170 (El artículo de Cerutti es una recopilación que incluye más de 200 trabajos de historia económica, patrimonial y de elites).
- HEBER STEPHEN H., *Industria y subdesarrollo, la industrialización de México, 1890-1940*, Alianza Editorial, México, 1992.

- LAGUNILLA IÑARRITU, ALFREDO, *La Bolsa en el mercado de valores de México y su ambiente empresarial*, Bolsa de Valores de México, S.A. de C.V., México, 1973, t. 1, 1895-1933.
- MARICHAL, CARLOS (comp.), *La economía mexicana: siglos XIX y XX*, El Colegio de México, México, 1992 (Lecturas de Historia Mexicana, 4).
- SARAGOZA, ALEX M., *The Mexican Elite and the Mexican State 1880-1940*, University of Texas Press, Austin, 1988.
- SHAFFER, ROBERT JONES, *Mexican Business Organizations. History and Analysis*, Syracuse University Press, Syracuse, Nueva York, 1973.

Bibliografía sobre temas de empresa

- ANDREWS, KENNETH, "Introduction to the 30th Anniversary Edition", en Chester I. Barnard (comp.), *The Functions of the Executive*, Harvard University Press, Cambridge, Mass, 1971.
- CAVES, RICHARD, *American Industry: Structure, Conduct, Performance*, Prentice Hall, 1972.
- CHANDLER, ALFRED D., "What is a firm? A historical perspective", *European Economic Review*, núm. 36, 1992, North-Holland., pp. 483-492, p. 483.
- , *El empresario y su acción*, McGraw-Hill, México, 1991.
- , *El nuevo empresario en México*, Fondo de Cultura Económica/NAFINSA, México, 1994.
- IVARS MORENO, ANTONIO, *Práctica de la organización de empresas*, Ediciones RIALP, Madrid, 1965.
- LLANO, CARLOS, *Análisis de la acción directiva*, Limusa, México, 1979.
- MILLAN PUELLES, ANTONIO, *Economía y Libertad*, Confederación Española de Cajas de Ahorro, Madrid, 1974.
- MOORE, JOHN, "The firm as a collection of assets", *European Economic Review*, núm. 36, 1992, North-Holland, pp. 493-507.
- SELZNICK, PHILIP, *Leadership in Administration*, Harper & Row, Nueva York, 1957.
- , *Strategy and Structure: Chapters in the History of the American Industrial Enterprise*, The MIT Press, Boston, 1962.
- , *Scale and Scope, The Dynamics of Industrial Capitalism*, Harvard University Press, USA, 1990.



La Manufactura y fábrica de tejidos de Seda de la

SUCESION DE HIPOLITO CHAMBRON

(FUNDADA EN 1880)

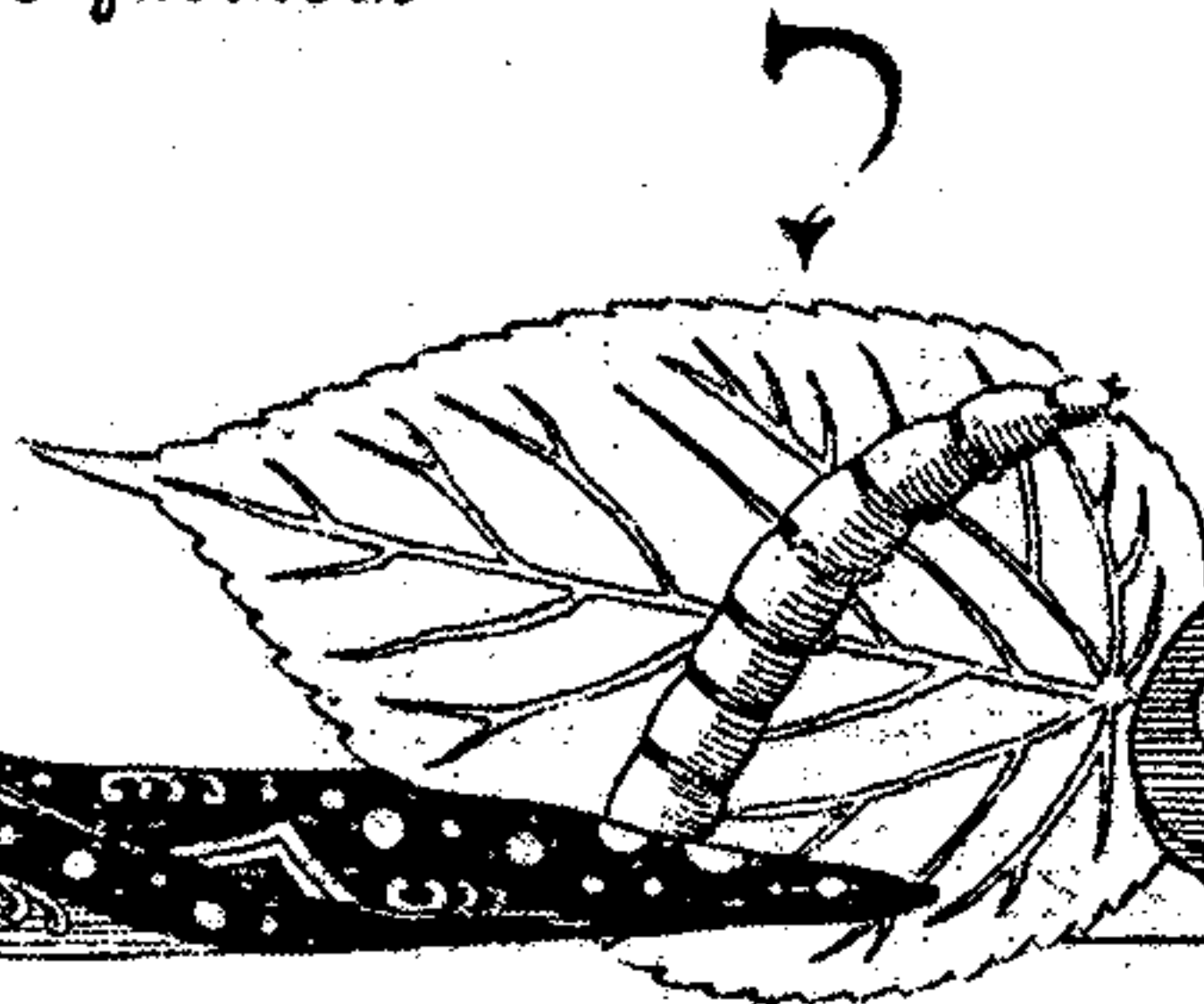
Fabrica Piel de Seda, Taffeta, Crespón de China, Rebozos de Seda de alta calidad, Sedas para tejer en toda clase de torcidos y colores, y cintas de Seda Popotillo.

5a. Calle del Fresno, 192. Apartado postal 6 bis

TELEFONOS { Mexicana: 501 Juarez
Ericsson: 501

MEXICO D. F.

*Esta es la marca
de fabrica.*



Prod.