

LOS ESTUDIOS EMPRESARIALES EN AMÉRICA LATINA

¿El debate interminable?

Mario Cerutti *

1. Los años 70

Los años 70 del siglo XX abrieron una etapa crítica para las economías avanzadas y, de paso, golpearon de manera inusitada a las sociedades latinoamericanas. El período de crecimiento y bienestar inaugurado tras la Segunda Guerra --agotado en vísperas de la crisis del petróleo-- terminó de estallar en 1973: a partir de entonces, una no menos prolongada fase de incertidumbre y dificultades habrían de lastimar al sistema capitalista en general y a su espacio atlántico en particular.

El Estado de Bienestar construido de manera firme desde 1945 en muchas economías avanzadas comenzó a ser objeto de críticas sistemáticas, mientras el llamado neoliberalismo ganaba posiciones con cierta rapidez tanto en el diseño de las políticas públicas como en el plano académico. Augusto Pinochet en Chile, Margaret Thatcher en la Gran Bretaña y Ronald Reagan en Estados Unidos serían, entre 1976 y 1982, los abanderados gubernamentales de este nuevo enfoque traducido a políticas económicas.

Entre las respuestas que se brindaron a tan crítica coyuntura conviene destacar dos: a) la incorporación al mundo de la producción y de los servicios de las innovaciones que una acelerada transformación tecnológica ponían al alcance de las empresas y los empresarios; b) la integración de bloques económicos multinacionales que, basados en el éxito de la Comunidad Europea, procuraban rebasar la estrechez y limitaciones de los mercados nacionales: el Mercado Común del Sur (Mercosur), construido desde 1985, y el Tratado de Libre Comercio para la América del Norte (TLCAN, puesto en marcha a fines de 1993) fueron ejemplos visibles de este fenómeno.

En las sociedades latinoamericanas más industrializadas los años 70 terminaron de dejar en evidencia los problemas derivados del modelo sustitutivo de importaciones. La propuesta de crecimiento sustentada en el mercado nacional, en un desarrollo industrial con escasos contactos con el mercado internacional 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.

2. Controversias

La amarga coyuntura de 1973-1982 incentivó dos líneas de controversia en el mundo atlántico y en la misma América Latina: a) cuales debían ser las funciones y el tamaño del Estado; b) cuantas y cuales 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 sentido no sólo se aludía al plano económico: también se demandaban respuestas sobre su ingerencia en materias social, laboral, educativa y sociopolítica. 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.

Junto con ello estalló en Latinoamérica una discusión que mucho tiene que ver con lo que aquí se analizará: cuánto, qué y como 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, dichos temas no podían sino provocar agrias discusiones. A la vez, todo ello suponía ubicar como uno de los ejes del debate 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 jugar 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 o las inversiones extranjeras) para que empresa privada y empresariado asumieran con eficacia su nueva y preponderante responsabilidad;
- c) y cual sería, en ese contexto, el peso de la inversión extranjera, de la asociación mixta de capita-

* Universidad Autónoma de Nuevo León (Monterrey, México).

les, de las alianzas estratégicas y de la transferencia tecnológica.

3. Los estudios empresariales

En ciertos escenarios académicos latinoamericanos, mientras tanto, 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). Dentro de la disciplina histórica, los estudios empresariales tomaron cierto auge desde principios de los 80 como una rama de lo que podríamos llamar historia socioeconómica, que muchas veces se confundía con la aún incipiente historia económica.

Ello explica que desde mediados de los 80 (es decir: no hace más de veinte años) se observara un ascenso en la cantidad y en la calidad en las investigaciones emprendidas y en sus resultados, aunque con componente diferenciados según cada situación nacional. Lo que sí podía comprobarse era que con tal esfuerzo: a) se abordaron y explotaron nuevas fuentes, públicas y privadas; b) se manifestaba una más expresiva preocupación por lo teórico y lo comparativo; c) se generaron espacios más amplios para los estudios empresariales en universidades, institutos de investigación, congresos y publicaciones; d) se insistía en forma más notoria en los empresarios (más que en la empresa), en su evolución como figura burguesa y en el mundo del capital, en sus actividades y sus mecanismos de acumulación, en sus entrelazamientos familiares y sus vínculos con el poder político en tanto agente económico.

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 creciente pérdida de centralidad de la Historia Económica en los estudios históricos, a la centralidad 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 la Socioeconómica) de su obligación de ser una herramienta explicatoria 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 una posibilidad menos pretenciosa y más efectiva: la de especializarse dentro de las disciplinas históricas y dentro del generoso universo de las Ciencias Sociales. 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 la historia empresarial y los estudios empresariales. Hay que apuntar que, como ya se detallará, sobresalieron al comienzo los estudios sobre las personas, los agentes individuales, los empresarios. De ellos se pasó en forma casi lógica, ya en los 90, a la empresa, cuya especificidad es menester remarcar desde el punto de vista de la investigación. México y Colombia pueden resultar 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 observando con demasiada frecuencia a este tipo de organizaciones como una construcción muy ligada al capital extranjero, como expresión casi exclusiva de la inversión y el ingenio provenientes de las sociedades avanzadas.

Existía cierta contradicción inicial entre ambos enfoques. Los estudios sobre empresarios reconocían la existencia histórica de estos agentes económicos en no pocas regiones del continente. ¿Por qué? Simplemente porque habían indagado y seguido, a veces con minuciosidad, la configuración de ágiles burguesías regionales en el siempre incierto contexto latinoamericano del siglo XIX. Se trataba casi siempre de burguesías de origen comercial, vinculadas casi naturalmente al préstamo y muy dispuestas a quedarse con la tierra rural y urbana si las circunstancias lo permitían. Esas investigaciones habían detectado —y de nuevo Colombia y México resultaron arquetípicos en tal punto— 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.

Quienes, por el contrario, entraron en forma directa al mundo de la empresa (fabril, de transportes, minera) parecían encerrados en la más prejuicioso suposición que vinculaba capacidad empresarial a inversión extranjera (y, por ello, a apellidos anglosajones o franceses). No poco contribuyeron a esta distorsión muchos laboriosos colegas estadounidenses y euroanglosajones quienes, en su intento nada académico por reivindicar a los expoliados latinoamericanos, sugerían que toda empresa digna de llamarse así no podía ser sino fruto de la expansión imperialista.

Es importante señalar que esta ascendente significación de los estudios empresariales coincidió con el paralelo auge de la Historia Económica y de esos mismos estudios en otras latitudes. España, 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 muy particular. Influencia que se acrecentaba por la tra-

ducción al castellano –desde Barcelona o Madrid– de obras que consideraban de manera más académica al empresariado y a la empresa.

Simultáneamente los estudios empresariales cubrían espacios más generosos en congresos generales o más dirigidos al tema (las conferencias internacionales sobre historia de empresas en Brasil son un buen ejemplo) y 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 grandes centros académicos de Estados Unidos, Europa y Asia. Los libros colectivos, las publicaciones periódicas, los seminarios, dejaron de ser desde principios de los 90 algo tolerado y se convirtieron en foros relativamente respetables en las universidades pública y privada.

4. El debate que no acaba

Sin embargo, en pleno 2003, aún encontramos que empresarios, empresas y temas conexos prosiguen situados como eje de agrios debates en Latinoamérica.

Fuera del ámbito académico parece evidente que se trata de una controversia sociopolítica con cargas ideológicas no demasiado alejadas a las de los años 60 y 70: en no pocas ocasiones está conectado con discusiones partidarias y casi inevitablemente enredados en y con la ligereza periodística. Las posiciones planteadas durante los recientes 90 en torno a las privatizaciones y al papel del Estado, así como las escaramuzas sobre manejo del presupuesto, del déficit fiscal, el tipo de cambio, la independencia o no de las autoridades monetarias o la supuesta prioridad de ciertos “gastos sociales” han enmarcado e incentivado aquellas controversias.

Lo alarmante es que estas posturas suelen prolongarse al intercambio académico. La antigua proclividad latinoamericana de mezclar discrepancia académica con contienda ideológica y hasta con militancia político/partidista sigue viva en algunos ámbitos. Como ello hace dudar que en tales casos se opere en procura de conocimientos nuevos, encauzados por la investigación, el método y la teoría, conviene a esta altura de la exposición y del problema plantearse las siguientes preguntas:

I. ¿Por qué continúan vivas tales manifestaciones en no pocos medios del escenario académico latinoamericano?

II. ¿Se justifica la animadversión a la empresa, a los empresarios o los grupos empresariales desde quie-

nes deberían dedicarse a la investigación científica, a la generación sistemática de conocimiento nuevo y confiable (es decir: a la producción de conocimiento intercambiable y universal, controlable metodológicamente, contrastable, comparable, distinguible del debate ideologizado)?

III. ¿Realmente se puede producir conocimiento confiable en semejantes contextos socio-político-académicos?

IV. ¿Influyó o modificó algo el desenvolvimiento de los estudios empresariales durante un cuarto de siglo, de tantos años de investigación relativamente responsable en países como Colombia, Brasil, México, Argentina, Uruguay, Costa Rica, Chile o Venezuela?

VII. Finalmente: ¿estamos ante un clásico debate que lleva a la producción de conocimientos o se trata de una incurable propensión latinoamericana?

Quizá resulte necesario esbozar antecedentes de esta historia. Y un dato útil para recordar lo constituyen aquellos estudios de los años 60 y 70 del siglo XX, con sus prolongadas polémicas sobre las burguesías latinoamericanas y sobre la existencia, o no, de un auténtico empresariado autóctono. Entre sus características más llamativas destacaban:

I. Una excesiva inserción y dependencia del debate ideológico, típico de una época que se autodefinía como revolucionaria, como transformadora del mundo (en especial tras el triunfo de la revolución cubana). El “nacionalismo burgués”, el “reformismo populista”, la crítica sistemática al sistema capitalista, a las inversiones externas y al “estado burgués”, la denodada y frustrada búsqueda de burguesías nacionales y la preocupación por la revolución guiaban con extrema asiduidad el intercambio de idea y la investigación.

II. La confusión entre lo que se consideraba una “auténtica” burguesía y el empresariado industrial. La CEPAL y las corrientes dependencistas 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 servicios, 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 (o de las burguesías nacionales).

III. De allí la censura explícita o implícita a todo propietario de tierra o a todo comerciante. Los primeros eran categorizados inevitablemente como atrasados, retardatarios, oligarcas, no racionales y hasta feudales. Los segundos, además, habían funcionado como parásitos y agentes que desangraban todo sistema productivo.

IV. De la crítica sistemática a los grupos propietarios de la tierra, los bienes y el capital se pasaba con insistencia a la censura/condena. De la condena al desprecio. Del desprecio a la aseveración de inexistencia. Ni empresarios ni, mucho menos, auténticas burguesías. El término *lumpenburguesía*, diseñado por el célebre Andre Gunder Frank, no sólo recorría con éxito los laberintos académicos: expresaba además el círculo que se extendía del debate ideológico a la supuesta producción de conocimiento en el ámbito de las Ciencias Sociales.

V. Una excesiva, casi monopolítica concentración historiográfica en las ciudades capitales, cuyos estudios operaban como portadores de la historiografía nacional. Era una atribución que también se asignaban, a veces con énfasis aún mayor, los sociólogos y los miembros de disciplinas conexas. Que sociedades como la venezolana, la brasileña, la argentina, la mexicana o la colombiana manifestaran todavía serias desigualdades regionales, diferencias profundas en los mapas de la cultura, lo étnico o la lengua, no parecía significativo para estos homogeneizadores de la historia, del devenir socioeconómico, del discurrir político/institucional. Vale la pena advertir, en este sentido, que no se modificaba demasiado el enfoque si el estudioso era “de izquierda” o “de derecha”.

VI. Una escasa aproximación a las labores de indagación empírica, un indisimulable disgusto frente a los archivos, una aversión más que notoria a la organización de materiales útiles para describir, resumir, cuantificar o mostrar situaciones específicas. En los grandes debates de los años 60 y principios de los 70 brillaba una gran estrella: el marco teórico. Tan luminosa que, al menos en los temas que aquí consideramos, solía enceguecer a la mayoría de los que participaban en la controversia.

5. Otros senderos

El mundo académico, por suerte, poco tiene de homogéneo. Ni siquiera en esta Latinoamérica tan fecunda en discusiones y tan menesterosa en seriedad institucional. Y podrían probarlo los senderos paralelos que se fueron abriendo desde fines de los 70 y durante los 80 en los entrecruzados planos de la Historia Económica y de lo que hoy definimos como historia empresarial.

Creo que será de utilidad aludir a las experiencias de investigación que tanto en Colombia como en México, en forma bastante simultánea, se comenzaron a manifestar desde mediados de los 70. Era una vía casi similar (lo que hoy facilita el cotejo), con dos elementos que es pertinente remarcar de entrada: a) la gran importancia que se asignó al siglo XIX; b) y —como no podía ser de otra manera, dada la época

indagada— la regionalización del objeto de estudio.

Si en Colombia, dada la extrema y aceptada diferenciación regional del país, esta combinación parecía normal, en México (donde la diferenciación regional también era evidente pero su aceptación era menos asimilable) supuso una paulatina construcción, estimulada por la fundación y desarrollo de nuevos centros académicos en numerosas ciudades de su compleja geografía.

Podríamos sintetizar en pocos apartados lo que fue destilando la investigación regional dedicada a la historia económica y socioeconómica en Colombia y México entre mediados de los 70 y fines de los 80:

I. Se ocupó de detectar con bastante 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.

II. El seguimiento detallado de estos actores económicos, 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 un 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 industria fabril.

III. Por lo tanto, las empresas que surgían y la organización que las regía resultaban expresión de la misma experiencia acumulada, fruto de la dinámica emprendida por estos núcleos y familias de comerciantes/propietarios. Esa dinámica producida históricamente —y escudriñada gracias a la indagación empírica en fuentes poco utilizadas hasta entonces— derivaba de:

- a) las características del desarrollo regional, que con demasiado frecuencia poco tenía que ver con el a veces inexistente desarrollo nacional (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 agudas diferencias regionales);
- b) el tipo de mercados (o la combinación de mercados) para los que se operaba, a los que se procuraba satisfacer o 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, servicios, banca, industria);
- 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);
- 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.

IV. Estos resultados, por lo tanto, asignaban al siglo XIX —tanto en Colombia como en México (aunque también en Argentina, Brasil o Uruguay)— un papel decisivo como espacio histórico en el que se nutrieron los primeros grupos empresariales de importancia tras la separación de España y Portugal, y en el que se efectuó la primera fase 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.

Era notoria, por otro lado, la disidencia existente entre la perspectiva regional y regionalizada de estos Estados-nación en construcción y los épicos enfoques nacionales de una historiografía que parecía siempre presta a contribuir con proyectos afines al poder central. Al menos lo era en el plano de la historia económica y de su flamante ventana, la historia empresarial.

6. Lista de tareas

El libro *Empresa e historia en América Latina*. Un balance historiográfico, coordinado por el también colombiano Carlos Dávila y publicado en Bogotá en 1996, ayudó a confirmar que, pese a todo, la historia empresarial había logrado cierto desenvolvimiento en Iberoamérica, aunque con altibajos, a partir de los años 80. Había un camino trazado, pese al empecinamiento ideológico y a la disputa politizada.

Las tareas del investigador, empero, tienden acrecentarse en lugar de aproximarse a la conclusión de sus quehaceres. El flujo teórico que acostumbra llegar de Europa o los Estados Unidos y corrientes tan renovadoras como las que cimbraron la historiografía española estimulan y, a la vez, generan más investigación.

Es pertinente recordar aquí ensayos como el de Eugenio Torres Villanueva quien, en 1997, colaboró en el volumen colectivo que editaron precisamente en España los también jóvenes Santiago López García y Jesús María Valdalis. Titulado “Funciones empresariales y desarrollo económico”, el capítulo de Torres Villanueva sitúa los análisis sobre el empresario en un contexto histórico y teórico útil para quienes intentan trabajar esta materia con la genuina idea de generar conocimiento nuevo.

Tras invitar a reflexionar “sobre el papel del empresario en la actividad económica” y sobre “la relación existente entre las funciones desempeñadas por los empresarios y el desarrollo económico”, Torres enumera tres resultados posibles de la actividad de estos agentes sociales: a) que la función empresarial brinde frutos productivos y contribuya al desarrollo económico; b) que resulte improductiva; c) que se manifieste como algo destructivo, que puede lastimar el tejido socioeconómico.

Lo interesante de este planteamiento —visible en lo que describen, asimismo, numerosas investigaciones recientes— es que toma distancia tanto de quienes sostienen que el empresario es por naturaleza un héroe del desarrollo como de quienes —con tantos prejuicios como los anteriores— le imputan diversas e intrínsecas maldades. Torres insiste además en un dato que pocas veces ha estado presente en los debates latinoamericanos: que el marco institucional —es decir, el entorno creado por el propio Estado y por la misma sociedad civil— suele condicionar o incentivar a la función empresarial, y derivarla hacia “lo productivo”, “lo improductivo” o “lo destructivo”.

Si en torno al empresario y al empresariado hay todavía mucho por hacer, más extensa parece la serie de tareas a efectuar en derredor de la empresa, su funcionamiento y su historia. La lista se presenta tan abrumadora que su sola enumeración indica la relativa pobreza de nuestra producción. Al menos habría que acentuar la preocupación por estudiar 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;
- e) como célula de un grupo industrial o de un grupo económico;

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

7. Conclusiones

¿Cuales conclusiones podríamos extraer tras este breve repaso? Al menos contamos con tres:

I. La Latinoamérica política continúa sumida y absorbida por su interminable debate sobre los empresarios y sobre la empresa privada.. Esta “ira” contra empresarios y empresas, que suele manifestarse muchas veces en acciones de gobierno, ¿no tendrá relación con el también persistente atraso de nuestras economías?

II. La controversia no deja de repercutir en el mundo académico, que por su lado prosigue bastante

propenso a contaminarse con discusiones reñidas con la investigación. Lo más sano desde el mundo de la investigación sería poner distancia de tan sinuoso debate, y procurar que nuestras indagaciones estén guiadas por el método, sustentadas en fuentes confiables y apoyadas por herramientas teóricas que hayan demostrado su eficacia en otras latitudes.

III. La historia y los estudios empresariales se tornarán una disciplina más sólida en América Latina cuando menos ideologizados sean sus planteamientos; cuando menos dependiente se manifieste, como disciplina, de las interminables coyunturas de la política vernácula; cuando más atenta esté a la producción de conocimiento universal, de conocimiento intercambiable con colegas que indagan en otros ámbitos regionales y nacionales; cuando más propensa se muestre al uso de nuevas fuentes, cualquiera sea su procedencia; cuando más lúcida sea para reconocer los rasgos diferenciales que han gestado tanto las experiencias regionales como los rasgos básicos de las sociedades periféricas; cuanto más consciente sea de la diversidad histórica y organizacional del mundo empresarial y de la empresa; y cuando más capaz y desprejuiciada se muestre para entablar un intercambio responsable con el empresariado y con sus organizaciones económicas.

NOTAS

- 1) Wee, 1986; Oszlac, 1994.
- 2) Ominani, 1986; Valdalisio y López, 2000.
- 3) 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.
- 4) No eran objeto de discusión exclusivamente latinoamericanos. Francia, Inglaterra, Italia y España, por ejemplo, enfrentaron debates similares.
- 5) Un fenómeno que también se observaba en España y Portugal, aun que con un desenvolvimiento mucho más marcado en el primer caso.
- 6) 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 (1978) y auspiciado previamente por el Instituto Nacional de Antropología e Historia (INAH). En Brasil, en tanto, ya se conocían los trabajos de Fernando Enrique Cardoso y se difundían los de Warren Dean.
- 7) Poco a poco los adoradores del marco teórico (verdadera especie dentro del mundo académico latinoamericano entre 1965 y 1975) dejaban de censurar a quienes visitaban en forma sistemática los archivos, a quienes realizaban encuestas o concretaban entrevistas, imputados hasta entonces de empiristas, positivistas y adjetivos parecidos.
- 8) Carlos Marichal resumía 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, p.9.

- 9) Los estudios empresariales agruparon, además de las históricas, investigaciones realizadas desde otras disciplinas de las Ciencias Sociales.
- 10) A principios de los años 80 se podían encontrar en hemerotecas como la de la Universidad Autónoma de Barcelona decenas de excelentes artículos sobre los espacios regionales que configuraron la economía española de los siglos XVIII y XIX.
- 11) 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.
- 12) Como escuchamos cierta vez en un comentario inicial a una ponencia sobre empresarios mexicanos: “Es que es impresionante la voracidad de estos señores”. Si así comenzaba el “análisis” de la ponencia, bien puede suponerse lo que vino después. ¿Hasta donde es realmente diferente tal punto de vista (recordando que se trata de una reflexión científica) con lo que plantea la frase que leímos en un muro del interior asturiano: “Los obreros al sillón, el patrón al paredón”?
- 13) En realidad, búsqueda de datos para “explicar” (justificar?) un resultado que se conocía antes de iniciar la indagación.
- 14) La investigación posterior, por el contrario, habría de mostrar cuanta capacidad empresarial se manifestaba en los ámbitos rurales y del comercio latinoamericanos ya en pleno siglo XIX. Marco Palacios, que ya a fines de los 70 mostraba un tono y una perspectiva completamente diferentes, señalaría en su historia del café colombiano: “Desde la segunda mitad del siglo pasado se demostró que la iniciativa y capacidad para establecer empresas agrícolas de exportación provenían casi exclusivamente de las oligarquías regionales y dentro de éstas, el grupo más dinámico y que mayores aptitudes demostraba para asimilar normas y valores de la práctica capitalista era el de los comerciantes. El hacendado-exportador consi-

que echar a andar un engranaje de instrumentos crediticios y comerciales muy ligados a las estructuras de parentesco, las relaciones políticas y la pertenencia o representación de intereses provinciales bien delimitados (...) Además, el tabaco había sido una verdadera escuela de enseñanzas comerciales. Puso en contacto a los comerciantes antioqueños y bogotanos con el resto del mundo. Comprendieron la importancia que tiene la información básica sobre mercados, precios, costos de transporte, rutas, competidores e idiosincrasia de los compradores". Palacios, 1983, pp.67-68.

15) 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 y el norte de México, Cerutti, 1992 y 2000.

16) Conclusión que se puede ampliar, claro está, a la historia sociopolítica.

17) Hay versión en inglés coeditada con Rory Miller y publicada por Liverpool University Press en 1999.

18) López y Valdalisó, 1997.

19) La discusión sobre cada posibilidad en Torres Villanueva, 1997, a partir de p.63.

20) Torres Villanueva concluye su ensayo (p.82) apuntando: a) "el análisis de la actividad empresarial no puede prescindir de la consideración del marco institucional en el que se inserta"; b) "el Estado y sus miembros con capacidad de decisión política", en tanto tienen "la responsabilidad de producir una parte notable de las reglas de juego" (y de hacerlas cumplir), "deben orientar su actividad a configurar un entramado que favorezca la asignación de funciones empresariales hacia actividades productivas", en detrimento de las improductivas o destructivas.

21) 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.

22) Dos libros que apuntan con firmeza en este sentido son los de Peres (1998, sobre grandes empresas y grupos latinoamericanos), y Kosacoff y otros (2001, que alude a un caso específico en Argentina).

BIBLIOGRAFÍA

- CARDOSO, Ciro (coord., 1978), Formación y desarrollo de la burguesía en México. Siglo XIX, México, Siglo XXI Editores.
- CERUTTI, Mario (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.
- ----- (2000), Propietarios, empresarios y empresa en el norte de México, México. Siglo XXI Editores.
- DAVILA L. DE GUEVARA, Carlos (comp., 1996), Empresa e historia en América Latina. Un balance historiográfico, Bogotá, Tercer Mundo Editores/ColCencias.
- ---- y RORY MILLER (1999), Business History in Latin America: the Experiencie of Seven Countries, Liverpool, Liverpool University Press.
- KOSACOFF, Bernardo, y otros (2001), Globalizar desde Latinoamérica. El caso Arcor, Bogotá, McGraw Hill/Booz.Allen&Hamilton.
- LOPEZ GARCIA, Santiago y VALDIVISO, Jesús María (1997), ¿Qué inventen ellos? Tecnología, empresa y cambio económico en la España contemporánea, Madrid, Alianza Universidad.
- MARICHAL, Carlos (1997), "Avances recientes en la historia de las grandes empresas y su importancia para la historia económica de México". En: Carlos Marichal y Mario Cerutti, Historia de las grandes empresas en México, 1850-1930, México, FCE/Universidad Autónoma de Nuevo León.
- OMINAMI, Carlos (ed. 1986), La tercera revolución industrial. Impactos internacionales del actual viraje tecnológico, Buenos Aires, Grupo Editor Latinoamericano.
- OSZLAK, Oscar (1996), "Estado y sociedad: las nuevas fronteras". En: Bernardo Kliksberg (comp.) El rediseño del Estado. Una perspectiva internacional, México, INAP/FCE.
- PALACIOS, Marco (1983), El café en Colombia, 1850-1970. Una historia económica, social y política, México, El Colegio de México.
- PERES, Wilson (coord., 1986), Grandes empresas y grupos industriales latinoamericanos, México, Siglo XXI Editores.
- TORRES VILLANUEVA, Eugenio (1997), "Funciones empresariales y desarrollo económico". En: López García y Valdalisó, citado.
- VALDALISO, Jesús María y Santiago (2000), Historia económica de la empresa, Barcelona, Crítica.
- WEE, Herman van der (1986), Prosperidad y crisis. Reconstrucción, crecimiento y cambio, 1945-1980, Barcelona, Crítica.