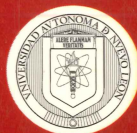


HISTORIA DE LAS GRANDES EMPRESAS EN MÉXICO, 1850-1930

**CARLOS MARICHAL
Y MARIO CERUTTI**
(compiladores)



ÍNDICE

<i>Agradecimientos</i>	7
1. <i>Avances recientes en la historia de las grandes empresas y su importancia para la historia económica de México</i> , por Carlos Marichal	9
Introducción, 9; I. La historia de empresas: Adelantos y atraso relativo en la historia, 12; II. Orígenes de las grandes empresas: La experiencia histórica, 18; III. Las organizaciones económicas a fines de la época colonial: Monopolios, oligopolios y estructuras corporativas, 19; IV. Obstáculos al desarrollo de grandes empresas en los primeros decenios de la república: 1820-1870, 22; V. La multiplicación de grandes empresas modernas, 1870-1910: El despuntar de las sociedades anónimas, 24; Bibliografía, 33	
2. <i>La mayor empresa privada del porfiriato. El Ferrocarril Central Mexicano (1880-1907)</i> , por Sandra Kuntz Ficker	39
Introducción, 39; I. Propiedad y control, 40; II. La estrategia empresarial, 49; III. El desempeño empresarial del Ferrocarril Central: Una evaluación preliminar, 57; Bibliografía, 61	
3. <i>Surgimiento de los Ferrocarriles Nacionales de México (1900-1913). ¿Era inevitable la consolidación monopólica?</i> , por Arturo Grunstein Dickter	65
Introducción, 65; I. El caso de México. La "historia realmente existente": La vía transitada hacia la consolidación porfiriana, 69; II. Los otros caminos: Consolidación y posibilidades históricas suprimidas, 86; III. A modo de epílogo, 101; Bibliografía, 103	
4. <i>S. Pearson & Son: Contratista de obras públicas</i> , por Priscilla Connolly	107
Introducción, 107; I. México en la expansión y diversificación de S. Pearson & Son, 1890-1907, 109; II. El contratismo como modo de construcción, 113; III. El contratismo británico: Orígenes y desarrollo	

hasta fines del siglo XIX, 115; IV. El contratismo de S. Pearson & Son en México, 117; V. Pearson & Son en las finanzas mexicanas, 123; VI. Los herederos mexicanos de S. Pearson & Son: Hipótesis para investigaciones futuras, 129; Bibliografía, 133

5. *Funciones y estructura inicial del Banco Nacional de México*, por Leonor Ludlow 137

Introducción, 137; I. Fundación, 138; II. El convenio de fusión bancaria, 141; III. La suscripción nacional, 142; IV. Participación del capital internacional, 145; V. Participación de las sucursales, 148; VI. Estructura administrativa, 151; VII. Régimen legal, 152; VIII. Rango nacional de la circulación fiduciaria, 153; IX. Banca de gobierno, 156; X. Negocios privados, 160; Conclusiones, 162; Bibliografía, 163

6. *La Compañías Industrial Jabonera de La Laguna. Comerciantes, agricultores e industria en el norte de México (1880-1925)*, por Mario Cerutti 167

I. El entorno lagunero, 167; II. Los orígenes, 171; III. Semilla, jabón y sindicato, 175; IV. Éxitos y conflictos, 187; V. Comentarios finales, 197; Bibliografía, 198

7. *El desempeño de la Fundidora de Hierro y Acero de Monterrey durante el porfiriato. Acerca de los obstáculos a la industrialización en México*, por Aurora Gómez 201

Introducción, 201; I. El desempeño de la Fundidora, 203; II. Los aranceles, 215; III. Eficiencia relativa de la Fundidora, 219; IV. Saliendo de la dependencia en la protección, 230; Conclusiones, 234; Bibliografía, 241

8. *La fábrica La Magdalena Contreras (1836-1910). Una empresa textil precursora en el valle de México*, por Mario Trujillo Bolio 245

Introducción, 245; I. Los primeros cimientos, 247; II. El surgimiento de la fábrica, 248; III. El origen de los primeros propietarios, 251; IV. La incertidumbre entre los accionistas y la búsqueda de créditos, 254; V. Un recorrido por La Magdalena Contreras en 1856, 256; VI. De las opciones de financiamiento al remate de la fábrica, 262; VII. La Magdalena en armonía con Pío Bermejillo, 264; VIII. La Magdalena en tiempos de los propietarios franceses, 265; Bibliografía, 273

9. *Una empresa agroindustrial: El Molino de San Mateo de Atlixco, Puebla, 1853-1910*, por Mariano Torres 275
- Introducción, 275; I. La génesis de una empresa, 276; II. Una acumulación exitosa, 277; III. La estrategia de crecimiento, 279; IV. El asalto definitivo, 286; V. Las relaciones de producción agrícola, 288; Conclusiones, 290; Bibliografía, 290
10. *La empresa de Minas del Real del Monte (1849-1906). Medio siglo de explotación minera: ¿Casualidad o desarrollo estratégico*, por Rocío Ruiz de la Barrera 291
- Introducción, 291; I. Antecedentes: La experiencia minera en la época colonial y principios del siglo XIX, 293; II. La formación de la empresa, 296; III. Accionistas y acciones. Riesgos y beneficios, 302; IV. Eficiencia organizacional vs eficiencia económica, 306; Conclusiones, 314; Bibliografía, 315
11. *Empresa y política: Cómo y por qué se nacionalizó la industria petrolera*, por Jonathan C. Brown 317
- Introducción, 317; I. El derrumbamiento del petróleo mexicano, 319; II. De la necesidad fiscal a la soberanía nacional, 325; III. Los obreros y la expropiación, 332; Conclusiones, 340; Bibliografía, 342
- Autores* 345

“Introducción” a libro editado por Carlos Marichal y Mario Cerutti, eds., *Historia de las Grandes Empresas en México, 1850-1930*, México, FCE, UANL, 1997, pp. 9-38.

"AVANCES RECIENTES EN LA HISTORIA DE LAS GRANDES EMPRESAS Y SU
IMPORTANCIA PARA LA HISTORIA ECONOMICA EN MÉXICO"

Carlos Marichal

El Colegio de México

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. Inclusive dentro de *subdisciplinas históricas* con un perfil ya bien diferenciado, como es la historia económica, se está intensificando esta misma tendencia: de allí que actualmente numerosos investigadores se definan como especialistas en historia industrial, agrícola, financiera, minera, cuantitativa (cliométrica), tecnológica y científica, etc. La historia empresarial y la historia de empresas constituyen precisamente uno de estos nuevos campos de investigación y docencia.¹

Cabe preguntar hasta qué punto puede seguir esta especie de *mitosis* (u endomitosis) dentro de las diversas disciplinas de las ciencias sociales, pero no existe duda que desde el punto de vista metodológico y analítico ya ha tenido un importante

¹ Véase W. Kula (1973) para un resumen clásico y pionero de la importancia de los procesos de especialización en historia económica.

impacto, en muchos casos positivo en tanto obliga- como en las ciencias naturales- a definir con mayor precisión los objetos de estudio, los instrumentos de análisis y la posibilidad de someter las principales hipótesis de trabajo a ensayos empíricos. Por otra parte, la misma especialización ha impulsado un proceso significativo de diálogo interdisciplinario: por ejemplo, el campo de la historia de empresas vincula, de manera cada vez más estrecha, a los historiadores económicos y sociales con economistas y con especialistas en el estudio de la administración de empresas. El balance de la especialización, por lo tanto, parece prometedor, aunque ello dependerá naturalmente de la propia amplitud de miras y capacidad innovadora de los investigadores en cada campo.

En aras de la precisión que implica la especialización conviene aclarar desde un principio que el campo de la *historia de empresas* se distingue de lo que conocemos como *historia empresarial* pues aunque ambos campos se complementan, también intentan responder a interrogantes y problemas algo diferentes. De forma clásica, la "historia empresarial"- en el sentido Schumpeteriano- centra su atención especial en el análisis histórico del desempeño e impacto de ciertos empresarios innovadores individuales o de ciertos grupos de empresarios de vanguardia.² En contraste, la "historia de empresas" o "business history"- presta una atención preferencial al análisis de los cambios en la organización económica de las compañías o corporaciones, cambios que son parte y reflejo de las transformaciones económicas y sociales en su conjunto.

Adicionalmente, debe enfatizarse que actualmente existen tres principales tendencias teóricas- que discutiremos en mayor detalle más adelante- que dominan las discusiones a nivel internacional e interdisciplinario en esta subdisciplina de la historia

² Un esbozo clásico es Schumpeter (1967).

de las empresas. El primer enfoque de tipo teórico parte de lo que podemos denominar el "paradigma" de Chandler, que enfatiza el análisis de la cambiante *morfología de las grandes empresas en el largo plazo*.³ Otro enfoque es aquel que presta atención preferencial a la teoría del funcionamiento de las empresas y su relación con la economía a nivel de la dinámica de los mercados, los dos expositores más citados siendo Ronald Coase y Oliver Williamson, ambos autores de la moderna teoría de la *economía de los costos de transacción*.⁴ Por último- y vinculada de manera relativamente estrecha con lo anterior- es clara la influencia que actualmente ejercen las contribuciones de economistas quienes centran la atención en el *marco institucional de la economía* (como es el caso de Douglass North, reciente Premio Nobel) analizando en especial los condicionantes de las normas políticas, legales y conductuales en el desempeño económico.⁵

Tal riqueza de planteamientos analíticos constituye una señal aliciente de que éste constituye un campo científico dinámico, pero debe enfatizarse que todavía el maridaje entre teoría y práctica en la investigación en este terreno deja mucho que desear. Ello lo han señalado recientemente diversos autores, entre los que pueden

³ Los trabajos clásicos de Alfred Chandler (1962, 1977) se centran en el análisis histórico de la evolución de la estrategia y estructura de las grandes empresas o corporaciones en los Estados Unidos, aunque en los últimos tiempos ha ampliado su esfera a comparaciones con Inglaterra y Alemania: Chandler (1990). Su objetivo central consiste en establecer una explicación histórica y teórica de la cambiante morfología de las grandes organizaciones industriales modernas, haciendo especial énfasis en la lógica de esa evolución en función de cambios en la estructura compleja de administración ("management") de las corporaciones modernas.

⁴ El ensayo clásico de Coase (1937) sobre costos de transacción fue ampliado en Coase (1988) y profundizado y ampliado por Williamson (1989). Aún faltan estudios históricos detallados que elaboren el significado de este enfoque para el estudio de la evolución histórica de las empresas en los casos latinoamericanos.

⁵ Véase en particular la última obra traducida al español de Douglass North (1993). En el caso de México el principal promotor de estos enfoques ha sido Coatsworth (1990) en una serie de ensayos publicados desde 1978 que ofrecen ideas muy sugerentes sobre los obstáculos institucionales al desarrollo y los orígenes del atraso.

citarse a William Lazonik, Sebastián Coll y José Luis García Ruiz.⁶ En este sentido, bien valdría la pena que los investigadores prestaran una mayor atención a la evolución del pensamiento tanto sobre la teoría como la propia historia de las empresas, partiendo de las obras pioneras de Sombart y Veblen de principios de siglo hasta la amplia gama de trabajos que actualmente se realizan en este campo.⁷ Así posiblemente podrían establecerse mayor número de puentes entre teoría e historia: por ejemplo, para vincular mejor los trabajos sobre la teoría de los mercados y los estudios históricos de la evolución estructural de grandes empresas; para relacionar los estudios sobre la internacionalización de los capitales y la génesis histórica y trayectoria de las empresas multinacionales; o para integrar los trabajos teóricos sobre costos de transacción y los estudios sobre las innovaciones institucionales y tecnológicas a través del tiempo.

Pero también es útil señalar, que desde la óptica del historiador es necesario prestar una especial atención al problema de la construcción de las bases cuantitativas y cualitativas de información que han de servir para la elaboración y/o comprobación de nuevas teorías del funcionamiento de la empresa. De hecho, es claro que para alcanzar progresos empíricamente demostrables, en el mediano plazo resulta indispensable contar con un amplio universo de estudios específicos de historias de empresas y grupos empresariales. Es ésta la "materia prima" que sirve de fundamento para una elaboración teórica. Y, como se observará en la lectura de los trabajos reunidos en el presente volumen, éste ha sido precisamente el objetivo de los autores que nos ofrecen una reconstrucción detallada y meditada de la historia de un buen

⁶ Lazonik (1993), Coll, (1991a y b). García Ruiz, "La teoría económica de la empresa en perspectiva histórica", en García Ruiz (1994a)

⁷ Los trabajos clásicos de Sombart (1902) y Veblen (1904) fueron fundamentales en incorporar al estudio científico de las empresas dentro del curriculum universitario.

número las primeras y mayores empresas de México desde mediados del siglo XIX hasta adentrado el siglo XX.

De hecho, la colección de ensayos aquí reunidos es posiblemente la primera que aborda en profundidad y con uso intensivo de archivos de empresas, el campo específico de la *historia comparada de las grandes empresas en México*. En otras palabras, estos estudios pretenden abrir un campo de investigación nuevo que resulte complementario tanto para la historia empresarial como para la historia económica regional, ambos terrenos en los que se han logrado avances formidables en México en los últimos años.⁸

Por ello vale la pena comenzar con algunos comentarios generales (a vuelo de pájaro) de lo que se ha venido produciendo en diversos países en el campo de la historia de empresas, ya que existen fuertes contrastes entre unos y otros. En efecto, la "historia de las empresas" es un campo que ha alcanzado ya un notable adelanto en ciertos países industrializados- los Estados Unidos, Gran Bretaña e Inglaterra- pero que asimismo, a lo largo de los últimos veinte años, ha venido ganando terreno en otros países de desarrollo más "tardío" -para adoptar la metáfora de la industrialización- como Italia o España y, mucho más recientemente, en México y el resto de América Latina.

⁸ Para una revisión amplia de los estudios sobre historia empresarial e historia económica regional en México consultar a Cerutti (1992a y 1996b).

La historia de empresas: adelantos y atraso relativo en la historia económica

Durante varios decenios, el campo de la historia de empresas (o "business history") fue dominado por historiadores norteamericanos británicos y alemanes. De hecho, como lo ha señalado recientemente Pier Angelo Toninelli de la Universidad Milán en una revisión del desarrollo de este campo, los estudios históricos de empresas arrancaron en fechas relativamente tempranas en los Estados Unidos, pues fue que desde los años de 1920 que comenzaron a proliferar los estudios individuales de historias de empresas en ese país, estableciéndose en 1926 la primera revista académica, el Business History Review.⁹ Luego, bajo la inspiración fundamental de Schumpeter, quien fue profesor en la Universidad de Harvard, se creó un pequeño centro especializado específicamente en el estudio de las empresas y empresarios, centro que había de ejercer una fuerte influencia, sobre todo en el decenio de 1950.¹⁰ Y hoy en día el campo de "business history" tiene centenares de adeptos en las universidades estadounidenses.

En el caso de Inglaterra y Alemania fue a partir de los años de 1950 que las publicaciones en este mismo campo se multiplicaron aunque no podría afirmarse que este campo de investigación alcanzó su madurez hasta la publicación de sus primeras revistas especializadas- Business History en Inglaterra (1958) y Tradition en Alemania (1957).¹¹ No obstante, no debe olvidarse que una buena parte de la reflexión original teórica más importante sobre el problema de análisis de la evolución histórica de las

⁹ Business History Review se publica por el Harvard Business School. Otra revista norteamericana más reciente Business and Economic History se publica desde 1971 y actualmente es editada por William and Mary College.

¹⁰ Entre las publicaciones más importantes de este centro ha sido la revista Explorations in Entrepreneurial History.

¹¹ Tradition se especializaba en historia empresarial e historia de empresas, siendo reemplazada en 1977 por la nueva revista de la sociedad alemana del estudio de historia de empresas, el Zeitschrift fur Unternehmensgeschichte. Toninelli (1994), p.6.

empresas y los empresarios había partido de las reflexiones de diversas escuelas de historiadores, sociólogos y economistas alemanes del primer tercio del siglo XX.¹²

Casos más recientes del "despegue" de la historia de las empresas los ofrecen Italia y España, países en donde los investigadores universitarios han impulsado una cantidad sorprendente de estudios en los últimos decenios.¹³ En Italia la disciplina comenzó a cobrar impulso en los años de 1970 con la publicación de varias importantes monografías sobre las firmas de Fiat, Terni y la Banca Commerciale. Luego en 1983 se creó una Asociación italiana para el estudio de la historia de empresas, que impulsó la publicación de un anuario, una revista especializada sobre fuentes, Archivi e imprese, y una revista internacional titulada Industrial and Corporate Change.¹⁴

En el caso de España el despunte ha sido todavía más reciente, los productos más destacados siendo aquellos alcanzados en los últimos veinte años en el campo de la historia bancaria e historia de la empresa pública.¹⁵ En todo caso, en un tiempo corto ya se cuenta con un número significativo de textos como lo demuestra la reciente revisión bibliográfica de Torres Villanueva: en ella se registran cerca de 400 libros que tratan la historia de empresas españolas (incluyendo cierta cantidad de biografías de

¹² Una sintética selección y análisis de textos sobre empresas y empresarios de autores como Schmoller, Sombart, Weber y Spiethoff se encuentra en Lane y Riemersma (1953).

¹³ Es sorprendente que en el caso de Francia el camino de la historia de las empresas como disciplina académica ha sido más azaroso, comenzando con cierta brillantez en los decenios de 1950 y 1960- especialmente bajo el impulso de Bertrand Gille- para luego decaer, aunque deben destacarse los aportes de fecundos historiadores de empresas como Jean Bouvier, Maurice Lévy-Leboyer y Albert Broder. Recién, en los últimos, ha aparecido una nueva revista Enterprises et Histoire que promete darle un impulso concertado a este campo de estudio en Francia.

¹⁴ Toninelli (1994), p.9.

¹⁵ Una buena muestra del alto nivel de los trabajos sobre la historia bancaria son los diversos trabajos de Tortella (1970, 1973, y 1986), Tedde (1988) y Sudría (1983), entre otros. Sobre la historia de la empresa pública dos estudios fundamentales son Comín y Martín Aceña (1991 a y 1991b).

empresarios o de grupos empresariales) así como unas 170 monografías de carácter conmemorativo.¹⁶ Debe añadirse, por otra parte, que el creciente interés por la historia de empresas españolas se observa claramente en volúmenes recientes de la Revista de Historia Económica, que se publica en Madrid y es órgano de la Asociación de Historia Económica de España y, asimismo, en la más reciente Revista de Historia Industrial, que se publica en Barcelona y refleja, en particular, el impulso que los historiadores económicos catalanes, vascos y de otras regiones le están dando a la historia de las grandes y medianas empresas industriales.¹⁷

En América Latina la historia de empresas comienza a practicarse de manera sistemática apenas hace un decenio, aunque ya existía anteriormente un despunte en el campo hermano de la *historia empresarial*, la cual cobró fuerza desde los años de 1970. Una reciente revisión historiográfica compilada por Carlos Dávila nos da cuenta de los avances en siete países de la región -Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México, Perú y Venezuela- y demuestra que constituye un campo de investigación en proceso de consolidación, con vertientes ricas y diversas.¹⁸ En el caso de Colombia, por ejemplo, Dávila da cuenta de unos 170 artículos y monografías que tienen que ver con la historia empresarial, aunque debe señalarse que la mayoría son estudios de historia económica regional.

Más recientemente, y a caballo de la amplia gama de estudios de historia empresarial y de historia económica regional, se ha comenzado a plantear la necesidad de impulsar de manera más sistemática la *historia de las empresas* en diversos países latinoamericanos. Los historiadores económicos de Brasil han tomado la delantera en

¹⁶ Torres Villanueva (1993).

¹⁷ La revista de historia económica de mayor tradición es la Revista de Historia Económica que se publica desde 1983.

¹⁸ Dávila (1996).

este terreno, habiendo celebrado ya tres coloquios internacionales en 1991, 1993 y 1996 sobre esta temática.¹⁹ En estas reuniones se observan avances significativos en el análisis histórico de algunas compañías agrícolas, industriales y eléctricas, así como estudios de empresas públicas pero tienden a escasear monografías individuales sobre ferrocarriles y casas mercantiles. En términos generales, el sector bancario y financiero es el que cuenta con mejores análisis históricos, aun cuando hay todavía relativamente pocos estudios sobre bancos individuales.²⁰

La contribución efectuada por historiadores británicos y estadounidenses a la historia de empresas en Brasil también debe subrayarse, aunque es posible sugerir que su máximo auge fue alcanzado en años pasados, como lo demuestran los trabajos diversos de Warren Dean, Barbara Weinstein, Anyda Marchant, Stephen Topik, Robert Greenhill y otros.²¹ En la actualidad, son los historiadores brasileños los que están produciendo el mayor número de estudios en este terreno, hecho ratificado por la amplia gama de publicaciones impulsadas por distintas editoriales comerciales y universitarias y por la Asociación de Historia Económica de Brasil bajo la dirección de Tamás Szmrecsányi (presidente/fundador del mismo en 1993), incluyendo estudios de empresas y empresarios de las diversas regiones de ese enorme y variado país.²²

El caso de Argentina ofrece un caso más *sui generis* en este terreno ya que cuenta con una amplia bibliografía tradicional de historias de empresa- algunas

¹⁹ Véanse las Actas de Conferencia Internacional de Historia de Empresas Anais (1992), y Congreso Brasileiro de Historia Económica 2a Conferencia internacional de historia de empresas (1993).

²⁰ Véanse los excelentes estudios de Páez y Suzigan (1976), Levy (1977), Saes (1986) y Triner (1994).

²¹ Para referencias bibliográficas véase Lewis (1993).

²² Como se observa en Szmrecsányi (1996), y los cuatro volúmenes adicionales que recientemente ha coordinado, la labor editorial en materia de historia económica en Brasil está avanzado a grandes pasos.

conmemorativas y otros de carácter académico- que nos hablan de la temprana conciencia que se cobró en ese país de la importancia de empresa en la economía. En el campo de la historia bancaria, por ejemplo, pueden citarse diversos estudios analítico/históricos realizados ya en el último cuarto del siglo XIX, reflejando un sorprendente despuntar intelectual en este terreno, sin parangón en otros países latinoamericanos de la época.²³ Por otra parte, no deben ignorarse las contribuciones sobre historias de empresas o grupos de empresas realizados por Raúl Scalabrini Ortiz y Luis Sommi en los decenios de 1930 y 1940, aunque estos escritores no lograron establecer escuela duradera.

El renovado interés en la historia de empresas en Argentina cobró nueva fuerza apenas en el decenio de 1970 cuando se realizaron diversos estudios sobre las empresas británicas utilizando archivos anteriormente no localizados, aunque recientemente se puede señalar que el campo ha cobrado nuevos bríos con una importante cantidad de nuevas contribuciones.²⁴ En efecto, un número selecto pero importante de historiadores argentinos se han volcado al estudio de la historia de grandes empresas a fines del siglo XIX y durante el siglo XX,²⁵ siendo igualmente importante la labor que realizan diversos economistas que se han dedicado a trazar la historia reciente de algunas grandes empresas rioplatenses.²⁶

²³ Por ejemplo, pueden citarse varios estudios históricos del Banco de la Provincia de Buenos Aires- el mayor banco argentino hasta 1885- realizados en fechas muy tempranas por historiadores. Entre estas obras destacan O. Garrigós, El Banco de la Provincia de Buenos Aires, Buenos Aires 1873 y Andrés Lamas, Estudio histórico y científico del Banco de la Provincia de Buenos Aires Buenos Aires, El Nacional, 1886, entre otros.

²⁴ El trabajo pionero fue el de Joslin (1966) quien utilizó los archivos de Lloyd's Bank. Posteriormente, siguió D.C.M. Platt que consultó los archivos de Baring Brothers para el estudio de las finanzas argentinas. Al mismo tiempo Colin Lewis y Charles Jones realizaron sendas investigaciones sobre ferrocarriles y bancos británicos en Argentina en el siglo XIX. Véase Lewis (1993) para referencias.

²⁵ Un reciente balance historiográfico es el de Raúl García Heras, "La historiografía de empresas en la Argentina: estado del conocimiento" en Dávila (1996), pp.1-34.

²⁶ Destacan sobre todo Jorge Schvarzer, Daniel Aspiazu, Miguel Khavisse, E.M. Basualdo, Raúl Green y Catherine Laurent.

En Chile la carencia de historias de empresas largo tiempo fue notoria a pesar de una amplia gama de estudios de historia económica regional y sectorial que tenían antecedentes antiguos, como lo demuestra una reciente revisión historiográfica efectuada por Luis Ortega.²⁷ Pero hacia mediados de la década de los años 1980 comenzó a producirse un pequeño brote de producción editorial en este campo; ello se observa en la publicación de libros conmemorativos encargados por las empresas, pero por fortuna también de un buen número de estudios de valor académico, incluyendo en especial de monografías sobre empresas mineras.²⁸ A su vez, se han comenzado a realizar historias de diversos organismos empresariales, como es el caso de la Historia de la Ingeniería en Chile, encargado por el Instituto de Ingenieros de Chile, la historia de la Sociedad de Fomento Fabril y la Sociedad Nacional de Agricultura, todas corporaciones centenarias que agrupan a los empresarios del rubro.²⁹

En el caso de México, la historia "empresarial" - en distinción a la historia de empresas- ha logrado importantes avances como puede verificarse en las revisiones bibliográficas e historiográficas elaboradas por Mario Cerutti.³⁰ En cambio, son más infrecuentes los estudios de caso de empresas individuales, aunque en los últimos años se han venido publicado algunos trabajos importantes sobre la última etapa colonial y principios del siglo XIX y, sobre todo, para el período de 1850-1930, como se observa en los ensayos reunidos en este volumen. En efecto, en las páginas que siguen hemos podido reunir, entre otros, estudios sobre el mayor banco, la mayor

²⁷ Véase el ensayo de Luis Ortega, "Historia empresarial en Chile, 1850-1945, El Estado de la literatura," en Dávila (1996), pp.59-86.

²⁸ Por ejemplo, véase Julio Pinto y Guillermo Bravo, Corporación de Fomento de la Producción. 50 años de realizaciones, 1939-1989, Santiago, Universidad de Santiago de Chile, 1989; y Antonia Echenique y Concepción Rodríguez, Historia de la compañía de acero del Pacífico S.A. Huachipato. Consolidación del Proceso Siderúrgico Chileno, 1905-1950, Santiago, CAP, 1990.

²⁹ Para referencias bibliográficas sobre estas publicaciones véase Sagredo (1990 y 1995).

³⁰ Cerutti (1992a y 1996b).

empresa minera de plata, la más importante empresa de hierro y acero, la firma industrial jabonera más destacada, la mayor empresa de obras públicas y las principales firmas petroleras de México en ese período. Este conjunto de trabajos constituye, por lo tanto, la punta de lanza de un novedoso esfuerzo intelectual por establecer y consolidar la historia de empresas en el país.

Sorprendentemente, para los últimos dos tercios del siglo XX son más infrecuentes este tipo de trabajos con algunas excepciones importantes como son el estudio de Eduardo Turrent, sobre el Banco de México, y los múltiples volúmenes sobre Estado y empresas mexicanas editadas por el Fondo de Cultura Económica y la Secretaría de Energía, Minas e Industrias Paraestatales en 1986/1988.³¹ Por otra parte, debe señalarse la labor emprendida por el Comité Mexicano de Ciencias Sociales en impulsar trabajos sobre teoría e historia de empresarios y empresas en el México moderno.

Si bien la investigación sobre la historia de grandes empresas en México es aun relativamente escasa, existen suficientes trabajos para comenzar a abrir algunos debates sobre su trayectoria y los enfoques histórico/teóricos más relevantes para ser aplicados en esta disciplina en el caso mexicano. Para comenzar me interesa plantear el problema propiamente histórico de saber cuándo comenzaron a crearse grandes empresas de tipo moderno en México. Una segunda cuestión de tipo más teórico consiste en plantearse cuáles fueron los factores que incidieron en la difusión y consolidación de aquellas nuevas formas organizativas que dieron pie al surgimiento de las primeras sociedades anónimas en los sectores minero, bancario, de ferrocarriles y transportes, industrial y comercial. Ello inevitablemente nos remite a la exploración de

³¹ La colección se titula "La industria paraestatal en México" e incluye 6 volúmenes. A ellos hay que añadir la monumental investigación inédita coordinada por Francisco Zapata sobre la industria siderúrgica en México entre 1940 y 1980.

planteamientos teóricos acerca del despuntar de las grandes empresas y del tránsito tan prolongado, complejo y contradictorio del *capitalismo familiar* hacia lo que puede denominarse el *capitalismo gerencial* moderno.

En las páginas que siguen, por lo tanto, mi intención consiste en sugerir la utilidad de comenzar a discutir algunas hipótesis generales acerca de los orígenes y la evolución de las grandes empresas en México, ofreciendo reflexiones fundadas en buena medida en los ensayos reunidos en este volumen, con la esperanza de que ello pueda contribuir a profundizar el debate sobre esta problemática.

Orígenes de las grandes empresas en México: la experiencia histórica

¿Cuándo comenzaron a establecerse grandes empresas en México? Debe observarse que esta pregunta no tiene simplemente un interés intrínseco sino que se vincula con la reflexión acerca de la relación entre nuevas formas de organización económica y procesos generales de modernización económica. Para plantearlo en términos del enfoque de Gabriel Tortella, en su trabajo clásico sobre la evolución de la economía española del siglo XIX, se trata de analizar la relación entre creación de empresas modernas y el "despegue" de una economía de tipo capitalista.

Más específicamente una hipótesis a debatir consiste en determinar en qué medida innovaciones en el campo de la organización económica- como lo fueron el establecimiento de las primeras sociedades anónimas y el nuevo marco legal correspondiente- contribuyeron a ese "despegue". Sin embargo, el problema es más complejo ya que previamente se requiere una definición precisa de que es lo que entendemos por empresas "modernas" (y más específicamente cómo definimos a las grandes empresas modernas). Al mismo tiempo, requiere un mayor esclarecimiento del

marco institucional en una sociedad como la mexicana en la que las relaciones entre Estado y empresa siempre han sido estrechas y complejas. Por otra parte, cabría debatir hasta qué punto las grandes empresas fueron factores claves en los procesos de modernización y/o en qué medida las medianas y pequeñas empresas fueron igualmente determinantes (o no) en el impulso de una nueva economía más dinámica.

Evidentemente, estas preguntas rebasan a este corto ensayo y debieran ser objeto de investigaciones más prolijas a futuro. Aquí nos limitaremos a una primera aproximación al problema del origen de diversos tipos de grandes empresas en México y a una discusión de los elementos más sobresalientes que caracterizaron estas compañías de grandes dimensiones y que tendían a distinguirlas de la mayoría de las medianas o pequeñas empresas. Prestaremos una atención especial a aspectos de la cronología y de la organización financiera de las mismas por ser temas que nos interesan especialmente.

Comenzaremos con una breve discusión de la naturaleza de las grandes empresas que existieron a fines de la época colonial, lo cual nos revela la complejidad del problema bajo discusión. Luego, pasaremos revista rápidamente a los obstáculos para la constitución de dichas empresas en los primeros dos tercios del siglo XIX. Finalmente, y como meta fundamental, intentaremos sugerir en qué medida las propuestas teóricas mencionadas al principio de este ensayo- el paradigma de Chandler, la teoría de los costos de transacción y las reflexiones sobre la relación entre marco institucional y desempeño económico, entre otros- pueden ser de utilidad para las investigaciones sobre las grandes empresas en el período cubierto por este volumen de 1850-1930.

Las organizaciones económicas en México a fines de la época colonial: monopolios, oligopolios y estructuras corporativas

La revisión de la amplia literatura sobre el México borbónico nos revela que a fines del siglo XVIII existían una serie de grandes empresas que en términos de capital, número de obreros y complejidad de organización de la producción, transporte y comercialización eran realmente importantes aunque, al mismo tiempo, ostentaban una serie de características que hoy en día consideraríamos algo arcaicas.³² En este sentido, es necesario tener en cuenta el *marco corporativo tradicional* dentro del cual operaban numerosas unidades económicas, el caso más notorio siendo el hecho de que las grandes casas mercantiles pertenecían en su mayoría a los Consulados de comercio de México o Veracruz.³³ Los estudiosos del sector comercial colonial enfatizan la importancia de tener en cuenta la naturaleza de los *oligopolios y monopolios mercantiles* que eran consecuencia- en buena medida- de este tipo de organización secular.³⁴

Otro factor tradicional que limitaba (al menos parcialmente) la libertad de las transacciones económicas era el papel de la Iglesia, la cual -aparte de ser una institución con gran poderío económico y financiero- establecía las principales normas

³² Este marco institucional arcaico ha sido subrayado por Coatsworth (1990) en su ensayo "Los límites del absolutismo colonial: estado y economía en el siglo XVIII", pp.37-56, aunque posiblemente no se presta suficiente atención a la "racionalidad" y "modernidad" de algunas empresas novohispanas de la época.

³³ Los Consulados eran "corporaciones tradicionales". Ellas - y no el gobierno- establecían las normas legales y la práctica jurídica del conjunto de transacciones mercantiles al por mayor en la Nueva España. Ello implicaba que existían prácticas y reglas institucionales corporativas bastante estrictas que regulaban los mercados. Sin embargo, ello no quita del hecho de que las firmas mercantiles novohispanas operasen a nivel interno e internacional con gran sofisticación y altas ganancias. Véase, al respecto, Pérez Herrero (1989) y Quiroz (1986).

³⁴ Para información detallada deben consultarse las recientes tesis doctorales de Guillermina del Valle sobre el Consulado de comercio de la ciudad de México (1997) y de Matilde Souto sobre el Consulado de comercio de Veracruz (1996) presentadas en El Colegio de México.

con respecto al precio del dinero en el conjunto de la economía colonial, estableciendo un tope para las tasas de interés nominales en alrededor de 5% al año para todas las transacciones en los mercados de dinero y crédito.³⁵

Estas prácticas y este marco institucional "arcaicas", sin embargo, no impidieron la formación de algunas grandes empresas. La considerable dimensión de algunas de éstas se confirma al analizar las dos mayores empresas: el monopolio del tabaco (una empresa estatal) y la compañía minera de la Valenciana en Guanajuato (una empresa privada).

El monopolio del tabaco empleaba a fines del siglo XVIII la impresionante cantidad de unos 8,000 operarios (hombres y mujeres) en las dos principales fábricas, la de la ciudad de México y la de Querétaro.³⁶ Por otra parte, dependían del estanco aproximadamente quinientos empleados administrativos y varios millares de estanquilleros que se encargaban de la venta al menudeo a lo largo y ancho del virreinato. Estas cifras colocan a la empresa estatal del tabaco no solo como la mayor de la Nueva España sino como una de las mayores de todo el mundo atlántico de fines del siglo XVIII.³⁷

La empresa minera de la Valenciana tenía características muy distintas del estanco del tabaco no sólo por ser parte de un sector económico muy diferente sino además por ser una empresa privada. La Valenciana era posiblemente la más importante compañía minera del espacio novohispano, dando empleo a unos 3,000

³⁵ Un reciente e importante estudio que ofrece un panorama de esta problemática es Von Wobeser (1994).

³⁶ Deans-Smith (1992), p.176 incluye un cuadro que ofrece distintas cifras por año.

³⁷ Los estudios fundamentales sobre esta extraordinaria empresa de "antiguo régimen" son Deans-Smith (1992) y Céspedes del Castillo (1992).

operarios- de distintas especialidades- en el propio trabajo de extracción de plata de sus diversas vetas y galerías y un número no determinado de trabajadores en haciendas de beneficio. De hecho, pocas empresas mineras del mundo contemporáneo eran más complejas que esta gran compañía mexicana.

Pero la complejidad de ésta y otras empresas mineras no estribaba simplemente en el número de operarios sino asimismo en el alto volumen de inversiones y en la integración vertical y horizontal que alcanzó. La gran cantidad de provisiones necesarias para el funcionamiento de las minas y haciendas de beneficios, que incluían azogue, pólvora, sal, cueros, mulas instrumentos de trabajo y alimentos, crearon una fuerte demanda para numerosas unidades productivas agrícola/ganaderas y mineras subsidiarias, transformándose en factores de arrastre que permitieron un significativo eslabonamiento entre minas y otros sectores económicos, explicitado en el modelo desarrollado por Carlos Sempat Assadourian.³⁸

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

³⁸ Sempat Assadourian (1979), "La producción de la mercancía dinero en la formación del mercado interno colonial", pp.223-292.

se podría prestar a una comparación con modernas empresas paraestatales.

¿Y qué decir de la "modernidad" de la empresa minera de La Valenciana? En este caso también los miles trabajadores eran asalariados, habiéndose alcanzado una considerable división y especialización del trabajo en los diferentes ramos de la compañía. Por otra parte, desde el punto de vista financiero es pertinente señalar que la propiedad de ésta- como de otras compañías mineras de la época- estaba organizada a partir de la tenencia de un cierto número de "barras" o "acciones", término e instrumento ya utilizado a fines de la época colonial. Inclusive, hay documentación de fines del siglo XVIII que indica que existía un mercado creciente de compra/venta de acciones mineras en la Nueva España.³⁹

No obstante los casos mencionados, también es cierto que a fines de la colonia solamente un puñado de firmas podían ser calificadas como grandes empresas. La mayoría de las unidades productivas eran empresas de tipo familiar que tenían una estructura financiera simple, utilizaban tecnología tradicional y contaban con una administración bastante rudimentaria. Este era el caso de los obrajes- talleres que producían textiles-, de la mayoría de las pequeñas y medianas compañías mineras y, por supuesto, del grueso de las haciendas, latifundios y plantaciones, aun cuando algunos de éstos últimos eran de enormes dimensiones territoriales.⁴⁰

³⁹ Comunicación personal de Eduardo Flores Clair quien viene trabajando este tema hace algún tiempo.

⁴⁰ Para una revisión bibliográfica de las haciendas véase Van Young (1992) "Historia rural mexicana desde Chevalier: historiografía de la hacienda colonial, pp. 125-196. Sobre los obrajes véase Miño Grijalva (1990) y Salvucci (1987).

Obstáculos al desarrollo de grandes empresas en los primeros decenios de la república: 1820-1870

Resulta difícil evaluar el impacto de las guerras de independencia (1810-20) sobre el conjunto de la economía mexicana y más particularmente sobre el tejido empresarial preexistente porque existen pocos estudios específicos sobre el tema. Sabemos que la gran minería fue especialmente afectada por la desarticulación de las redes de transporte y comercio internos, lo que produjo una caída dramática de la producción de plata en regiones antes prósperas como Guanajuato, aunque no de manera tan pronunciada en otras zonas como Zacatecas.⁴¹ Al mismo tiempo, se presentaron graves problemas - sobre todo de comercialización- en la mayor parte del país en sectores como el tabaco y en los obrajes. Pero faltan estudios detallados sobre la crisis económica provocada por los prolongados conflictos bélicos.

A partir de la independencia, la economía mexicana comenzó un proceso de difícil y lenta recuperación que algunos autores consideran puede calificarse como una larga depresión, durando al menos cuatro decenios.⁴² Entre los principales obstáculos al crecimiento pueden señalarse la fragmentación de los mercados regionales, los altos costos del transporte, el bajo nivel tecnológico de la manufactura y la agricultura, la relativa escasez de capitales y las altas tasas de interés, el arcaico marco institucional para las empresas y la inestabilidad política y social. No obstante, en algunos sectores se lograron avances que permitieron la operación de ciertas empresas innovadoras.

En el sector minero buen número de las mayores empresas coloniales estaban trabajando a medio motor, por lo que en los años inmediatamente subsiguientes a la

⁴¹ La investigación reciente más detallada es la María Eugenio Romero Sotelo (1994).

⁴² Véanse Cárdenas (1985) y Coatsworth (1990).

independencia, la élite gubernamental intentó introducir una serie de reformas para liberalizar la minería y alentar inversiones extranjeras. Así, por ejemplo, el ministro y empresario Lucas Alamán, impulsó la constitución de empresas mineras anglo/mexicanas entre 1822 y 1825 que atrajeron importantes inversiones británicas a una decena de compañías, la mayoría de raigambre colonial. El caso más conocido es el de la compañía de Real del Monte que bajo administración británica importó gran cantidad de maquinaria moderna, sobre todo para el desagüe de las minas. Si bien esta empresa obtuvo bajas utilidades en los decenios de 1830 y 1840, en cambio a partir de 1850- cuando pasó al control de capitalistas mexicanas- pronto logró convertirse en la empresa minera de mayor producción de la república y con un alto nivel de beneficios.⁴³

Más claro fue el éxito alcanzado en establecimiento de varias decenas de fábricas textiles modernas en México entre 1830 y 1850, la mayoría emplazadas en el valle de Puebla, en el valle de México, en Jalisco y Veracruz. Encabezados por industriales de gran empuje y lucidez como Esteban de Antuñano, un grupo importante de empresarios nativos se volcaron a la tarea de crear una industria de textiles baratos de algodón y lana que pudiesen competir con los importados. Invirtiendo sus propios capitales en la compra de maquinaria textil británica moderna, estos empresarios transformaron viejos molinos en una serie de fábricas que no tenían paralelo en el resto de Latinoamérica en esos decenios. Contaron también con cierto apoyo estatal: legislación proteccionista y los subsidios financieros provistos por el Banco de Avío (1830-41) que canalizó fondos públicos hacia cerca de un centenar de empresas manufactureras medianas.

⁴³ Sobre la historia temprana de la compañía de Real del Monte véase Randall (1977) Ruiz de la Barrera (1995).

Los historiadores han explorado en mayor detalle este proceso en la zona de Puebla- posiblemente la más dinámica en el ramo textil antes de 1850- pero existen nuevos estudios recientes que resaltan el temprano despertar industrial en el valle de México, como las realizadas por Mario Trujillo, quien presenta un estudio de caso en este volumen.⁴⁴ Allí se observa cómo diversos grupos de comerciantes se dedicarían a diversificar sus inversiones en los nuevos establecimientos manufactureros, los cuales suplieron al mayor mercado urbano del país con telas de algodón, las cuales competían satisfactoriamente con las importadas.

A pesar de ciertos éxitos en la constitución de empresas de dimensiones considerables en el sector minero y textil, es manifiesto que aún no se producía un despegue de la economía mexicana ni que se hubiese generalizado la formación de sociedades por acciones. Estas existían en los dos sectores mencionados, pero predominaba claramente la *empresa familiar* en la gran mayoría de las unidades productivas y comerciales del país. Y las pocas empresas estatales de la época resultaron un fracaso.⁴⁵

En nuestra opinión la dificultad en impulsar una amplia gama de empresas de tipo más moderno en la mayoría de los sectores económicos puede explicarse en buena medida a partir de las propuestas de Coatsworth sobre los obstáculos institucionales y el alto costo de transporte que dificultaba la integración de los mercados regionales.⁴⁶ Pero a éstas habría que agregar otros elementos también

⁴⁴ Para Puebla véase Thomson (1989). Para el Valle de México véase la tesis doctoral de Trujillo (1994).

⁴⁵ Entre las empresas estatales que continuaron de la época colonial se contaba el monopolio del tabaco que tras múltiples peripecias desapareció en decenio de 1850. Véase D. Walker (1984). Dos bancos estatales, el Banco de Avío (1830-41) y el Banco Nacional de Amortización del Cobre (1837-1841) tuvieron una vida más corta; véase Potash (1959).

⁴⁶ Coatsworth (1990) ofrece una explicación de las causas del atraso económico mexicano en varios de los ensayos de este muy sugerente libro.

importantes como eran el alto costo del dinero y el alto nivel de riesgo provocado por la inestabilidad política y por los frecuentes conflictos militares. Ambos elementos contribuían a que se dificultara la asociación de capitales en empresas productivas, aunque en el caso de algunos de los mayores capitalistas hay algunos ejemplos de este tipo de conducta. No obstante, era más frecuente que se emprendieran negocios a nivel familiar o, en todo caso, en alianza entre varios parientes.⁴⁷

En otras palabras, el capitalismo de tipo familiar seguía siendo claramente dominante.

La multiplicación de grandes empresas modernas, 1870-1910: el despuntar de las sociedades anónimas

¿Qué factores explican el hecho de que después de 1870 comenzaran a multiplicarse las grandes empresas en México? Las respuestas posibles son diversas ya que distintos elementos y procesos, operando simultáneamente, contribuyeron a este cambio.

La ampliación de los mercados regionales y el creciente proceso de vinculación entre los mismos, las nuevas corrientes de inversiones extranjeras desde el decenio de 1880, el desarrollo de mercados de capitales locales y la creación de nuevos marcos institucionales para las actividades económicas, todos contribuyeron al nuevo escenario que permitiría una aceleración del desarrollo capitalista en el país.

Teniendo en cuenta esta diversidad, nos limitaremos aquí a comentar algunos de estos factores en función de la historiografía existente sobre la empresa mexicana

⁴⁷ Para una excelente colección de estudios de casos de los empresarios más destacados de la época consúltese Cardoso (1978), ya un clásico en materia.

en este período en el contexto de las hipótesis y debates planteados por las tres escuelas teóricas que hemos mencionado anteriormente, el paradigma de Chandler, la teoría de los costos de transacción, y los enfoques de "institucionalistas" como North. A partir de dichos planteamientos, intentaremos *sugerir* en qué medida podrían considerarse (o no) explicaciones suficientes y/o necesarios para el caso mexicano. Para ello resulta conveniente proceder a partir de una revisión de sectores, ejemplos particulares y casos regionales, como los que se presentan en este volumen.

Entre las primeras grandes empresas modernas establecidas en México en el último cuarto del siglo XIX es frecuente citar en orden de prioridad a las compañías ferroviarias por razones obvias: eran las mayores compañías del porfiriato en términos de capitales y también en volumen y extensión de actividad. En su mayoría, dichas compañías nacieron grandes y, desde un principio, adoptaron formas organizativas que eran similares a sus contemporáneos en los Estados Unidos, por ejemplo. Nos referimos en particular al Ferrocarril Central (1880) y el Ferrocarril Nacional (1882) que crearon las primeras redes de transporte moderno en el centro/norte del país.⁴⁸ Algo distinto es el caso del Ferrocarril Mexicano (1873) que conectaba el puerto de Veracruz con la ciudad de México, siendo financiado en parte con capital británico, en parte con capitales locales.

El hecho de que éstas fueran empresas grandes desde sus inicios con una organización multidepartamental -para usar la expresión de Chandler- no obedecía a un proceso de evolución gradual sino a las propias estrategias de los grupos de empresarios que los impulsaron y al hecho de que era factible *importar y reproducir innovaciones organizativas* desde un principio. Así en el caso de las líneas de capital

⁴⁸ El estudio de caso más detallado de una empresa ferroviaria a fines del siglo XIX es el de Sandra Kuntz (1994). El estudio clásico del impacto social y económico de los ferrocarriles en la economía mexicana es Coatsworth (1984).

norteamericano- los ferrocarriles Central y Nacional- los promotores planearon desde sus comienzos el dominar el tráfico de enormes extensiones del territorio mexicano, estableciendo control sobre grandes esferas regionales y sobre el tráfico con los Estados Unidos. El estudio de Sandra Kuntz sobre el Ferrocarril Central que se incluye en este volumen demuestra que esta empresa desarrollaría un sistema complejo de tarifas con objeto de atraer un creciente volumen de tráfico en las regiones donde se fue consolidando.

En otras palabras, la morfología- u estructura administrativa -moderna de estas grandes empresas de transporte fue resultado en buena medida de la *introducción de innovaciones organizativas externas* pero la aplicación de sus políticas y prácticas obedecía a un proceso de evolución endógena, fundado en un paulatino reconocimiento de las particularidades económicas regionales.

Por último, conviene añadir que la creación de estas empresas ferroviarias también se debió a la disponibilidad de grandes volúmenes de capital, obtenido en su mayoría en las bolsas de Boston, Nueva York y Londres. En algunos casos (como ocurrió con el Ferrocarril Nacional) se comenzó la construcción con capitales levantados en los mercados financieros en los Estados Unidos para luego proseguir el tendido de nuevas líneas y ramales con aportes adicionales de fondos reunidos en Inglaterra. Esta gran inversión de dineros permitió la creación de compañías con dimensiones anteriormente desconocidas en la economía mexicana y con una estructura administrativa/financiera típica de las mayores corporaciones de los países ya industrializados.⁴⁹

El estudio de caso de la empresa Ferrocarriles Nacionales de México a

⁴⁹ Dichas empresas, sin embargo, no eran subsidiarias de firmas norteamericanas sino grandes corporaciones independientes que operaban como "free-standing companies" de acuerdo con la propuesta de Mira Wilkins (1989).

principios de siglo nos habla de la gran complejidad que alcanzaron las mayores empresas mexicanas en este período. Así, en el ensayo que presenta Arturo Grunstein sobre el tema nos revela cómo incidieron los factores políticos y financieros en la decisión del gobierno para adquirir varias líneas privadas de ferrocarriles. A su vez, este estudio demuestra la utilidad de aplicar las propuestas analíticas de Chandler al estudio de un sector económico.

Algo similar podría afirmarse con respecto a grandes empresas de contratistas como la de Weetman Pearson que es analizada por Priscilla Connolly en un ensayo en este volumen. La empresa de Pearson, a la sazón una de las mayores en el mundo, introdujo nuevas formas de organización del trabajo en el ramo fundamental de construcción de obras públicas ya que anteriormente existían pocas empresas en el país capacitadas para llevar a cabo proyectos tan ambiciosos como el desagüe del valle de México o la construcción de moderna infraestructura portuaria en Veracruz, Salina Cruz y Coatzacoalcos.

La empresa de Pearson, favorita del dictador Porfirio Díaz, trajo gran número de ingenieros y técnicos del extranjero para dirigir las colosales obras públicas que el gobierno mexicano deseaba impulsar. En este caso, no era la inversión directa extranjera el impulsor de la empresa sino el dinero público. En efecto, la administración porfiriana contrató un volumen realmente extraordinario de empréstitos extranjeros para el conjunto de obras públicas construidas por el empresario británico.

Otros procesos importantes de modernización urbana en este período fueron consecuencia del impulso al transporte urbano y del sector eléctrico. Aunque en esta colección de ensayos no se incluyen ensayos sobre este tema, deben mencionarse al menos dos estudios sobre esta temática. En el caso de las empresas de tranvías de la

ciudad de México, que comenzaron a desarrollarse a partir del decenio de 1870, la única monografía sobre el tema indica que se dio un proceso de progresiva concentración a partir de la fusión paulatina de varias empresas pequeñas o medianas.⁵⁰ Pero desde fines del siglo, cuando se consolidaron estas firmas en un conglomerado bajo control de capital extranjero, la estructura administrativa adoptada resultó ser similar a la de empresas contemporáneas en Europa o los Estados Unidos. Dicha tendencia a la concentración fue acentuada a partir de la entrada en el mercado mexicano de poderosas firmas eléctricas (algunas alemanas, otras canadienses) que pronto se convirtieron en proveedores de fuentes energéticas a los tranvías urbanos; y, debe agregarse, que dichas empresas tenían una estructura derivada claramente de modelos externos.⁵¹

En el sector textil, en cambio, la mayoría de las empresas no adoptaron en general el modelo administrativo de las grandes corporaciones. Sus dimensiones más reducidas, la considerable competitividad entre firmas en el sector y problemas (o limitaciones) de comercialización hicieron que, en general, las fábricas textiles siguieran siendo un espacio dominado por *la empresa familiar* (o de grupos reducidos de socios y parientes), como lo ilustra el caso de La Magdalena estudiada en este volumen. No obstante, hacia fines de siglo comenzaron a producirse algunos cambios como lo demuestra la constitución de las sociedades anónimas CIDOSA y CIVSA- los gigantes del textil mexicano- que fueron impulsados principalmente por los empresarios de origen francés (en su mayoría provenientes de Barcelonnette en los bajos Alpes) que, a su vez, impulsaron la creación de las primeras grandes sociedades anónimas que

⁵⁰ Véase la monografía de Martín Ramos (1992).

⁵¹ Sobre las empresas eléctricas canadienses operando en México desde principios del siglo XX véase el ensayo de Armstrong y Nelles, "La empresa corporativa en sector de servicios públicos: el desempeño de las compañías canadienses en México, 1896-1930", en Marichal (1995), pp.125-144.

operaban almacenes de telas, el Puerto de Veracruz, Puerto de Liverpool y Palacio de Hierro; en ambos casos, sin embargo, debe enfatizarse que estas firmas también solían estar controladas y administradas por grupos familiares.⁵²

Un panorama igualmente complejo emerge al analizar la formación de grandes empresas en el polo industrial/ minero/ financiero más dinámico del norte de México, centrado en Monterrey pero con ramificaciones en un amplio espacio macro-regional. Allí, como en otras regiones, se combinaron empresas familiares con el surgimiento de un amplio número de sociedades anónimas que reunían los capitales de las familias más acaudaladas de la zona (y en ocasiones de otras regiones), permitiendo un aumento en la escala de operaciones de las compañías. En los múltiples estudios históricos sobre este proceso, en especial aquellos realizados por Cerutti, se presta una atención particular al problema de la *formación de los capitales* y la *asociación de capitales* como precondition para la creación de estas empresas. La riqueza de las investigaciones en este terreno avala su importancia y nos sugieren que constituyen una condición previa importante al estudio de la estructura organizativa de las unidades productivas y comerciales.⁵³

Estas primeras observaciones generales sobre la organización administrativa de las empresas indican, por lo tanto, que es necesario ser flexibles en el análisis de la muy diversa formación de las grandes empresas y que, como argumenta Haber, hay que tener muy en cuenta una amplia gama de elementos: los orígenes de los capitales y la estrategia empresarial, el sector, localización y tamaño del mercado, tipo de

⁵² Sobre éstas véase Haber (1989) y Aranéga-Miralles (1992).

⁵³ Son sugerentes las observaciones de Cerutti (1992a y b) y de Haber (1989 y 1991) al enfatizar la importancia de mercados informales de capitales constituidos en particular con base a redes regionales de parentesco o por grupos de burgueses de origen similar, como era el caso de los "Barcelonettes" o de los inmigrantes españoles, tan activos en numerosas grandes empresas de la época.

tecnología y nivel de competitividad en el ramo, entre otros.⁵⁴

Teniendo en cuenta este panorama complejo, cabe destacar que la decisión de crear una gran empresa también dependía de manera muy específica de una serie de factores adicionales que era el del *precio del dinero* en la economía, los *costos de la información* y la *confiabilidad de los contratos*. Todo ello nos lleva a referirnos a los enfoques teóricos que privilegian los problemas de costos de transacción y del cambiante marco institucional.

El estudio del sector financiero demuestra la importancia de evaluar los cambios en los precios del dinero (tasas de interés) y de los riesgos y los costos de información como factores que incidieron en la conformación de las empresas modernas en México. La reducción de estos costos dependía en buena medida del establecimiento de bancos pero éstos tardaron en hacer su aparición en el país hasta fechas relativamente tardías. En efecto, no fue hasta los decenios de 1870-1890 que resultó factible establecer bancos en México. ¿Porque? La teoría de los costos de transacción nos sugiere que si los costos de información y los riesgos son muy altos es difícil crear mercados fluidos e integrados y promover organizaciones económicas altamente eficientes. En efecto, durante la mayor parte del siglo XIX en México los costos muy altos del dinero a corto plazo así como los altos riesgos, resultado de la inestabilidad política y los costos igualmente elevados de la información debido a la fragmentación de mercados habían limitado las operaciones financieras generalmente a aquellas manejadas por comerciantes/prestamistas a nivel regional. De allí que los mercados de dinero fuesen pequeños e imperfectos y que existieran fuertes obstáculos para la creación de mercados de capitales.

⁵⁴ Haber (1989) ofrece una excelente discusión de estas variables.

Sin embargo, desde 1880 dichas condiciones comenzaron a cambiar y por ello comenzó a surgir un primer grupo de bancos en la capital del país y luego una serie de bancos provinciales.⁵⁵ Podemos señalar tres elementos que fueron especialmente importantes en este proceso. El primero era la gradual estabilización y modernización de las finanzas públicas, reduciéndose el agiotaje en títulos públicos y logrando una disminución fundamental en las tasas de interés de las transacciones crediticias del gobierno, con efectos positivos sobre el sector privado. En este proceso la propia creación del Banco Nacional de México (1884) contribuyó de manera notable a esta reducción, lo que nos habla- como lo demuestra el estudio de Leonor Ludlow- la importancia de la relación Estado-banca. Desde el decenio de 1880, el Banco Nacional abrió una cuenta corriente para el gobierno, se encargaba del servicio de la deuda interna y externa y cumplió un gran número de funciones relacionadas con la concentración y distribución de fondos fiscales y todo ello redujo notablemente los *costos de transacción* para el propio gobierno.

Un importante factor que contribuyó a la creación de los primeros bancos en la capital fue el aporte de capitales extranjeros, en especial europeos. En el caso del Banco Nacional, las inversiones fueron sumamente variadas, incluyendo participaciones de la élite financiera de Francia, Alemania e Inglaterra, aunque no debe soslayarse el hecho de que una porción sustancial del capital fue aportado por empresarios domésticos, en su mayoría miembros de las élites mercantiles de diversas regiones mexicanas. En cambio, en las provincias la mayor parte de los bancos fueron promovidos por capital doméstico, pudiendo citarse los casos de importantes bancos regionales como el Banco Minero de Chihuahua, el Banco Mercantil de Veracruz o el Banco Peninsular (Yucatán), todas ellas dinámicas empresas financieras a fines del

⁵⁵ El Banco de Londres y México se había creado ya en 1864 pero no es hasta 1882 con la creación del Banco Nacional Mexicano y el Banco Mercantil Mexicano- luego fusionados en 1884 para constituir Banamex- que comenzó a plasmarse un sector bancario amplio.

siglo pasado.

Por último, la modernización del sector financiero señala -como en el caso de otros sectores económicos- *la importancia de cambios institucionales*. La ratificación de nueva legislación -códigos comercial (Código comercial de 1883), minero (Código minero de 1886), bancario (Ley Bancaria de 1897)- nos hablan del establecimiento de una situación legal más propicia para el establecimiento de sociedades anónimas, constituyendo por lo tanto un aliciente para la asociación e inversión de capitales a largo plazo en nuevas empresas.

Sin embargo, hay que tener cuidado para evitar caer en enfoques "deterministas" al analizar las innovaciones institucionales. Pues si bien es cierto que hacia fines de siglo el gobierno mexicano comenzó a establecer una nueva reglamentación de las actividades económicas que redujo riesgos y estimuló la inversión, el hecho es que la nueva normatividad no nació exclusivamente de la acción del gobierno sino que era consecuencia de la misma formación y práctica de nuevas empresas. Por ejemplo, antes de la ratificación de la nueva legislación comercial a mediados del decenio de 1880, ya ciertas grandes empresas fueron señalando -ellas mismas- los derroteros de la nueva normatividad económica. Así, antes de la creación de la legislación bancaria, fueron los propios contratos y estatutos de los bancos privados los que sentaron las bases de operación en el sector. De manera similar, en el sector minero, antes de la ratificación de normas oficiales para la conformación de un mercado de valores institucionalizado (que sólo arrancararía en 1897) ya existía un *mercado informal* de capitales que funcionaba con considerable amplitud. Los propios mercados y las empresas, por lo tanto, fueron generando la nueva normatividad que posteriormente el gobierno se encargaría de plasmar en legislación y códigos.

Más allá de las innovaciones institucionales, nos parece importante señalar que no debe menospreciarse otro enfoque que si bien es algo más tradicional, no ha contado con muchos adeptos dentro de la historiografía económica mexicana. Nos referimos a la *importancia de innovaciones tecnológicas* y su relación con los cambios en la organización y la escala de las empresas mexicanas en determinados sectores. Los sectores minero y petrolero son ilustrativos.⁵⁶ Aunque es claro que antes de fines de siglo existían ciertas grandes empresas en el sector minero, como es el caso de Real del Monte- estudiada por Rocío de la Barrera Ruiz en este volumen- es cierto asimismo que la extracción y beneficio de la plata se realizaba con tecnología algo atrasada. En la medida que comenzó a cambiar la demanda internacionales después de 1880, se hizo manifiesto que estos métodos ya no eran suficientemente productivos para producir las cantidades crecientes de plata en mineral, plomo y cobre demandados.

La nueva tecnología y los requerimientos en materia de maquinaria tanto para la extracción como la refinación de los metales requerían cambios en la escala de producción y en la inversión de capitales. Y lo mismo ocurría, como nos indica Aurora Gómez, en el caso de la primera gran empresa siderúrgica del país, fundidora de Monterrey, creada en 1900, la cual estaba estrechamente ligada- a su vez- con los cambios en el sector minero que proporcionaban las materias primas necesarias para la fabricación del acero y metales especiales.

En contraste con el acero, en el caso del sector petrolero las innovaciones tecnológicas fueron monopolio de empresas extranjeras, lo que explicaría en buena medida su hegemonía en esta rama de actividad. Sin embargo, inicialmente no eran

⁵⁶ También lo es el sector azucarero, que sufrió grandes cambios tecnológicos y cambios de escala en las refinación de azúcar desde fines del siglo; véase Crespo (1988).

empresas de grandes dimensiones las que se lanzaron a la aventura del petróleo mexicano sino proyectos de empresarios audaces (con acceso a mercados de capitales y tecnología internacionales). Las dos primeras empresas exitosas en el sector petrolero fueron aquellas encabezadas por el empresario norteamericano, Eduard Doheny, y por el capitalista británico ya mencionado, Weetman Pearson, ambas de las cuales crecieron con gran rapidez. Aun cuando estas dos firmas consiguieron ocupar posiciones estratégicas en el ramo petrolero mexicano, al menos hasta 1921, convivieron con decenas e inclusive centenares de empresas pequeñas. Posteriormente comenzaría una etapa de larga crisis del sector petrolero, marcada por crecientes conflictos laborales que son reseñadas por Jonathan Brown en un ensayo sumamente sugerente que explora una nueva faceta de la historia de empresas a partir del estudio de las complejas y cambiantes relaciones entre empresas y trabajadores.

Por último cabe discutir un hecho que tiende a soslayarse en la historiografía tradicional que se refiere al *impacto negativo de la revolución de 1910-20 sobre el sector empresarial* mexicano y, en general, sobre la economía. Hace algún tiempo, John Womack escribió un polémico ensayo en el cual subrayó la necesidad de revisar los efectos económicos de la revolución. Womack sugirió entonces que posiblemente los efectos de la revolución no habían sido tan graves como podría haberse supuesto.⁵⁷ Sin embargo, como lo indican varios ensayos en este volumen esta hipótesis debe ser revisada, especialmente si nos fijamos en la situación de las grandes empresas industriales, financieras y de transportes- dejando de lado el sector petrolero que resulta un caso especial durante la revolución.⁵⁸

⁵⁷ Womack (1992).

⁵⁸ En un reciente ensayo Haber (1992) ofrece numerosos cuadros que nos habla de la caída en ventas y utilidades de la mayoría de las empresas industriales que ha estudiado. No obstante, argumente, la recuperación fue bastante rápida después de 1917.

El ensayo de Aurora Gómez sobre la mayor empresa industrial de México de antes de la revolución sugiere claramente que la revolución tuvo un impacto fundamentalmente negativo al impedir un crecimiento sostenido de la demanda. ¿Y que podríamos decir del impacto a nivel bancario? En 1915 con la incautación por Carranza de la mayoría de los bancos se acabó- tras los varios años de luchas e hiperinflación- con el sistema bancario y con la incipiente bolsa de valores. Y lo mismo nos indica Mario Cerutti en un reciente ensayo en el que reseña las dificultades de las empresas industriales mexicanas en superar esa desgarradora guerra civil que fue la revolución mexicana.⁵⁹

Evidentemente, hacen falta mayor número de estudios sobre el impacto de la revolución sobre la economía mexicana, aun cuando es menester reconocer que ésta resulta posiblemente la época más difícil de estudiar de la historia moderna del país por la falta de información sistematizada y/o estadísticas. En todo caso, podemos observar que los cambios en el marco institucional durante los años de guerra y revolución no fueron positivos para la mayoría de las grandes empresas, las cuales habían logrado un crecimiento bastante notable en decenios anteriores. En efecto, la experiencia de la revolución demuestra que tendencias en materia institucional/económica pueden ser revertidas por acontecimientos y procesos político/sociales de gran magnitud. Esta es una lección para los análisis económicos que, en demasiadas ocasiones, no toman suficientemente en cuenta el impacto de factores políticos y sociales que pueden incidir decisivamente en modificar el marco institucional dentro del cual opera la economía. Así lo demuestra la experiencia de la revolución mexicana y así lo ilustra gran parte de la historia de México desde fines de la colonia hasta nuestros días.

⁵⁹ Cerutti (1995).