

# Históricas Digital



INSTITUTO  
DE INVESTIGACIONES  
HISTÓRICAS

Carlos Marichal

“Teoría e historia de empresas”

p. 25-34

*El historiador frente a la historia. Historia económica en México*

Virginia Guedea y Leonor Ludlow (coordinación)

México

Universidad Nacional Autónoma de México

Instituto de Investigaciones Históricas

2003

148 p.

(Serie Divulgación, 4)

Figuras

ISBN 968-36-9994-4

Formato: PDF

Publicado en línea: 26 de junio de 2019

Disponible en:

[http://www.historicas.unam.mx/publicaciones/publicadigital/libros/410/historiador\\_historia.html](http://www.historicas.unam.mx/publicaciones/publicadigital/libros/410/historiador_historia.html)

D. R. © 2019, Universidad Nacional Autónoma de México-Instituto de Investigaciones Históricas. Se autoriza la reproducción sin fines lucrativos, siempre y cuando no se mutile o altere; se debe citar la fuente completa y su dirección electrónica. De otra forma, se requiere permiso previo por escrito de la institución. Dirección: Circuito Mtro. Mario de la Cueva s/n, Ciudad Universitaria, Coyoacán, 04510. Ciudad de México



## TEORÍA E HISTORIA DE EMPRESAS

CARLOS MARICHAL

El Colegio de México

En el principio hubo historia. Luego vino la teoría. Ésta es una de las grandes paradojas del desarrollo de aquellos campos de investigación que hoy se conocen como *historia de empresas* e *historia empresarial*: en inglés, “business history” y “entrepreneurial history”. Pero, ¿por qué historia primero y teoría después? Éste es precisamente el interrogante que quisiera discutir con ustedes esta mañana. Para ello decidí hablar sobre algunas de las contribuciones de Alfred Chandler, pues puede considerársele como uno de los pioneros más importantes en la disciplina de la historia de empresas. Y, además, sus numerosas obras son testigos de esta transición aparentemente paradójica de la historia hacia la teoría.

Pero comencemos con un par de definiciones y aclaraciones previas. En primer lugar, enfatizaría que quiero centrar mis comentarios esencialmente en la *historia de empresas* y no tanto en la *historia empresarial*. Ambos son campos de investigación complementarios pero, en mi opinión, se pueden diferenciar por varios motivos. De hecho, me parece que una de las metas de las reuniones académicas debe consistir en ayudar a precisar los objetos de estudio y la diferente metodología que se requieren para el desarrollo de subdisciplinas distintas, si bien hermanas.

En mi opinión, la *historia empresarial* tiende a centrar la atención preferente en los *actores humanos* responsables del lanzamiento y/o gerencia de ciertas entidades que conocemos como empresas. Ella se distingue, por lo tanto, de la *historia de empresas*, que es el estudio de la evolución de las *organizaciones económicas* como tales, analizando los cambios en su estructura, estrategia y resultados. Ambos campos están entrelazados, como lo ilustra profusamente la obra

del propio Chandler; pero, en aras de mantener la mayor claridad posible en lo que se refiere a los objetivos específicos de la investigación, hay que hacer explícitas las metas y metodologías y en qué medida son independientes o se entrecruzan.

La *historia empresarial* no es de antigua data sino que sus orígenes pueden ubicarse hacia los años de 1920, cuando comenzó a realizarse un número considerable de estudios sobre los capitanes de la industria moderna en diversos países capitalistas avanzados, así como algunos estudios sobre grandes financieros del pasado.<sup>1</sup> Pienso, por ejemplo, en las primeras biografías de familias o figuras como los Rockefeller, los Morgan y los Guggenheim en Estados Unidos; los Schneider, Wendel y Rothschild en Francia; los Fugger, Siemens y Krup en Alemania, o empresarios como Henry Deterding y Weetman Pearson en Inglaterra, éste último muy ligado a negocios en México. Sin embargo, estas obras tendían a ser más bien de divulgación, sin una intención analítica de envergadura, aunque hubo excepciones, especialmente los estudios de tipo sociológico, como aquellas redactadas —en general por autores marxistas— sobre las diez o doscientas familias más poderosas en Francia o Estados Unidos.

Más tarde, en los años de 1950, merced en parte importante a la labor desempeñada por el economista de origen austriaco Joseph Schumpeter, profesor en la universidad de Harvard, el interés por los empresarios se convertiría en un verdadero campo de estudio académico, que vendría a denominarse “entrepreneurial history” y llevaría a la publicación de una revista con ese título y de numerosas monografías, tanto en Estados Unidos como en Francia e Inglaterra. De la universidad de Harvard, donde habían comenzado esos trabajos, quisiera recordar los trabajos pioneros de David Landes sobre banqueros y comerciantes del siglo XIX, en particular su magnífico libro *Bankers and Pashas*, publicado hacia 1957.<sup>2</sup> Otro

<sup>1</sup> Para una buena bibliografía de este tipo de estudios en el caso de Estados Unidos, véase Thomas C. Cochran and William Miller, *The Age of Enterprise. A Social History of Industrial America*, Nueva York, 1942, y varias ediciones posteriores, incluyendo la revisada de 1965.

<sup>2</sup> Véase también a William Miller (ed.), *Men in Business, Essays in the History of Entrepreneurship*, Harvard, 1952.

investigador magistral, pero no directamente ligado al grupo de Schumpeter, fue Raymond de Roover, quien realizó un estupendo estudio sobre el auge y decadencia de la casa de los Medici, los grandes banqueros italianos del tardío medioevo y del siglo XVI, quienes pueden calificarse en muchos sentidos como los primeros capitalistas modernos de Europa.

En Francia, hacia fines de los años de 1950, simultáneamente se estaba realizando un racimo de trabajos importantes sobre historia empresarial, impulsados en particular por Ferdinand Braudel en l'École des Hautes Études. Entre ellos recordaré solamente dos trabajos, el de Felipe Ruiz Martín sobre el comerciante banquero español de Medina del Campo en los siglos XVI y XVII, Simón Ruiz, y el trabajo magnífico pero poco citado del historiador peruano Guillermo Lohman Villena sobre los Espinosa, comerciantes banqueros de Sevilla que financiaron las expediciones de Pizarro en la conquista del Perú.

Aparte de estos estudios, se fue realizando una multitud de trabajos adicionales en otros países y centros de investigación, pero quisiera subrayar que en la mayoría de los casos, fueron realizados por *historiadores* y sólo excepcionalmente por economistas. También conviene señalar que más allá de los estudios individuales, hacia fines de los años de 1950, los sociólogos comenzaron simultáneamente a realizar trabajos colectivos sobre empresarios y sobre la elite empresarial, convirtiendo a ésta en una subdisciplina especialidad de la sociología. Quizá el más citado, criticado, polémico y penetrante de estos trabajos fue el estudio de C. Wright Mills, *The Power Elite*,<sup>3</sup> que iniciaría una secuencia de estudios similares que llegan a nuestros días.

Al tiempo que se fueron multiplicando los estudios sobre la historia de los empresarios, también fueron apareciendo trabajos sobre la *historia de empresas*, fuese a nivel individual o sectorial. ¿Puede decirse entonces que el despegue de la historia de empresas fue simultáneo a la historia empresarial? No hay una respuesta única a esta pregunta. Pero si se revisan los artículos aparecidos en el *Economic History Review*, que comenzó a publicarse en Inglaterra en

<sup>3</sup> *La elite del poder*, México, Fondo de Cultura Económica.

los años de 1920 y que puede considerarse como la revista académica pionera en el campo, puede observarse que fue desde esa época que empezaron a publicarse con una cierta abundancia ensayos serios que centraban su interés en la historia de determinadas empresas, fuese como parte de estudios de historia económica, sectorial o tecnológica. En algunos casos, se complementaba el análisis de la empresa con un estudio de los empresarios responsables de la misma, en especial de los que fueron innovadores tecnológicos, pero no era éste necesariamente el caso.

También debe subrayarse que la gran mayoría de los trabajos publicados sobre la historia de empresas desde fines de los años de 1920 fue de autores británicos o norteamericanos. Tanto franceses como alemanes, italianos y españoles no dedicaban mucha atención a esta problemática. No puedo ofrecer aquí una explicación a este atraso relativo, pero sin duda valdría la pena discutirlo.

Un elemento que contribuyó de manera importante al verdadero despegue de la historia de empresas y de la teoría de funcionamiento de las empresas fue la fundación de numerosas escuelas de negocios (*business schools*) particularmente en las universidades norteamericanas, especialmente desde los años de 1950. Debe aclararse que estas escuelas no se colocaban al mismo nivel académico que las facultades universitarias (por eso se llamaban y se llaman *schools*) pues sólo ofrecían un título de *master en negocios* y no de doctor. No obstante, estas escuelas pronto ganarían el apoyo de las grandes empresas norteamericanas, que las veían esencialmente como fuentes de recursos humanos en el nivel gerencial, de gran importancia y profesionalismo. Ello explica que, por ejemplo, el Harvard Business School —una de las más tempranas— se convirtiera en semillero de un enorme número de los máximos dirigentes y gerentes de las quinientas mayores empresas de ese país, lo que ha seguido siendo cierto hasta nuestros días. No obstante, también debe observarse que estas escuelas de negocios no se han independizado de las universidades, sino que se mantienen estrechamente ligadas a las mismas. Ello contrasta hoy en día con la situación en muchos países del Tercer Mundo, donde similares escuelas de negocios se han convertido en modelos de educación superior, si bien orientadas fundamentalmente a entrenar gerentes.

No es necesario citar los numerosos casos de fundación de dichas escuelas de negocios —e inclusive de su metamorfosis en universidades— en Argentina, Chile o México, por ejemplo, pues ustedes los conocen. Ni es tampoco necesario indicar que es relativamente raro que estas escuelas empresariales lleguen a contar con programas de posgrado (en particular doctorados) en investigación en un nivel avanzado.

Volviendo a nuestro tema, quisiera enfatizar que en la época de la posguerra en la mayoría de las escuelas de negocios norteamericanas no hubo generalmente un interés muy marcado en la historia de empresas. Pero había algunas excepciones, siendo especialmente destacable el caso de la universidad de Harvard, donde se fueron publicando trabajos numerosos sobre historia de empresas tanto en los departamentos de historia y de economía como en la escuela de negocios. Algunos pioneros fueron Arthur C. Cole, autor de *The American Wool Manufacture*, publicada en fecha tan temprana como 1926 por la Harvard University Press, y de la obra *Business in its Social Setting* (Harvard, 1959), así como Thomas C. Cochran, autor de *The American Business System* (Harvard University Press, 1957) y de *Railroad Leaders, 1845-1890* (Harvard, 1953).

Otro investigador, algo más joven, que pronto comenzó a destacar era Alfred Chandler. Primero desde el MIT (Massachusetts Institute of Technology), y más tarde desde el Business School de la universidad de Harvard realizó, desde principios de los años de 1960, una serie de investigaciones fundamentales sobre la historia de las grandes empresas norteamericanas que habrían de sentar escuela.

Entre los trabajos tempranos que realizó pueden citarse estudios sobre la historia de las grandes empresas ferroviarias de la segunda mitad del siglo XIX en Estados Unidos.<sup>4</sup> De hecho, estos estudios llevaron a Chandler a plantearse una serie de preguntas originales sobre el origen y la evolución de las estructuras gerenciales y de organización de las grandes empresas de la época. Para Chandler, los ferrocarriles eran paradigmáticos no sólo por ser las mayores,

<sup>4</sup> Alfred D. Chandler Jr., *The Railroads: The Nation's First Big Business*, Nueva York, Hacourt and Brace, 1965.

empresas de la época en términos de capitalización, número de empleados y obreros, extensión geográfica de operaciones y flujo de fondos sino, además, porque fueron las primeras compañías en establecer una clara división o separación entre propiedad y gerencia, y también en conformar una estructura gerencial compleja con numerosas divisiones y con varios niveles de profesionales especializados. Más concretamente, Chandler describió cómo las mayores empresas ferroviarias norteamericanas crearon una estructura de gerencia descentralizada, con responsables por diferentes esferas geográficas de operaciones de transporte (jefes y subjefes de zonas), así como por esferas diferentes de actividades: abastecimiento, finanzas, tráfico, etcétera.

Este modelo, sin embargo, no era único de Estados Unidos. Al contrario, fue común a todos los países en donde se desarrollaron grandes empresas ferroviarias en la segunda mitad del siglo XIX. Sin embargo, aclaremos, en esa época Chandler no se interesaba en los estudios comparados y no mencionó estos paralelos.

Al mismo tiempo, Alfred Chandler comenzó a interesarse en la evolución de las organizaciones gerenciales de las mayores empresas *industriales* y *comerciales* norteamericanas. Esta preocupación se relacionaba sin duda con el énfasis dado en las escuelas de negocios a la problemática del “management” (gerencia) y Chandler demostró ser precursor fundamental en este terreno en el nivel de estudios históricos realmente detallados, utilizando fuentes primarias de varias de las grandes empresas modernas. En su libro *Strategy and Structure* (MIT, 1962), analizó la evolución de la estructura gerencial de la etapa *centralizada* a la siguiente etapa de gerencia descentralizada de varias grandes empresas (con base en la creación de numerosas unidades o divisiones). Estudió este proceso en particular en los casos de Standard Oil, General Motors, Dupont y Sears Roebuck, algunas de las mayores empresas en el sector petrolero, automotriz, químico y comercial, respectivamente. Lo que le interesaba a Chandler era no sólo describir cómo se volvió cada vez más compleja y profesional la organización gerencial de las grandes empresas sino el porqué se dieron estos cambios y cómo influyeron en el éxito de las mismas. En efecto, a partir de un análisis histórico, Chandler planteaba la posibilidad de una explicación teórica

de la estructura de organización y la estrategia de negocios de estas mega-compañías. Su atención se centró especialmente en los años de 1920, cuando se hizo manifiesta la tendencia hacia la diferenciación entre propiedad y gerencia y hacia la constitución del sistema multi-divisional de organización de estas firmas que, dicho sea de paso, se convirtió en la norma para casi todas las grandes corporaciones norteamericanas.

Para Chandler era bastante evidente que antes de 1914 la mayoría de las empresas industriales en los Estados Unidos había sido dirigida por sus dueños: los nombres de John D. Rockefeller, Carnegie, Guggenheim, Mellon, Widener, J. P. Morgan y tantos otros eran ejemplos muy notorios del predominio del dueño/gerente, siendo los capitanes de la industria y la banca en esa edad de oro del capitalismo de la preguerra. En cambio, ya en los años de 1920 se observaba cómo muchos de estos grandes capitalistas se convertían más bien en rentistas —con sus intereses menos ligados a una gran empresa y más interesados en la diversificación de sus inversiones—, aunque éste no era siempre el caso.

Por otra parte, los propios requerimientos tecnológicos, de producción y comercialización eran los que obligaban a reformas estructurales y de estrategia de la gran empresa. Chandler encontró uno de sus héroes de la revolución gerencial de los años de 1920 en William Sloan, directivo de la automotriz General Motors, el cual contrastaba con el todavía activo *dueño-gerente* Henry Ford. Sloan observó tempranamente las ventajas de una organización multi-divisional y fue desarrollando una estrategia de reformas estructurales y gerenciales al interior de General Motors. Así, se fueron designando gerentes encargados de administrar las nuevas divisiones emergentes de producción, ventas y publicidad, finanzas y contabilidad. Todos ellos estaban bajo la dirección del CEO (Chief executive officer) o presidente o gerente general, pero tenían autonomía para tomar todas las decisiones claves para el funcionamiento de sus respectivos departamentos.

Los paralelos con una organización militar eran claros y ayudan a explicar por qué la maquinaria militar industrial norteamericana llegó a ser tan exitosa a partir de 1940. No obstante, como el propio Chandler vendría a señalar, el desarrollo de la nueva organiza-

ción gerencial de las grandes empresas en Estados Unidos tanto a fines del siglo XIX como en los años de 1920 debió muy poco al sector público, en contraste con Europa —en particular Francia y Alemania— donde el Estado ejerció un papel más destacado en diversas esferas de la economía.

Chandler argumentaba que el caso de General Motors no era singular sino que reflejaba el camino seguido por las empresas más exitosas, y lo demostró en detalle, analizando numerosos casos adicionales. El organizar a las grandes empresas en divisiones facilitaba una mayor especialización, que tendía a ser cada vez más necesaria por la gran extensión de las operaciones de estas empresas ya gigantes que tenían actividades en virtualmente todo el mercado norteamericano y, ya en algunos casos, en el nivel internacional. A su vez, la organización multi-divisional fue requiriendo la elaboración de métodos de contabilidad cada vez más claros y detallados, que explicaban la evolución de cada aspecto del funcionamiento de la empresa en cuestión. Se trataba, según Chandler, de una revolución gerencial que vendría a modificar las tendencias de organización de virtualmente todas las grandes empresas de Estados Unidos.

Ahora bien, aclaremos: la importancia de las investigaciones empíricas de Chandler sobre varias corporaciones grandes en los años de 1920 y 1930 tardó en reconocerse y todavía no llegó a moldear el debate en el campo de la historia de las empresas. En efecto, no sería sino hasta la publicación de su monumental obra, *The Visible Hand, The Managerial Revolution in American Business* (Harvard University Press, 1977), que se pudo entender la propuesta de trabajo de Chandler en el largo plazo y como propuesta de interpretación del cambio de organización empresarial en diferentes etapas históricas. Chandler organizó su nuevo libro de manera clásica, según períodos históricos, comenzando a principios del siglo XIX y siguiendo la evolución de las firmas en Estados Unidos a lo largo de ese siglo y durante la mayor parte del siglo XX. Utilizó una enorme cantidad de casos específicos para ilustrar su argumento central acerca de la creciente importancia de la gerencia (*management*) en la evolución de las firmas y de la economía norteamericanas. Resultó ser la obra de síntesis más importante realiza-

da hasta la fecha dentro de la historia de empresas y tuvo un éxito indudable y una influencia creciente en los medios académicos.

De acuerdo con su interpretación, hacia mediados del siglo XIX predominó en todos los sectores la empresa familiar o aquella controlada por su dueño. Dado su tamaño todavía reducido y su organización tradicional, la firma tradicional dependía básicamente del mercado y no tenía oportunidad de ejercer una influencia fundamental sobre oferta o demanda en su conjunto. Eran las leyes de la libre oferta y demanda las que determinaban el funcionamiento de la economía: en síntesis, dominaba la *mano invisible* del mercado, tal como la había definido Adam Smith.

En cambio, con el proceso de concentración y centralización de capitales de fines de siglo, que se expresó en la conformación de grandes empresas —muchas de las cuales llegaron a ser oligopolios o inclusive monopolios—, la influencia de las empresas sobre el mercado comenzó a ser fundamental: de allí el uso de la expresión de *The Visible Hand* por Chandler. Pero en su estudio el énfasis no se ponía simplemente en el poder de control del mercado de las firmas, sino más específicamente en la forma en que una organización gerencial mucho mayor y más compleja era determinante en la coordinación de una multitud de transacciones que podían determinar el funcionamiento del mercado. A partir de estos cambios comenzaría a consolidarse la moderna empresa industrial, la gran corporación.

Para concluir, me parece que vale la pena sintetizar las propuestas teóricas que Chandler hizo explícitas como el resultado de su investigación histórica. El propio Chandler enumeró ocho de estas propuestas, que enuncio a continuación:

1. La empresa multi-unitaria (o multi-divisional) moderna reemplazó a la pequeña empresa tradicional cuando la coordinación administrativa permitió una mayor productividad, unos costos más bajos y unos beneficios más elevados que la coordinación por medio simplemente de los mecanismos de mercado.
2. Las ventajas de internalizar las actividades de muchas unidades en una sola empresa no pudieron hacerse efectivas hasta que se creó una jerarquía administrativa.
3. La empresa moderna surgió por primera vez en la historia cuando el volumen de actividades económicas alcanzó un nivel que

- hizo que la coordinación administrativa fuera más eficiente y más rentable que la coordinación de mercado.
4. Una vez que se constituyó una jerarquía administrativa y que ésta llevó a cabo su función de coordinación, la misma jerarquía se convirtió en una fuente de estabilidad, de poder y de desarrollo continuado.
  5. Las carreras de los directivos asalariados que dirigían esta empresa se volvieron cada vez más técnicas y profesionales.
  6. A medida que la empresa multi-unitaria aumentaba de tamaño y se diversificaba, y que sus directivos se profesionalizaban, su dirección se separó de la propiedad.
  7. Al tomar las decisiones administrativas, los directivos profesionales preferían una política que favoreciera la estabilidad y el desarrollo a largo plazo de sus empresas a la que maximizaban los beneficios corrientes.
  8. A medida que las empresas crecían y controlaban sectores fundamentales de la economía, alteraron la estructura básica de estos mismo sectores y de la economía en su conjunto.

Estas propuestas se ilustraron con gran claridad y detalle en su libro ya mencionado, *The Visible Hand*, e hicieron de él un verdadero modelo de trabajo y de síntesis que combinaba historia con una propuesta teórica. Pero era, a todas luces, tan convincente y coherente su argumento que Chandler consideró que podía aplicarlo de manera comparativa a otros países, en particular a Alemania y Gran Bretaña. De allí nacería su próxima aventura intelectual, el libro titulado *Scale and Scope*, pero en esta ocasión con menos éxito en tanto fue inmediatamente objeto de fuertes críticas, sobre todo por parte de los historiadores económicos europeos. Ello no era extraño pues, en efecto, Chandler ha sido por encima de todas las cosas un especialista de la historia de la estructura y estrategia organizacional y gerencial de las grandes empresas de Estados Unidos. Y es precisamente allí donde me parece que su obra sigue teniendo un gran valor para los estudios actuales sobre la teoría de la evolución de las empresas en el tiempo. En todo caso, discutir su obra permite, sin duda, un acercamiento importante a ese campo de investigaciones que hoy en día conocemos como *la historia de empresas*, la cual está despertando un interés creciente en México y en el resto de América Latina.