LOS FUNDAMENTOS DE
LAS
CIENCIAS DEL HOMBRE

Historia de empresas

Aproximaciones historiográficas y problemas en debate

Estudio preliminar
y compilación
María Inés Barbero

Jean-Pierre Daviet, Giulio Sapelli
Richard Tedlow, Ulrich Wengenroth

Centro Editor de América Latina

Dirección: Ricardo Figueira
Secretaría de redacción: Oscar Troncoso
Diagramación: Ricardo Pereyra, Adriana Martínez
Coordinación y producción: Marta Carrera,
Ariel O. Villalba

© /1993 Centro Editor de América Latina S.A.
Tucumán 1736, Buenos Aires
Hecho el depósito de ley. Libro de edición argentina. Impreso en Carybe, Udaondo 2646, Lanús Oeste, Prov. de Bs. As. Encuadernado en Haley, Av. Mosconi 640, Lomas del Mirador, Prov. de Bs As. Distribuidores en la República Argentina: Capital: Distribuidora Cancellaro S.R.L., Virrey del Pino 2639, 5º "A", Cap. Fed. Interior: Dipu S.R.L., Azara 225, Capital.
Impreso en octubre de 1993.

ISBN: 950-25-2140-4-

HISTORIOGRAFÍA Y PROBLEMAS DE LA HISTORIA DE EMPRESAS

*MARIA INES BARBERO**

1. Orígenes y evolución de la historia de empresas en los Estados Unidos

El inicio de la historia de empresas como disciplina académica tuvo lugar en los Estados Unidos a mediados de la década de 1920, en el ámbito de la Graduate School of Business Administration de la Universidad de Harvard, al crearse en 1926, como señala R.Tedlow en su contribución a esta antología, la Business Historical Society para la preservación de archivos empresarios y ,al año siguiente, la primera cátedra de historia de empresas. En 1927 la Business Historical Society comenzó a publicar un Boletín que a partir de 1954 pasó a denominarse *Business History Review*, y que constituye todavía hoy la principal publicación periódica esadounidense sobre este tema.

El nacimiento de la *Business History* puede vincularse sin duda con el clima de renovación historiográfica imperante en el período de entreguerras, caracterizado por la ampliación del campo de interés de los historiadores y por la apertura de la historia hacia las ciencias sociales. En lo que a ello se refiere no es ocioso recordar que en 1931 los *Annales d'histoire économique et sociale* publicaron un artículo del historiador estadounidense Norman Gras, uno de los primeros impulsores de la historia de empresas en los Estados Unidos, en cuya presentación Marc Bloch evidenciaba la atención que él mismo y Lucien Febvre prestaban al surgimiento de esta nueva orientación en los estudios históricos.[1]

Algunos rasgos del medio académico estadounidense, y

*Universidad Nacional de Luján.

en particular del de Harvard, contribuyeron a que la difusión de la historia de empresas tuviera como escenario privilegiado los Estados Unidos hasta la segunda posguerra. Como señala J.P.Daviet en el trabajo reproducido en este volumen, las relaciones entre universidad y empresas fueron allí tradicionalmente más fluidas que en otras realidades, lo cual favoreció la consulta de archivos y el contacto de los investigadores con el mundo empresario.

Al mismo tiempo, la presencia de Joseph Schumpeter en Harvard, donde se radicó definitivamente a partir de 1932, generó un fuerte estímulo para el estudio de empresas y empresarios en una perspectiva histórica. Uno de los temas centrales del análisis schumpeteriano está constituido sin duda por el papel que atribuye a los empresarios como agentes de la innovación y, a través de ella, del desarrollo económico. La visión schumpeteriana de la función empresarial fue expuesta originalmente en la *Teoría del desenvolvimiento económico*, publicada en 1911. Allí el economista austríaco señalaba las limitaciones de la teoría neoclásica para explicar el cambio económico generado por factores endógenos, y caracterizaba el desarrollo como un cambio espontáneo y discontinuo en los cauces de la corriente, alteraciones que desplazan siempre el estado de equilibrio existente con anterioridad. Para Schumpeter dichos cambios y alteraciones del equilibrio se originaban en las innovaciones introducidas por los empresarios, entre los cuales incluía sólo a aquellos capaces de implementar dichas innovaciones, fueran o no propietarios de empresas. La definición de Schumpeter es esencialmente funcional y presenta cierto grado de ambigüedad, ya que se basa en un tipo particular de conducta más que en una posición socio-profesional o de clase, y no es una condición perdurable en la medida en que se pierde al desvanecerse la capacidad innovadora.[2]

La visión de la función empresarial como atributo individual fue más tarde reformulada por Schumpeter, que en *Capitalismo, Socialismo y Democracia* (1942) consideraba que la evolución del capitalismo había convertido a la empresa en el ámbito desde el cual se generaba la innovación. Esta aparecía entonces como producto no de la acción individual sino de estructuras burocráticas, pero tendía a despersonalizarse y a automatizarse. La transformación de la innovación en rutina implicaba para Schumpeter el "ocaso de la función del empresario" y generaría serios riesgos para la supervivencia del capitalismo, al verse privado del motor del progreso económico.[3]

Más allá del papel que desempeñaron Schumpeter y el clima de ideas predominante entre los historiadores vinculados a Harvard, no debe dejar de enfatizarse que también las condiciones de la economía y la sociedad estadounidenses contribuyeron a fortalecer el interés por la historia de empresas. En este punto se destaca el papel de la gran empresa y sus transformaciones desde fines del siglo XIX, que la convirtieron en una institución central en el desarrollo del capitalismo estadounidense.

El predominio de las grandes empresas en sectores clave de la economía fue un tema ampliamente debatido en la sociedad estadounidense, y generó desde los años veinte dos líneas de análisis muy diferenciadas. Una de ellas centró su interés en los aspectos ético-políticos y en el debate ideológico sobre el papel de las grandes empresas y los grandes empresarios en la sociedad, generando a su vez dos posiciones enfrentadas. Una de sus manifestaciones, a la que R.Tedlow denomina "anti-business history", expresaba la visión de los historiadores "progresistas", fuertemente crítica hacia los creadores de las nuevas organizaciones industriales. La de los "revisionistas", en cambio, atribuía a los grandes empresarios el mérito de haber convertido a los Estados Unidos en una gran potencia económica y en el baluarte de la libertad.[4]

Frente a estas posturas fuertemente ideologizadas, se fue desarrollando en el ámbito universitario, y como se ha señalado, fundamentalmente en Harvard, una orientación que desde una perspectiva más académica abordaba el estudio de problemas vinculados con la historia de empresas y con el papel de los empresarios en la sociedad estadounidense. Esta vertiente recibió un fuerte impulso en la inmediata posguerra, con la creación del Research Center in Entrepreneurial History, por iniciativa del historiador Arthur Cole y del mismo Schumpeter. El centro, que funcionó en la Universidad de Harvard entre 1948 y 1958, se proponía en primer término el estudio de la función empresarial. y promovió una serie de estudios sobre los componentes psicológicos y sociológicos de los empresarios y su contexto desde una visión de matriz parsoniana. Debe destacarse que en esta etapa la influencia del funcionalismo fue muy significativa, y se vio favorecida por el hecho de que el mismo Parsons enseñaba en Harvard.

El modelo parsoniano contribuyó al desarrollo de la línea de investigación que abordaba el estudio de los empresarios desde una perspectiva socio-antropológica, privilegiando el análisis de los sistemas de valores y de las orientaciones normativas de los actores.

El Research Center in Entrepreneurial History fue también un ámbito de encuentro entre científicos sociales de orientaciones diversas, estimulando una fecunda discusión sobre la relación entre características del sector empresario y desarrollo, sobre las transformaciones de la función empresarial en el capitalismo maduro, sobre aspectos teóricos de la definición del concepto de empresario. El análisis schumpeteriano estimuló la reflexión histórica y sociológica sobre la problemática del clima cultural de la innovación y del origen social de los empresarios, e impulsó los estudios comparativos entre la realidad estadounidense y el mundo europeo. Se manifestó en el debate que en los años cincuenta protagonizaron David Landes y John Sawyer, por una parte, y Alexander Gerschenkron por otra, acerca del rol del empresariado en los procesos de industrialización, con especial referencia al caso francés, en el que los primeros atribuían los límites de la industrialización francesa en el siglo XIX a la reducida capacidad innovadora de los empresarios, mientras que Gerschenkron enfatizaba el peso de aspectos ambientales tales como el nivel de renta, las condiciones de vida o la la dotación de factores de los diversos países. Gerschenkron sostenía que una aceptación demasiado entusiasta de los modelos sociológicos abstractos –refiriéndose al funcionalismo parsoniano– podía desvirtuar el valor de la aproximación interdisciplinaria a la historia económica, y proponía que a través de la investigación se establecieran limitaciones espaciales y temporales a la aplicación de la teoría.[5]

Por último, desde el Centro se generó un creciente interés por la investigación empírica, que se materializó principalmente en estudios de casos individuales –las *company-histories*– que sirvieron de base para la posterior evolución de la historia de empresas en Estados Unidos. Entre los temas analizados se destacaron el de la aparición de innovaciones tecnológicas y organizacionales y la manifestación de la dicotomía propiedad-control en las grandes empresas gerenciales.

Desde los años sesenta, y sobre todo a partir de la obra de Alfred Chandler jr., la historiografía estadounidense fue elaborando un marco conceptual de análisis dentro del cual articular los estudios de caso, y produjo obras de síntesis que han servido de modelo para la investigación dentro y fuera de los Estados Unidos. Tres libros de Chandler: *Strategy and Structure* (1962), *The Visible Hand. The Managerial Revolution in American Business* (1977) y *Scale and Scope. The Dynamics of Industrial Capitalism* (1990) permiten seguir su trayectoria intelectual y ofrecen a su vez un marco de referencia para el estudio de la evolución de la historia de empresas en los Estados Unidos en las últimas décadas.

Formado en la Universidad de Harvard, A.Chandler fue profundamente influido por la sociología funcionalista y por la experiencia multidisciplinaria del Research Center in Entrepreneurial History, interesándose en la formulación de modelos que permitieran integrar los estudios particulares, producto del trabajo en los archivos de empresas, en un sistema teórico más general.[6]

En *Strategy and Structure*, que sistematizó los artículos publicados entre 1956 y 1959 en *Business History Review*, Chandler se propuso examinar, desde una perspectiva comparativa, la forma en que diferentes empresas habían desarrollado una misma actividad. Centró su investigación en la evolución de la función gerencial, tratando de establecer qué innovaciones administrativas habían acompañado la expansión de la gran empresa desde las primeras décadas del siglo XX. Se interesaba en particular por la problemática de la descentralización administrativa y por el desarrollo del modelo de empresa multidivisional, que se había ido generalizando entre las grandes empresas a partir de los años veinte. Para ello se sirvió de las *company-histories* disponibles, examinando casi cien historias que completó con entrevistas, y analizó en profundidad cuatro casos: los de du Pont, General Motors, Standard Oil y Sears, Roebuck, a partir de sus archivos y de entrevistas a ejecutivos. A partir de la información obtenida elaboró una serie de proposiciones generales sobre el *management* de las grandes empresas multidivisionales, en particular sobre la separación entre las funciones estratégicas y las decisiones operativas o tácticas. La tesis consistió en afirmar que las transformaciones en la estrategia de las empresas –y en particular los procesos de expansión a través de la integración vertical hacia atrás y hacia adelante y a través de la diversificación– sólo pueden tener éxito si van acompañadas por transformaciones en la estructura, es decir

en el diseño de organización a través del cual la empresa es administrada. El crecimiento sin transformaciones estructurales conduce en cambio a la ineficiencia económica, que es presentada como producto de la incapacidad de los ejecutivos para cumplir con sus funciones básicas.[7]

The Visible Hand puede ser descripta como una historia de la economía estadounidense desde la perspectiva de la organización empresaria, ya que analiza las transformaciones que ella fue sufriendo desde la época colonial. Chandler señala una serie de hitos básicos en la conformación del *big business*, desde la revolución en el transporte y las comunicaciones a la integración de la producción y la distribución de masas. Considera a la expansión de la gran empresa gerencial como producto de la combinación de una serie de factores, entre los que destaca las innovaciones organizativas que acompañaron al desarrollo de los ferrocarriles y del telégrafo, las innovaciones tecnológicas características de la Segunda Revolución Industrial y la conformación de un mercado de masas.

Según Chandler los ferrocarriles constituyeron el primer *big business*, ya que las dificultades de su gestión, derivadas de la dimensión de las empresas y de los problemas del tráfico, obligaron a perfeccionar las estructuras de funcionamiento. La Segunda Revolución Industrial introdujo profundas transformaciones en los procesos productivos a través de innovaciones concernientes a las materias primas, a las fuentes de energía y a las maquinarias utilizadas. Los sectores que sufrieron los cambios más significativos fueron aquellos en los que los procesos de producción implicaban transformaciones químicas y las industrias que desarrollaron procesos continuos. La industria de metales básicos, la química, la del caucho, la del petróleo, la fabricación de maquinaria, el procesamiento de alimentos, entre otras, incorporaron innovaciones técnicas y organizativas que requirieron la expansión de las plantas productivas y produjeron aumentos considerables en los niveles de producción. El incremento de la escala requirió transformaciones en la estructura de las empresas debido a la complejidad creciente de la administración, y generó un modelo de gran empresa caracterizado no sólo por sus dimensiones sino también por la gestión gerencial y un tipo de organización multifuncional y multidepartamental. La expansión del mercado interno estadounidense permitió absorber niveles crecientes de producción e impulsó el desarrollo de sistemas de distribución masiva, contribuyendo a la conformación del *big business* como empresa que combinaba producción y distribución de masas.[8]

Desde una perspectiva teórica, Chandler desarrolló el concepto de la "mano visible" en contraposición a la mano invisible smithiana. La tesis planteada es que

> la empresa moderna reemplazó los mecanismos de mercado en la coordinación de las actividades de la economía y en la asignación de sus recursos. En muchos sectores, la mano visible de la dirección sustituyó a lo que Adam Smith denominó la mano invisible de las fuerzas del mercado. El mercado continuó siendo el generador de la demanda de bienes y servicios, pero la empresa asumió las funciones de coordinar el flujo de mercancías a través de los procesos de producción y distribución existentes y de asignar el capital y la mano de obra para la producción y la distribución futuras. A medida que la empresa moderna adquirió las funciones realizadas hasta entonces por el mercado,se convirtió en la institución más poderosa de la economía estadounidense.[9]

Su último libro, *Scale and Scope*, es una obra de historia comparada, en la que analiza las formas de organización de las grandes empresas en tres naciones –Estados Unidos, Gran Bretaña y Alemania–, estableciendo a partir de las características del *big business* una tipología del capitalismo en cada una de ellas. Para ello estudió las historias individuales de las doscientas mayores empresas industriales en los tres países en tres momentos diversos del siglo XX (durante la Primera Guerra Mundial, al final de la década del veinte y a comienzos de la segunda posguerra), concentrando su atención más en las diferencias que en las similitudes.

Define al capitalismo estadounidense como capitalismo competitivo gerencial (*competitive managerial capitalism*), debido al predominio de la gran empresa moderna tal como había sido descripta en sus obras anteriores. El capitalismo británico es denominado capitalismo personal (*personal capitalism*), debido a las dificultades que los empresarios ingleses tuvieron para reemplazar las formas organizativas tradicionales por la gran empresa gerencial multidepartamental y multidivisional. Por último, el capitalismo alemán es definido como capitalismo gerencial cooperativo (*cooperative managerial capitalism*), ya que si bien se dio en él un desarrollo de

la empresa moderna según el modelo estadounidense, hubo entre las grandes empresas una mayor tendencia a los acuerdos para controlar el mercado, en contraste con la mayor competencia característica de las empresas estadounidenses.

En *Scale and Scope* Chandler complejiza el analisis de la gran empresa gerencial, recurriendo a los conceptos de economías de escala, economías de alcance y de costos de transacción para explicar la expansión de las empresas y la utilización más eficiente de los recursos. Al mismo tiempo, desarrolla la noción de la "inversión en tres áreas" (*three-pronged investment*) –la producción, la distribución y la capacitación gerencial (*managerial capabilities*)– como condición de la eficiencia y competitividad de las grandes empresas.

La comparación entre las tres naciones estudiadas sirve finalmente para establecer una vinculación entre la performance general de las economías y el tipo de gran empresa predominante en cada una de ellas. Según Chandler, las ventajas relativas del *big business* estadounidense explicarían la mayor competitividad de la economía estadounidense en la segunda posguerra, mientras que, en el otro extremo, las dificultades de las empresas inglesas por adquirir la forma gerencial habrían incidido decisivamente en los bajos índices de crecimiento de la economía británica.[10]

Los trabajos de Chandler han constituido hasta ahora el intento más exitoso por articular la historia de empresas con la teoría, y son un marco de referencia obligado para los estudiosos de la *business history*. Ofrecen una serie de herramientas conceptuales de amplia aplicación, como las nociones de estrategia y estructura, la modelización de las formas de organización empresaria o una visión de la relación entre actores económicos y mercados mucho más rica y compleja que la de la teoría neoclásica. En sus diversos trabajos él mismo ha insistido en la colaboración entre economistas e historiadores en la formulación de una teoría que incorpore entre los actores a la gran empresa gerencial, en reemplazo de la visión de un mercado de competencia perfecta entre empresas unifuncionales en el que la existencia de la gran empresa multifuncional es caracterizada como una aberración cuya única finalidad es el monopolio.[11] En este sentido, ha señalado la necesidad de considerar a la empresa no sólo como una función de producción y de incorporar en el análisis y en la teoría a la función de

coordinación administrativa. Sostiene que dicha función contribuye a explicar un segmento significativo que los economistas –y esto debe entenderse principalmente como una referencia a Solow– han definido como residual, es decir la proporción de la producción que no puede ser explicada por el crecimiento de los factores.[12]

Desde este punto de vista la propuesta de Chandler se acerca a la nueva economía institucional, dentro de la cual ha contribuido sobre todo a la formulación del concepto de costos de transacción. La economía de los costos de transacción ha sido desarrollada desde los años setenta principalmente por Oliver Williamson,[13] pero reconoce antecedentes desde los años treinta en la obra de J.Commons y en la de R.H.Coase.[14] Williamson contrapone dos estructuras, la del mercado y la de las jerarquías, como marcos dentro de los cuales tiene lugar la interacción económica y social. Considera que los mercados y las empresas son instrumentos opcionales para completar un conjunto relacionado de transacciones; que la elección de uno u otro instrumento depende de la eficiencia relativa de cada uno de ellos, y que los costos de la redacción y ejecución de contratos complejos a través de un mercado varían según las características de los actores y según las propiedades objetivas del mercado.

> El enfoque de mercados y jerarquías intenta identificar una serie de factores ambientales que aunada a un conjunto relacionado de factores humanos, explica las circunstancias bajo las cuales resultará costoso redactar, poner en ejecución y hacer respetar contratos de condiciones contingentes. Al enfrentarse a tales dificultades,[...] la empresa puede decidir evitar el mercado y recurrir a los modelos jerárquicos de organización.[15]

El modelo de Williamson ofrece un marco teórico para estudiar los procesos de integración en las grandes empresas, y es utilizado explícitamente por Chandler en *Scale and Scope*. A su vez, Williamson se sirvió de las obras anteriores de Chandler, a quien considera uno de sus maestros, para estudiar dichos procesos de integración. De todos modos, una distinción importante entre el enfoque de Chandler y el de Williamson es que el primero pone más énfasis en la relación entre cambio tecnológico y cambio organizacional, mientras que Williamson sostiene que son las consideraciones tran-

saccionales, y no las tecnológicas, las decisivas para determinar el modelo de organización a adoptar.

La obra de Williamson se remite también a otras formulaciones de la teoría económica que se presentan como alternativas a la ortodoxia neoclásica. Recoge por ejemplo el principio de racionalidad limitada elaborado por Herbert Simon, que enfatiza las limitaciones de la mente humana para formular y resolver problemas complejos, y que se contrapone a la visión de actores que disponen de toda la información y maximizan sus beneficios en el mercado.[16]

El reconocimiento generalizado de la obra de Chandler no ha impedido la formulación de críticas a diversos aspectos del análisis chandleriano.Entre ellas pueden señalarse la poca atención dedicada a la problemática de los factores ambientales –y entre ellos a las políticas estatales y a las relaciones entre firmas y Estados–, el poco interés demostrado por la temática de las relaciones laborales (privilegiando en cambio el estudio del *management*), la consideración del modelo organizativo estadounidense como paradigmático de la modernidad y la eficiencia, la no consideración de realidades en las que organizaciones alternativas a la *large corporation* –por ejemplo las pequeñas y medianas empresas– aparezcan como soluciones más racionales desde el punto de vista de la eficiencia.[17] El debate sigue abierto, y la difusión creciente de la historia de empresas contribuirá sin duda a enriquecerlo.

2. Difusión y orientaciones de la historia de empresas en la historiografía europea

Desde los años cincuenta la historia de empresas comenzó a afirmarse en algunos países europeos y a adquirir en ellos un estatus académico. A ello contribuyó la acción del Research Center in Entrepreneurial History, que había promovido la realización de trabajos comparativos entre la realidad estadounidense y la europea. También debe señalarse que desde la segunda posguerra en las economías europeas se incrementó la presencia de la gran empresa gerencial, lo cual generó a su vez un mayor interés por el estudio diacrónico de las formas de organización empresaria.

El desarrollo de la *business history* en la historiografía europea favoreció la ampliación del campo de estudio y la complejización del marco analítico desde el cual abordar la investigación empírica. Las distintas tradiciones historiográficas, los diversos modelos teóricos, y también las particularidades de la organización empresaria en los diversos países, fueron algunos de los factores que contribuyeron al enriquecimiento de la historia de empresas a medida que fue cruzando fronteras.

Este proceso se verificó en primer lugar en Gran Bretaña, donde a partir de 1958 comenzó a editarse la revista *Business History*, por iniciativa de la Universidad de Liverpool, y donde surgieron cátedras de historia de empresas en diversas universidades. A diferencia de los Estados Unidos, donde la historia de empresas había nacido en el seno de las Escuelas de Administración, en Gran Bretaña existió desde los inicios una vinculación muy estrecha entre la *business history* y la historia económica general. Ello incidió en la orientación de los trabajos, ya que en el caso inglés hubo un marcado interés por el estudio del contexto económico y social en los que se desarrolla la actividad de la empresa junto al análisis de los aspectos internos de la evolución y organización de la misma. En este sentido, los historiadores británicos han remarcado la necesidad de considerar aspectos tales como la legislación económica y social, las relaciones entre empresas y Estado, y en general las condiciones globales de la economía y su impacto sobre la actividad empresaria.[18]

El interés por la articulación entre la microhistoria empresaria y la historia económica general se vincula también con la preocupación generalizada por la pérdida de dinamismo de la economía británica en el último siglo y por los problemas de las economías industriales maduras. Buena parte de los estudios han girado alrededor de la problemática del rol de los empresarios en la *performance* de la economía inglesa y, sobre todo, en el descenso de la tasa de crecimiento desde fines del siglo XIX.[19]

A su vez, el tema de la función empresaria había interesado a los historiadores económicos ingleses en forma temprana, y de ello constituye un ejemplo la obra de T.S.Ashton.[20] El mismo Ashton saludaba con entusiasmo la aparición de *Business History* en su primer número, sosteniendo que la historia de empresas ofrecía una contribución significativa a la historia económica y que el estudio de las empresas

individuales permitía un campo de observación privilegiado para el estudio de las fuerzas económicas, con escasas distorsiones políticas e ideológicas.[21]

Los estudios sobre las características y la evolución de la empresa en Gran Bretaña contribuyeron a profundizar el análisis comparativo de las formas de organización empresaria, al presentar un modelo distinto del estadounidense, con una presencia mucho más significativa de la empresa familiar y personal, y con un desarrollo más tardío de la empresa gerencial. Ello generó a su vez un debate aún inconcluso sobre las ventajas relativas de ambas formas organizativas, que también vincula organización empresaria y performance de la economía en su conjunto. Debate en el que los historiadores ingleses señalan que la expansión en Gran Bretaña de la gran empresa gerencial según el modelo estadounidense no se ha traducido necesariamente en un mayor crecimiento económico, y reclaman la necesidad de contemplar la idiosincracia de la organización empresarial en las diversas naciones y la posibilidad de que la empresa personal o familiar pueda alcanzar niveles satisfactorios de eficiencia.[22]

La difusión de la historia de empresas en otras historiografías fue más tardía y, en general, tomó fuerte impulso desde los años setenta. Más allá de las particularidades de cada país, el clima historiográfico que se fue afirmando desde la segunda mitad de los setenta favoreció el interés de los historiadores por la *business history*. En este sentido su difusión puede ser leída como una manifestación de la crisis de los grandes modelos macrosociales y fundamentalmente como una afirmación de la tendencia a la recuperación de los actores por parte de las ciencias sociales. La historia de empresas ofrece un terreno privilegiado para el análisis microhistórico y al mismo tiempo para la reflexión teórica, y propone renovadas vías de colaboración con antropólogos, sociólogos, economistas y otros científicos sociales. Por otra parte, el reflujo que caracterizó al período post 68 incrementó el interés por actores antes marginados de gran parte de los medios académicos –como los empresarios– o por el estudio del movimiento obrero en el ámbito de la fábrica y de la empresa y no sólo en el de la actividad política o sindical.

En el caso francés, como señala J.P.Daviet, la difusión de la historia de empresas en la inmediata posguerra se vio dificultada por las relaciones poco cordiales entre mundo académico y mundo empresario, lo cual incidió en que

iniciativas precoces, como la creación de un Centre de Recherches sur l'histoire des entreprises dentro de la VI Sección de l'Ecole pratique des hautes études en los años cincuenta, no consiguieran consolidarse.

Ello no limitó la producción de una serie de trabajos, en las décadas de 1950 y 1960, que sirvieron de sólidos fundamentos para los historiadores de la siguiente generación, y a los cuales hace referencia el artículo de Daviet, como los de Pierre Léon, Jean Bouvier, Maurice Lévy-Leboyer o François Caron, entre otros. Desde los años setenta el interés por la historia de empresas se fue acentuando tanto en los medios académicos como entre los empresarios, generando así un fuerte impulso que aún se mantiene, y que se ha materializado en un número creciente de publicaciones y en la aparición de una revista especializada, *Entreprises et Histoire*, a mediados de 1992.

Si bien la historia de empresas en Francia es más débil que en el mundo anglosajón, ofrece en cambio la posibilidad de una mayor articulación entre historia de empresas e historia social, así como entre historia de empresas y sociología de las organizaciones.[23] En ello se destaca por ejemplo la atención prestada al fenómeno de la protoindustrialización, pero también al estudio del mundo del trabajo y de la empresa como red de relaciones sociales y como ámbito para la interacción de grupos y de actores sociales diversos, o el interés por los estudios de la historia social de los grupos empresarios.

Los estudios sobre sociología de las organizaciones ofrecen un marco conceptual para toda la problemática vinculada a la división del trabajo y a las relaciones sociales en el seno de la empresa, y en contraposición a los paradigmas del determinismo tecnológico incluyen la reflexión sobre los modos de accion colectiva y su impacto sobre las condiciones de trabajo. Alain Touraine ha insistido sobre la noción de la empresa como una institución, en el sentido de que es más que una organización y menos que un poder:

> es el lugar en que las fuerzas sociales negocian y llegan a definir las reglas y las formas de su enfrentamiento, a institucionalizar su conflicto.[24]

Para ello ha analizado la transformación de la empresa y la evolución de las concepciones acerca de ella, que pueden

ser presentadas como aparición progresiva de mediaciones organizativas e institucionales entre el poder económico y la actividad profesional. Según Touraine, a lo largo de su evolución la empresa tiende a definirse cada vez más directamente como un sistema político de gestión de la racionalidad técnica y económica. El crecimiento económico depende de la capacidad para movilizar y organizar recursos, para administrar el cambio, prever y programar el desarrollo, y no ya solamente de que el empresario tenga a su disposición un beneficio situado por encima del trabajo directamente productivo.[25] La influencia de Touraine y de otros pensadores, como Bernard Mottez[26] se ha evidenciado en diversos trabajos sobre estrategias de los actores, en los que los estudios sobre mundo del trabajo se articulan con los de historia de empresas.

Desde la perspectiva de la sociología de las organizaciones se han retomado también problemas teóricos que la acercan a la economía institucional, como los del acceso a la información y la racionalidad limitada, o los de las reglas de funcionamiento de las organizaciones (contratos, obligaciones, dispositivos cognitivos colectivos), y se ha complejizado el análisis de las estrategias, a través de las nociones de estrategias deliberadas, irrealizadas o emergentes.[27]

Otra historiografía europea, la alemana, contaba con una tradición propia en el terreno de la historia de empresas que se remontaba a la segunda mitad del siglo XIX, y en la que U.Wengenroth, en su artículo sobre *Business History en Alemania*, incluye la vertiente marxista, la weberiana y la escuela histórica de economía política. A partir de dicha tradición se había desarrollado una amplia discusión teórica –sobre todo a través de la obra de Max Weber– y una significativa producción de estudios empíricos, producto de la investigación llevada a cabo por los representantes de la escuela histórica.

Entre los problemas teóricos debatidos a principio de siglo fue de fundamental importancia la discusión sobre el origen del capitalismo y la conformación de una mentalidad empresaria, que tuvo como principales protagonistas a Weber y a Werner Sombart. Sombart definía al espíritu capitalista en un sentido muy amplio (el afán de lucro y el espíritu de empresa), mientras que para Weber el capitalismo debía considerarse como el freno, o por lo menos la moderación racional del impulso irracional lucrativo, y debían remarcarse las características peculiares del capitalismo occidental.[28] Pero más allá de las diferencias, ambos enfatizaban el rol de los factores culturales en la evolución del capitalismo y del espíritu de empresa, presentando una forma de aproximación al problema de la mentalidad empresaria que ejerció a su vez influencia sobre Schumpeter, que fue el sucesor de Sombart en su cátedra en la Universidad de Berlín.[29]

Desde los años sesenta la *business history* se consolidó en Alemania como una disciplina independiente, recogiendo la herencia de los estudios precedentes e incorporando al mismo tiempo nuevas influencias, entre ellas la de la sociología y la de la historia política y social. Si bien la mayor parte de los trabajos publicados en la segunda posguerra se ocupan principalmente de problemas económicos, el fuerte peso del modelo weberiano ha favorecido también en Alemania el estudio de las relaciones sociales en el seno de la empresa, para lo cual los trabajos paradigmáticos son los de Jurgen Kocka, uno de los representantes más significativos de la nueva historia social alemana. A su vez, el mismo Kocka ha impulsado el estudio comparado de las burguesías europeas, dirigiendo un proyecto interdisciplinario promovido por la Universidad de Bielefeld, en el que, con la impronta de la tradición sociológica alemana y de los tipos ideales weberianos, tratan de establecerse similitudes y diferencias, y sobre todo discutir las interpretaciones tradicionales sobre la debilidad de la burguesía alemana para establecer un sistema político alternativo a los regímenes autoritarios y antidemocráticos.[30]

Desde los años setenta la historia de empresas fue afirmándose también en otras historiografías, como la española y la italiana, que hasta entonces habían demostrado un escaso interés por ella.

El caso italiano ha sido analizado en un notable trabajo de Duccio Bigazzi, *La storia d'impresa in Italia*, al cual me remito como fuente básica de información.[31] Como en Francia, el desarrollo de la historia de empresas se vincula con los cambios producidos en la sociedad en el post 68, entre los que Bigazzi remarca tanto el interés por parte de las empresas por mejorar su imagen como la atención prestada por los científicos sociales a los cambios producidos en la organización del trabajo a partir de la declinación del fordismo y a nuevas temáticas como la de la profesionalidad obrera o la ética del trabajo. En el caso italiano se dio la particularidad de

que muchos historiadores sociales y del movimiento obrero, como Giulio Sapelli, Franco Amatori, Fabio Levi, Bruno Bezza o el mismo Bigazzi, entre otros, partiendo del estudio sobre relaciones sindicales o sobre la organización científica del trabajo, se hayan orientado luego hacia la historia de empresas, y que gran parte de las investigaciones hayan sido promovidas por organizaciones sindicales o fundaciones para el estudio del movimiento obrero. En general existe entre los historiadores italianos una voluntad explícita por estrechar los vínculos entre historia social e historia de empresas, tal como puede comprobarse en el artículo de Giulio Sapelli incluido en esta antología, que rescata una tradición europea alternativa al modelo chandleriano por su interés en problemas tales como las redes sociales, las relaciones familiares o los sistemas de relaciones sociales y de reciprocidad existentes en el seno de las élites, y que incluye también entre los filones de análisis a explotar el estudio de las relaciones sociales en el seno de la empresa. A su vez, el mismo Sapelli insiste en la necesidad de una formulación conceptual que incluya las categorías de mercado, de soberanía popular y de empresa como institución, proponiendo una idea del mercado como algo "construido por poblaciones de organizaciones" y reclamando un acercamiento a las disciplinas jurídicas.

Toda la propuesta de Sapelli remarca las posibilidades que ofrece la colaboración entre la historia y las ciencias sociales en la construcción de una teoría de la empresa que supere las limitaciones de los modelos existentes.

También Bigazzi señala, como característica de la *business history* italiana, el marcado interés de los historiadores por la reflexión teórica y por la colaboración con la otras ciencias sociales. En este sentido, remarca la preocupación por ampliar el marco analítico propuesto por el modelo chandleriano, incorporando otras temáticas como la de la teoría evolutiva de la empresa, la de las teorías sobre la relación entre progreso técnico y desarrollo económico o la de la sociología de las organizaciones. En el caso de la teoría evolutiva de la empresa, los historiadores italianos rescatan las contribuciones de autores como Richard Nelson y Sidney Winter, que han enfatizado la necesidad de comprender el rol de la empresa en el progreso tecnológico, en el sentido de que en cada momento la mejor tecnología ha sido adoptada o creada sólo por algunas empresas particulares. También

han definido al progreso tecnológico en las economías capitalistas como un proceso evolutivo, y en ello se consideran continuadores del Schumpeter de *Capitalismo, Socialismo y Democracia*, donde los actores clave son las empresas en busca de beneficio dotadas de laboratorios de investigación industrial y en competencia entre sí.[32] Otro aporte significativo, retomado por los historiadores, ha sido el de N. Rosenberg, que en la teoría de la "caja negra" ha señalado que mientras el pensamiento neoclásico presenta a la oferta de tecnología como difusa y seleccionada por los operadores entre un máximo de opciones, a partir de claras señales provenientes del mercado, la realidad es que dichos operadores realizan un selección diferenciada, determinada por sus propias características y su cultura.[33] Por último, y sin agotar un tema cuya problemática excede ampliamente los objetivos de esta introducción, debe señalarse la contribución que ofrecen al estudio de la innovación los conceptos de "learning by doing" y "learning by using", al enfatizar la importancia de los procesos de aprendizaje en el seno de la empresa y de la acumulación de conocimientos a través de la experiencia.[34] En última instancia, la suma de los distintos aportes ha permitido formular un marco de análisis que supera no sólo los límites de la interpretación neoclásica sino también los del último Schumpeter, que consideraba que la transformación del proceso de innovación en rutina en el seno de las grandes empresas se constituiría en un escollo para la supervivencia del sistema capitalista. A su vez, al enfatizar el papel protagónico de las empresas y de las experiencias particulares, estos enfoques ofrecen amplias posibilidades para la colaboración entre economistas e historiadores.[35]

Esta recorrida, necesariamente incompleta, a través de tradiciones historiográficas, de campos de interés y de aspectos teóricos de la *business history* sólo apunta a poner en evidencia las posibilidades que ofrece una especialización que muy lentamente va penetrando en nuestra historiografía, y que reclama la colaboración interdisciplinaria para evitar el riesgo del descriptivismo de los estudios de caso. A su vez los historiadores pueden contribuir, a través de trabajos sólidamente documentados, a fortalecer el desarrollo de los estudios comparados, según el modelo de *Scale and Scope*,

recorriendo un camino que Marc Bloch había propuesto ya a fines de la década de 1920.[36]

Los trabajos reunidos en esta antología ofrecen una aproximación general a la temática de la historia de empresas. Tres de ellos –los de R.Tedlow, J.P.Daviet y U.Wengenroth– lo hacen desde una perspectiva principalmente historiográfica, mientras que el de G.Sapelli presenta una visión problemática. Reflejan aspectos de la evolución de la historia de empresas desde los años veinte, las particularidades que ella asumió en los diversos países considerados y una buena parte de las cuestiones en debate.

Todos ellos han podido ser publicados en castellano gracias a la disponibilidad de la Fondazione ASSI y de su presidente, Giulio Sapelli. Los tres primeros aparecieron originalmente en los *Annali* de la Fondaziones ASSI: el de R.Tedlow en el nº1 (1985), los de U.Wengenroth y J.P.Daviet en el nº3 (1987). El artículo de G.Sapelli forma parte de la Introducción al volumen *L'impresa come soggetto storico*, Milano, Il Saggiatore, 1990.

Notas

[1] G.Mori, "Premesse e implicazioni di una recente specializzazione storiografica americana: la Entrepreneurial History", en G. Mori, *Studi di Storia dell'industria*, Roma, Editori Riuniti, 1976, p.50.

[2] J.Schumpeter, *Teoria del desenvolvimiento económico*, Mexico, Fondo de Cultura Economica, 1957, pp.73-103.

[3] J.Schumpeter, *Capitalismo, socialismo y democracia*, Barcelona, Folio, 1984, pp.180-193.

[4] F.Amatori, "L'opera di Alfred Chandler jr. Un contributo fondamentale alla comprensione delle caratteristiche e della storia della grande impresa americana", en "Quaderni della Fondazione Giangiacomo Feltrinelli", nº25, *Storia dell'impresa e del sindacato: un bilancio e un contributo al rinnovamento metodologico*, 1983, pp. 39-40.

[5] A.Gerschenkron, "Actitudes sociales, actividad empresarial y desarrollo económico", en A. Gerschenkron, *El atraso económico en su perspectiva histórica*, Barcelona, Ariel, 1968, en particular pp. 70-77.

[6] F.Amatori, "Alfred D. Chandler jr. e la storia dell'impresa", en Pietro Rossi (dir.), *La storia comparata. Approcci e prospettive*, Milano, Il Saggiatore, 1990, pp.261-262.

[7] A.D.Chandler jr., *Strategy and Structure*, Cambridge, The M.I.T. Press, 1962, pp. 1-17.

[8] A.D.Chandler,Jr., *The Visible Hand*, Cambridge (Mass.), The Belknap Press, 1977, pp.6-12 y *passim* (hay traducción española:*La mano visible*, Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, 1987).

[9] *ibid.*, p. I.

[10] A.D.Chandler jr., *Scale and Scope. The Dynamics of Industrial Capitalism*, The Belknap Press, Cambridge (Mass.), 1990, pp. 8-46 y *passim*.

[11] A.D.Chandler jr., *The Visible Hand*, cit., pp.4-6.

[12] *ibid*, pp.489-490.

[13] O.Williamson, *Mercados y jerarquías:su análisis y sus implicaciones antitrust*, Mexico, Fondo de Cultura Económica, 1991 (1ªed. en inglés: 1975); O. Williamson, *Las instituciones económicas del capitalismo*, Mexico, Fondo de Cultura Económica, 1989 (1ªed. en inglés:1985)

[14] J.R.Commons, *Institutional Economics*, Madison, University of Wisconsin Press, 1934; R.H.Coase, *The Nature of the Firm*, en "Economica N.S.", 1937, 4, pp.386-405.

[15] O. Williamson, *Mercados y jerarquías*, cit., pp. 24-25.

[16] H.Simon, *Models of Man*, New York, J.Wiley and Sons, 1957.

[17] Véase por ejemplo el *Review Colloquium* sobre *Scale and Scope*,en *Business History Review*, vol.64(winter 1990), pp.693-735.

[18] B.Supple (ed.), *Essays in British Business History*, Oxford, Clarendon Press, 1977, *passim*.

[19] B.Supple, *Approaches to Business History*, en B.Supple (ed.), *op.cit.* , 1977, pp.1-4. Véase también P.Payne, *Impresa industriale e management in Gran Bretagna*, 1760-1971, en A.Chandler, P.Payne, J.Kocka, K.Yamamura, *Evoluzione della grande impresa e management*, Torino, Einaudi, 1986, pp.89-172.

[20] Véase por ejemplo el trabajo clásico de T.S.Ashton, *La revolución industrial*, México, Fondo de Cultura Económica, 1950.

[21] T.S.Ashton, "Business History", en *Business History*, vol.1, n.1,diciembre 1958, pp.1-2.

[22] Un ejemplo reciente es la recensión de Leslie Hannah al

último libro de A.Chandler, *Scale and Scope*. L.Hannah, "Scale and Scope: Towards an European Visible Hand?", en *Business History*, vol.33, n.2, abril 1991, pp.297-309.

[23] Véase por ejemplo el artículo de Patrick Fridenson, "Les organisations, un nouvel object", en *Annales. E.S.C.*, nov.-dic.1989, a.44. nº6, pp.1461-1477.

[24] A.Touraine, *La sociedad post-industrial*, Barcelona, Ariel, 1969, p.168.

[25] *ibid.*, pp. 152-161.

[26] B.Mottez, *L'évolution des systèmes de rémuneration. Essai sur les idéologies patronales*, Paris, CNRS, 1967.

[27] P.Fridenson, *op.cit.*, pp.1463-1464 y 1461-1472.

[28] W.Sombart, *El burgués*, Madrid, Alianza, 1972, p.76 y *passim*; M.Weber, *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*, Barcelona, Península, 1979, p.9-18 y *passim*.

[29] M.Morineau, "De Werner Sombart à Fernand Braudel: le capitalisme ininterrogé", en AA.VV., *La Révolution française et le développement du capitalisme*, Revue du Nord, nº5 hors-série, 1989, p.50.

[30] J.Kocka (dir), *Borghesie europee dell'Ottocento*, Venezia, Marsilio, 1989.

[31] D.Bigazzi, *La storia d'impresa in Italia. Saggio bibliografico:1980-1987*, Milano, Franco Angeli, 1990. Véase también el artículo de Giulio Sapelli "Il professor Roverato e il professor Bairati: ovvero dell'utilità e del danno della "Storia d'impresa" in Italia", en *Società e Storia*, n.38, 1987.

[32] R.Nelson, "Il ruolo delle imprese nel progresso tecnico: il punto di vista della teoria evolutiva", en R.Giannetti y P.Toninelli (dir.), *Innovazione, impresa e sviluppo economico*, Bologna, Il Mulino, 1991, pp. 13-19.

[33] N.Rosenberg, *Inside the Black Box. Tecnology and Economics*, Cambrige, Cambridge University Press, 1982.

[34] K.Pavitt, *Alcuni fondamenti di una teoria della grande impresa innovativa*, en R.Giannetti y P.Toninelli, op.cit, pp.72-73.

[35] El interés de los historiadores italianos por la teoría de la empresa puede verificarse en un número significativo de trabajos publicados por los *Annali* de la Fondazione ASSI, que se editan desde 1985.

[36] M.Bloch, "Pour une histoire comparée des sociétés européenes", en M. Bloch, *Mélanges Historiques*, Paris, S.E.V.P.E.N., 1963, Tome I, pp. 16-40.

HISTORIA DE EMPRESAS EN LOS ESTADOS UNIDOS: ANTECEDENTES Y DIRECCIONES FUTURAS*

RICHARD S. TEDLOW

1.1 Introducción

Desde hace más de medio siglo la Historia de empresas ha sido reconocida en los Estados Unidos como parte de la historia escrita y enseñada. A pesar de que los comienzos de esta especialidad fueron muy modestos y anticuados, ha ido prosperando hasta abarcar un amplio conjunto de temas y una gran competencia por parte de los profesionales. La Historia de empresas ha hecho evidentes adelantos en el desarrollo de la comprensión de:

1. Cómo han funcionado en conjunto las compañías individuales, las industrias y el sistema empresarial, y cómo ha ido cambiando ese funcionamiento a través del tiempo;
2. Cómo las empresas han afectado las instituciones sociales y gubernamentales de la nación;
3. Cómo las empresas han sido afectados por esas mismas instituciones;
4. Cómo el sistema empresarial de los Estados Unidos se compara con los de otras partes del mundo.

El propósito de este artículo es efectuar una síntesis de algunos de los trabajos más importantes que tratan sobre la Historia de empresas norteamericana. Mi objetivo es proveer de una guía a aquellos que desean profundizar sus conocimientos sobre dicho tema. Por razones de espacio, sólo podré tratar unas pocas docenas de autores y estudios que

* "Business history in the United States: past accomplishments and future directions". Traducción de Alejandra Roncallo.