

Doctora en Historia y Civilizaciones por l'École des Hautes Etudes en Sciences Sociales (París, Francia) y maestra y licenciada en Historia por la Universidad Nacional del Centro de la Provincia de Buenos Aires. Se desempeña como profesora titular de Historia Americana en el Departamento de Historia de dicha universidad. Es directora del Centro de Estudios Sociales de América Latina (CESAL) –Nodo de la Unidad Ejecutora en Red (UER) en Investigaciones Socio-Históricas Regionales (ISHIR) del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET)– e investigadora adjunta del mismo Consejo. Recientemente ha publicado *Patrón de estancias. Ramón Santamarina: una biografía de fortuna y poder en la pampa* (Buenos Aires, Eudeba, 2006), y *Los rostros de la modernidad. Vías de transición al capitalismo. Europa y América Latina, ss. XIX-XX* (Rosario, Prohistoria Ediciones, 2006).

**Resumen**

El modelo capitalista de desarrollo ha tenido en las empresas y en los empresarios a unos de sus protagonistas económicos más importantes. La manera de estudiarlos ha diferido en el espacio y en el tiempo. Por ello, el objetivo del presente artículo es analizar, desde el punto de vista historiográfico y a través de la confrontación y comparación de estudios de caso, el comportamiento empresarial a largo plazo.

**Palabras clave:** Empresarios, formas, América Latina, Larga duración.

**Abstract**

The capitalist way of development has got in the enterprises and in the entrepreneurs one of the most important economic actors. The way to study them has changed in space and time. The objective of this paper is to analyze, from the historiographic point of view, and through the confrontation and comparison of case studies, the enterprise behavior in the long term.

**Key words:** Entrepreneurs, ways, Latin America, long term.

**Fecha de recepción:** marzo de 2008

**Fecha de aceptación:** abril de 2008

# EMPRESARIOS DE AYER, DE HOY Y DE SIEMPRE. UN RECORRIDO LATINOAMERICANO POR SUS FORMAS ESPACIO-TEMPORALES

Andrea Reguera\*

## INTRODUCCIÓN

**E**l modelo capitalista de desarrollo ha tenido en las empresas y en los empresarios a uno de sus protagonistas económicos más importantes. La manera de estudiarlos ha diferido en el espacio y en el tiempo.

Una de esas maneras reconoce una forma macro estructural a largo plazo, la de ubicar a las empresas y a los empresarios en un contexto de desarrollo económico. De esta manera, es posible reconocer, especialmente en el ámbito rural, que las haciendas de México o Perú, las plantaciones de Cuba o Brasil, y las estancias de Argentina o Uruguay, han sido las unidades centrales de la organización económica y social a lo largo del tiempo. Esto ha servido para saber que, genéricamente hablando, han sido las principales responsables del crecimiento productivo. La otra manera es adentrarse en el nivel micro y en sus distintas temporalidades que pueden ser a corto, mediano o largo plazos, en el estudio de la morfología interna de esas unidades de organización económica y social y en el comportamiento individual de los actores sociales.

\* Universidad Nacional del Centro de la Provincia de Buenos Aires (UNCPBA)-Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET), Argentina. Los artículos que forman parte de este *dossier* fueron presentados, oportunamente, en el Primer Congreso Latinoamericano de Historia Económica (CLADHE), que se llevó a cabo en Montevideo, Uruguay, del 5 al 8 de diciembre de 2007. Quiero agradecer a las autoridades de la revista, en especial a su directora, doctora Guillermina del Valle Pavón, por haber aceptado publicar este artículo y a los evaluadores externos por contribuir a elevar su calidad.

Obviamente, pensar tanto en una como en otra de las formas nos llevará a analizarlos en función de la gran heterogeneidad existente en el extenso territorio latinoamericano, con la posibilidad de fundirse en una matriz abstracta que nos permita hablar tanto de la empresa y del empresario en singular como en plural. Pero, para llegar a ese nivel de abstracción, son necesarios varios estudios de casos particulares. Estos requieren investigaciones minuciosas con base en las fuentes directas de estudio (libros contables, inventarios, libros diario, mayor, de trabajos, balances, contratos, asientos diarios, correspondencia, etcétera).

Por todo ello, el objetivo del presente artículo es analizar, desde el punto de vista historiográfico y a través de la confrontación y comparación de estudios de caso, el comportamiento empresarial a largo plazo. Para ello es interesante cruzar los trabajos y marcar las líneas de análisis que nos permitan centrar los temas del debate.

#### EL MOTOR DEL CAMBIO: EMPRESAS O EMPRESARIOS

Si nos atenemos al origen de la palabra empresa, veremos que esta proviene de la palabra francesa *entrepreneur* (emprendedor-empresario) y precede, por lo tanto, a la palabra *entreprise* (empresa), con lo cual *entreprise* es la acción de *entreprendre* (emprender), en el sentido de iniciativa y gestión. Por ello, dice Pierre Vilar,<sup>1</sup> haría falta una historia del significado de las palabras, pues ambos conceptos han tenido muchos deslizamientos tanto en sus usos concretos (industria, comercio, agricultura) como en sus aplicaciones abstractas (representación en distintos campos, no sólo el económico). Particularmente, no puede darse el uno sin el otro, aunque en la historiografía hubo primero un reconocimiento de los empresarios y luego de las empresas.<sup>2</sup>

Está claro que existen varios tipos de empresas y empresarios. Su diversidad es múltiple y su aptitud a evolucionar es a largo plazo. Entonces, es posible considerar como la más elemental unidad de observación la historia particular de una empresa y/o de un empresario, emplazándolos en su contexto espacial y temporal para establecer cuál ha sido su motor de cambio: la propia empresa articulada, a través de la innovación tecnológica, los sistemas de trabajo, o la dinámica de los mercados, con

<sup>1</sup> Citado en Vérin, *Entreprise*, 1986, p. 9.

<sup>2</sup> Esto lleva a la necesidad de hacer una diferenciación entre historia empresarial (análisis histórico del desempeño y efecto de ciertos empresarios innovadores individuales o de ciertos grupos de empresarios de vanguardia) e historia de las empresas (o *business history*), que presta atención al análisis de los cambios en la organización económica de las compañías o corporaciones. Véase Cerutti y Marichal, *Historia*, 1998, pp. 9-38.

el contexto, o la capacidad innovadora, al estilo schumpeteriano, de los empresarios.

Varios ejemplos permiten ilustrar este tema tanto en Europa como en América Latina, donde se cuenta con una importante historiografía tanto para México como para Perú, Brasil, Colombia, Venezuela, Chile y Cuba. En tanto que en Argentina este tipo de estudios está en su etapa de consolidación.<sup>3</sup>

La década de 1970 fue prolífica en una serie de estudios sobre historia empresarial. Uno de los libros que marcó los estudios latinoamericanos fue el de Enrique Florescano, *Haciendas, latifundios y plantaciones en América Latina*,<sup>4</sup> que reunió una serie de artículos que habían sido previamente discutidos en el Congreso de Americanistas de 1972 en Roma.<sup>5</sup> A los dos años, en 1977, salía la primera edición en inglés de la compilación de Kenneth Duncan e Ian Rutledge, *La tierra y la mano de obra en América Latina*, que reunía también un considerable número de artículos sobre tipos de empresas agrarias y sistemas de trabajo empleados, que trataban de iluminar sobre la transición de la hacienda tradicional a la empresa capitalista y de la plantación esclavista al desarrollo de una agricultura comercial que utilizaba trabajadores libres y asalariados.<sup>6</sup>

Si bien estos trabajos están fuertemente influenciados por la historia económica y los enfoques macro estructurales, que trataban de analizar el desarrollo de la agricultura capitalista en las sociedades latinoamericanas a través de los estudios concretos de las unidades de producción,<sup>7</sup> enmarcados en espacios regionales y en ámbitos sectoriales, por el contrario, los

<sup>3</sup> Para un estado de la cuestión sobre las empresas agrarias, véase Reguera, "Formas", 2004, pp. 19-47; Reguera y Zeberio, "Volver", 2006, pp. 121-136; para las industriales, Barbero, *Historia*, 1993, y "Treinta", 1995. Para ver el grado de avance de este tipo de estudios, Jumar, *Empresarios*, 2002, y Schvarzer, Gómez y Rougier, *Empresa*, 2007.

<sup>4</sup> Florescano, *Haciendas*, 1975. Entre algunos de esos artículos es posible mencionar, entre otros, el de Mörner, "Hacienda", 1975; Dean, "Latifundios", 1975; Martínez, "Huacchileros", 1975; Bazant, "Peones", 1975; Cardoso, "Formación", 1975, y Halperin, "Estancia", 1975 (trabajo pionero para la historiografía argentina).

<sup>5</sup> Algo que también ha puesto de relieve Raúl Fradkin en la introducción de su compilación, *Historia*, 1993, pp. 7-44. El mismo año salieron dos compilaciones más, una, de Bonaudo y Pucciarelli, *Problemática*, 1993, referida al siglo XIX, y la otra, de Mandrini y Reguera, *Huellas*, 1993, referida a los siglos XIX y XX.

<sup>6</sup> Duncan y Rutledge, *Tierra*, 1987.

<sup>7</sup> Comenzando con la monumental obra de Chevalier, *La formation des grands domaines au Mexique. Terre et Société aux XVIIe-XVIIIe siècles*, presentada como tesis doctoral en 1949 y publicada por primera vez en francés en 1952, es necesario mencionar, para el periodo que estamos tratando, entre otros, a Bazant, *Cinco*, 1975; Matos, *Haciendas*, 1976; Burga, *Encomienda*, 1976; Klaren, *Formación*, 1976; Flores, *Arequipa*, 1977; Leal, "Hacienda", 1978; Rivera, "Expansión", 1979; Bellingeri y Gil, "Estructuras", 1980; Beato y Síndico, *Hacienda*, 1980; Leal y Rountree, *Economía*, 1982; Leal, "Campesinado", 1986; Brading, *Haciendas*, 1988; Nickel, *Morfología*, 1988, y Leal, "Fuentes", 1990.

estudios de las décadas de 1990 y de 2000<sup>8</sup> muestran cambios importantes en los análisis y en las explicaciones, tanto en el ámbito espacial como en el temporal, y avanzan hacia una mayor integración que permite hacer uso de escalas de observación diferentes, que se apoya en fuertes comprobaciones empíricas y que tiende, a través del aporte interdisciplinario (con la economía, la sociología, la antropología, la demografía), lograr mayor fineza de análisis, todo lo cual puede traducirse en un congruente eclecticismo.

Así, aparecieron trabajos que vinculan el análisis de las empresas y de los empresarios con las trayectorias individuales y familiares, la formación y transmisión de patrimonios, y más allá de la rentabilidad y productividad consecuente, el peso y la importancia de los vínculos personales, la interdependencia de las relaciones sociales, el manejo de la información, tanto en el ámbito productivo como en el acceso al mercado y la pertenencia social.<sup>9</sup>

Entre los países latinoamericanos, México tiene particularmente una producción académica prolífica. Para Mario Cerutti<sup>10</sup> esto se debe a la regionalización de los estudios, a la recuperación de fondos documentales de importancia en varias ciudades del interior de México y a la diversificación de la estructura económica mexicana que permitió la multiplicación de investigaciones referidas a las distintas actividades económicas (comercio, agricultura, minería, banca, ferrocarriles e industria), y ligarlas a los estudios sobre formación y desarrollo de “grupos burgueses”, equiparando al comerciante/propietario/empresario a burguesía.

Al haberse puesto en cuestión una llamada historia “nacional”, claramente se pone en duda la existencia de una “burguesía nacional”, y el análisis social requiere entonces de estudios pormenorizados sobre la formación, consolidación, articulación y predominio de los diferentes grupos sociales según los dinamismos regionales y las especificidades que adquiera el desarrollo de una sociedad capitalista y el proceso formativo del Estado en cuanto al fortalecimiento institucional, el establecimiento de un nuevo orden jurídico, la relativa estabilidad política y el crecimiento de un mercado interno.

Los artículos publicados en la compilación de *Ciro F. S. Cardoso*<sup>11</sup> –entre ellos, el de Guillermo Beato sobre la casa comercial de los Martínez del Río; el de María Teresa Huerta sobre el empresario azucarero Isidoro de la Torre; el de Rosa María Meyer sobre los Béistegui, especuladores y

<sup>8</sup> Véanse, entre otros, las siguientes compilaciones, Cerutti y Marichal, *Historia*, 1998; Dávila, *Empresa*, 1996, y Vázquez y Dalla, *Empresarios*, 2005.

<sup>9</sup> Por lo menos este ha sido mi intento en *Patrón de estancias*, 2006.

<sup>10</sup> Cerutti, “Estudios”, 1993, y “Estudios”, 2006.

<sup>11</sup> Cardoso, *Formación*, 1978.

mineros; el de Mario Cerutti sobre Patricio Milmo, empresario regiomon-  
tano-; como los trabajos de Mario Cerutti,<sup>12</sup> sobre varias familias regio-  
montanas con sede en Monterrey; Mark Wasserman,<sup>13</sup> sobre la familia  
Terrazas en Chihuahua (México), o David Walker,<sup>14</sup> sobre los Martínez  
del Río, son un claro ejemplo de una historia empresarial regional.

Perú también muestra una importante producción académica a partir  
de la labor desarrollada desde el Instituto de Estudios Peruanos (IEP). En  
menor escala, pero no menos importante, es posible encontrar excelentes  
trabajos para Brasil, Chile, Venezuela, Cuba y Colombia. Argentina, como  
dijimos, tiene todavía una escasa producción en este tipo de estudios.<sup>15</sup>

El seguimiento de empresarios individuales o de grupos de empresa-  
rios, así como también el análisis de sus empresas, ha significado, en  
todos los casos, estudiar el proceso de acumulación del capital y sus me-  
canismos de reproducción. Así, es posible reconocer, en ese proceso for-  
mativo del capital, la importancia del comercio y, a través de las transfe-  
rencias al sector productivo, el desarrollo de la agricultura, la minería, la  
industria y el sistema bancario.

Pero una pregunta se impone: ¿es posible considerar empresarios a  
todos estos hombres de diferentes nacionalidades, que han sido estudia-  
dos tanto por historiadores latinoamericanos como europeos? Si por  
empresario entendemos, como señala H. Vérin,<sup>16</sup> aquel sujeto cuya in-  
tervención activa transforma lo indeterminado en multiplicidad de posi-  
bles, lo que simplemente adviene en situación de elección, el evento en  
coyuntura, el azar en razón (siendo el principio fundamental de esta ra-  
zón el cálculo y la razón de este cálculo la necesidad de saber a fin de  
prever, prevenir, actuar y obtener provecho), entonces nuestra respuesta  
es afirmativa. Si fueron empresarios exitosos, la respuesta dependerá de  
si lograron transformar la multiplicidad de los posibles en finalidad; si  
ganaron o perdieron con la diferencia entre lo planificado y lo logrado.

¿Es posible hablar de un empresariado a escala nacional? En este  
sentido, podríamos remarcar, en primer lugar, que el comportamiento  
de ciertos casos no difiere de otros –en forma general aunque sí de mane-  
ra particular–,<sup>17</sup> por lo que creemos que el comportamiento empresarial,

<sup>12</sup> Cerutti, “Producción”, 1986, y *Propietarios*, 2000.

<sup>13</sup> Wasserman, *Capitalistas*, 1988.

<sup>14</sup> Walker, *Parentesco*, 1991.

<sup>15</sup> Además de los trabajos citados en la nota 6, pueden considerarse, entre otros, Sabato, *Capitalismo*, 1989; Gelman, Garavaglia y Zeberio, *Expansión*, 1999; Jumar, *Empresarios*, 2002, y Reguera, *Patrón*, 2006.

<sup>16</sup> Vérin, *Entreprise*, 1986.

<sup>17</sup> Véase para casos latinoamericanos, entre otros, Brading, *Miners*, 1971; Cardoso, *Formación*, 1978; Kicza, *Empresarios*, 1986; Manrique, *Mercado*, 1987; Cerutti y Vellinga, *Burguesías*, 1989; Klein, *Haciendas*, 1995, y Cerutti y Marichal, *Historia*, 1998.

en el caso de comerciantes y propietarios, reconoce como patria sólo la lógica del capital, una lógica de relación con los otros diferentes. La pregunta tendría que ser, entonces, si la economía del siglo XIX era una economía capitalista. La lógica de esta economía lleva a la reproducción ampliada del capital, lo cual obliga a permanentes anticipaciones que llevan a los más hábiles a volcarse sobre los sectores donde la tecnología, que sobrepasa sus propias fronteras, ha sido probada y desarrollada con las consiguientes consecuencias en términos de mercado, de productos y de organización. Pero lo que parece un camino lineal y progresivo está lleno de complejidades y contradicciones.<sup>18</sup>

#### LA REPRESENTACIÓN MODERNA DE LA EMPRESA

A lo largo de la historia es posible reconocer diferentes representaciones de la empresa y de los empresarios. La historiadora francesa H. Vérin reconoce dos: la empresa de la guerra y la empresa del dinero.<sup>19</sup>

En la empresa de la guerra, dice, existe una concepción feudal que perdura hasta inicios del siglo XVIII. La guerra es por excelencia la ocasión del riesgo y de la audacia. Las batallas son el escenario que permite la posibilidad de sobresalir, de alcanzar la gloria heroica y de lograr ventajas materiales como riquezas monetarias o adquisición de bienes. Esto permite un ascenso social fundado en el mérito. Es una empresa que requiere de un jefe en la conducción, que imparte órdenes según una determinada estrategia y que exige obediencia.

La perdurabilidad de la empresa de la guerra se relaciona con la emergencia de una nueva representación del individuo, de un nuevo proceso de individualización. La emergencia del individuo social a partir del siglo XVI es un fenómeno absolutamente nuevo y corresponde a una mutación radical en la representación de la relación hombre-naturaleza, individuo-sociedad. En contraposición a la representación feudal de la empresa emerge una nueva representación que subvierte el orden establecido; se trata ahora del orden fundado en la ley, que produce por el ejercicio de la razón al individuo en el sentido moderno del término.

En el siglo XVII el término “empresa” desaparece del vocabulario de la guerra y aparece en el vocabulario jurídico en el sentido de propiedad. El contenido particular de la empresa es modificado en función de las prácticas propias de una burguesía de *affaires* y no de una nobleza de *honor*.

<sup>18</sup> Gélédan, *Histoire*, 1988.

<sup>19</sup> Vérin, *Entreprise*, 1986.

Para H. Vérin entre los siglos XVI al XVIII, se da, para el caso que ella estudia que es la sociedad francesa, la generalización de la empresa del dinero. Una empresa que comprende la producción, la circulación y el intercambio de riquezas. Donde la ecuación capital-dinero está marcada por el sistema de concurrencia, competencia y acceso desigual al mercado. A fines del siglo XVIII, el término “empresa” adquiere el valor de establecimiento de producción (manufactura), subvirtiendo el orden tradicional. ¿Qué quiere decir esto? Que es en la diversidad de formas de funcionamiento del dinero, de naturaleza múltiple, donde es necesario buscar el estado de la subversión. Es fundamentalmente la utilización tradicional del dinero lo que ha sido subvertido. La empresa del dinero, dice Vérin, es, en principio, la empresa contra el dinero como simple medio de cambio para el consumo o como tesoro para la manifestación de riqueza y poder. Es la empresa del capital.

En la empresa del dinero es necesario vincular el estudio de la empresa y de los empresarios con el tema de la capacidad de organización productiva, los sistemas de trabajo empleados, la participación en los mercados, la estructura administrativa y tipo de gestión, las formas de integración de los socios (familiares y no familiares) y, en especial, el acceso al capital.

Para que la historia de la propiedad y la explotación esté completa se necesita de una importante información patrimonial: actas notariales –contratos de matrimonio, inventarios y sucesiones–, documentación contable (difícil de encontrar, pues es una fuente raramente conservada, pero si sólo es posible contar con partes o algunos fragmentos, vale la pena su recuperación y reconstitución, ya que formará un conjunto documental de una calidad excepcional), fuentes anexas –mensuras, planos, mapas catastrales, protocolos notariales, guías comerciales y de propietarios, e información fiscal. De esta forma, será posible vincular al individuo con la familia, con la empresa y con el Estado.

La base de la empresa agraria es la tierra, de ahí la necesidad de relacionar la explotación (directa e indirecta y los diferentes tipos de contratos) con la propiedad, los niveles de producción y productividad y el predominio o no de un modelo salarial (lo cual no significa que se deje de lado el salario en especie). La evolución no es ni simple ni regular, pues justamente el panorama latinoamericano ofrece variadas escisiones, con una tendencia a la concentración, entre propiedad y empresa, entre titularidad de una pertenencia (capital) y poder de gestión.

En este proceso de concentración de la propiedad de la tierra desempeñó un papel fundamental el proceso de acumulación de capital y el fortalecimiento de la hacienda como unidad central de expansión capitalista bajo el modelo de “expansión por anexión”, la “reproducción simple

extensiva” (incorporación de más tierra y más trabajo) y la “paulatina subsunción a la forma de producción capitalista” en detrimento de otras formas como las campesinas o comunales.<sup>20</sup>

La lógica de la racionalidad económica consistía en adquirir lo mínimo necesario por vía monetaria y en colocar la máxima producción en el mercado. Por eso, si bien la tendencia, en un primer momento, fue a la autosuficiencia, luego, con la apertura de nuevos mercados y el mejoramiento de los medios de transporte y las vías de comunicación, que estimularon el aumento de la producción, esta fue a la producción de mercado. Esto obligó a los trabajadores a adquirir sus productos de primera necesidad fuera de la hacienda, debilitando, de esta manera, las relaciones de producción “serviles” y fortaleciendo las salariales.

En este proceso de concentración (analizado de manera muy clara por muchos de los historiadores citados precedentemente) es necesario distinguir los sistemas de explotación y los objetivos y las finalidades de la producción.

El sistema de explotación podía ser directo o indirecto. Directo, tanto con propietarios residentes (cuya finalidad era el aumento de la productividad y para ello se necesitaba inversión de capital) como absentistas (estaba claro que muchas veces la compra de haciendas tenía que ver con un objetivo rentable más que productivo que respondía a la diversificación de inversiones y complemento de ingresos), e indirecto (cuando se entregaba toda la hacienda, algunas parcelas, lotes o servicios en alquiler). Tanto el sistema de explotación directo con propietarios absentistas como el sistema de explotación indirecto, no estimulaban la inversión de capital, frenando, de esta manera, el desarrollo capitalista en el campo. La producción se realizaba con base en la utilización de métodos tradicionales de explotación (fundamentalmente en la de la fuerza de trabajo humana)<sup>21</sup> y escasa inversión de capital.

La inversión de capital en el campo, en el área de beneficio de algunos productos (como el azúcar, el henequén o el café, entre otros), profundizó la separación entre el trabajo agrícola y el industrial, ya que la inversión de capital en el área industrial (incorporación de maquinaria, ferrocarril, etc.) demandaba cada vez más materia prima y esto estimulaba la expansión, o sea, la incorporación de más tierras al proceso productivo y la concentración de la propiedad.

<sup>20</sup> Véase Bellingeri y Gil, *Estructuras*, 1980.

<sup>21</sup> Desde la esclavitud al sistema de peonaje por deudas, la contrata de trabajadores chinos (los llamados *coolies*), el sistema de enganche, etcétera. Véase Bauer, “Trabajadores”, 1979.

## LA PROBLEMÁTICA DE LA HISTORIA EMPRESARIAL

En primer lugar, es de destacar que si bien muchos autores remarcan el vacío historiográfico que aún existe en torno a la problemática de la historia empresarial, en especial para algunos periodos más que para otros, debemos decir que desde comienzos del siglo XX se inició la investigación en este campo con Joseph Schumpeter.<sup>22</sup>

En 1911, Joseph Schumpeter escribe su *Teoría del desenvolvimiento económico* que marca el análisis económico por la importancia dada a la dinámica, a la historia y a la reinterpretación de los ciclos económicos teniendo en cuenta el progreso técnico y los empresarios. La dinámica schumpeteriana proviene, justamente, de la innovación (técnico-comercial y organizacional) de la clase de los empresarios. Esto marca una impronta relevante, ya que atribuye al empresario más que el papel de un simple organizador y coordinador de los factores de la producción, el de innovador, el de productor del progreso técnico, el de motor de las transformaciones. Para él el tema de la economía es un proceso histórico único que cambia sin cesar su propia constitución.<sup>23</sup>

El empresario, para Schumpeter, es aquel que, animado por motivaciones individuales de éxito, tiene la capacidad de ir más allá y la facultad de accionar y reaccionar sobre el medio al enfrentar incertidumbres y asumir riesgos. A través del arte de las combinaciones económicas, ya sea por innovaciones en el proceso productivo o por el descubrimiento de productos nuevos, obtiene las ganancias más importantes.

En el ámbito de lo teórico la discusión continuó, esta vez, incorporando el análisis histórico. Henri Pirenne,<sup>24</sup> siguiendo la línea de Schumpeter, propuso, años más tarde, que a cada periodo de la historia económica le correspondía un grupo diferente de capitalistas, algunos podrían adaptarse a los cambios en las condiciones económicas y otros no. Por eso, para él, el carácter innovador de los empresarios era relativo. Quizá simplemente se trataba de empresarios exitosos que conocían las reglas del juego y sabían adaptarse a las circunstancias, estructurales y coyunturales.

En 1925, se crea en Estados Unidos la Business History Society que, en 1926, publica su primer *Bulletin*. La crítica que arreció sobre este grupo es que estudiaba las empresas y a los empresarios aislados de sus contextos socioeconómicos. Así es como, en 1944, nace el Centro de Historia Empresarial en la Universidad de Harvard que, contrariamente

<sup>22</sup> Schumpeter, *Teoría*, 1957, pp. 8-12.

<sup>23</sup> *Ibid.*, p. 8, y Gélédan, *Histoire*, 1988, pp. 453-461.

<sup>24</sup> Pirenne, *Historia*, 1939.

a lo que proponía el grupo de N. S. B. Gras, intentaba estudiar a las empresas insertas en sus propios contextos sociales. A este grupo se unió Schumpeter, quien en sus estudios daba énfasis a la capacidad gerencial de los individuos y al prestigio social de acuerdo con la categoría que cada sociedad le otorgaba al estatus de los individuos.<sup>25</sup>

En el caso de América Latina, si bien hay algunos antecedentes importantes, como los libros de las décadas de 1970 y 1980 de Ciro F. S. Cardoso, Enrique Florescano, Mario Cerutti, Carlos Marichal y otros tantos,<sup>26</sup> a principios de la década de 1990 y lo que va de esta, podríamos decir que este campo se viene afianzando cada vez más y, de alguna manera, más que buscar los índices de rentabilidad de las empresas agrarias, haciendo depender los estudios de una historia económica tradicional, las temáticas, las fuentes y las metodologías se han multiplicado y hoy es posible una historia empresarial más completa, con estudios que dependen más de los análisis de la historia social, política o cultural. En esos primeros trabajos, que no escapan al contexto ideológico del momento, y sobre todo en relación con lo que otros campos historiográficos estaban produciendo,<sup>27</sup> la gran preocupación era la formación y existencia de una burguesía empresarial y el papel que desempeñó, o no, en el proceso de industrialización frente a un Estado en formación, frágil, débil e inestable, según los tiempos.

Es común que se hable del empresario sin alcanzar a ver las particularidades y diferenciaciones que esta forma general ha podido reconocer a lo largo del tiempo y en los distintos espacios. Para particularizar la generalidad de esta forma, es que existen los estudios de caso. Estos estudios, como reveladores de los “diferentes sociales”, tienen como objetivo conectar, de manera dialéctica, lo específico de un destino individual, bajo todos sus ángulos, con el contexto de una realidad colectiva, entendida esta como la multiplicidad de los posibles en una realidad históricamente determinada.<sup>28</sup>

Bajo la llamada pluralidad de los posibles, al decir de Gilles Postel-Vinay y Jean-Marc Moriceau,<sup>29</sup> podemos encontrar una gran variedad de trayectorias individuales, familiares y patrimoniales. Sobre la base del emprendimiento de una actividad es dable permanecer en el tiempo, según las estrategias (alianzas matrimoniales y prácticas sucesorales), y,

<sup>25</sup> Véanse Cardoso, *Formación*, 1978, pp. 12-24, y *Domínios*, 1997, pp. 217-239.

<sup>26</sup> Cardoso, *Formación*, 1978; Florescano, *Orígenes*, 1985; Cerutti y Vellinga, *Burguesías*, 1989, y Cerutti y Marichal, *Historia*, 1998. Véase el resto de las referencias en bibliografía.

<sup>27</sup> Es el caso, como vimos, de Estados Unidos, lo mismo que Inglaterra o Francia.

<sup>28</sup> Véase Reguera, “Biografías”, 2008, pp. 49-50.

<sup>29</sup> Moriceau y Postel-Vinay, *Ferme*, 1992.

de acuerdo con la coyuntura, apelar al ahorro o al crédito para decidir inversiones. La abundancia de recursos diversifica las opciones y otorga perdurabilidad de acuerdo con el grado de inserción, integración e importancia en el medio.

A través del análisis de las trayectorias individuales, de la formación de los patrimonios familiares y de los modelos de organización empresarial es posible comprender las diferentes estrategias y comportamientos que muchos hombres tuvieron en la consecución de riqueza, prestigio y poder. Dilucidar y comprender las capacidades individuales que estos hombres demostraron tener para entrever el grado de “permisividad” y “posibilidad” de una sociedad, y cuánto de racional y azaroso existió en la construcción de los vínculos y las relaciones sociales que les permitieron la movilidad laboral y social para la obtención de éxito. En este sentido, es importante remarcar la contextualización de estas trayectorias; esto es, el punto de implosión entre la estructura, la coyuntura y el ciclo vital, y la importancia de esos vínculos y relaciones sociales. En este punto, entra a tallar la capacidad del individuo no sólo para construir una red de vínculos que le permitan realizar un proceso de acumulación de capital, sino de intercambio y negociación, lo cual lo llevará a convertir una coyuntura desfavorable en favorable.

Si bien está claro que muchos de los casos que conocemos tuvieron una importante inserción laboral y experimentaron una ascendente movilidad social, ¿por qué algunos pudieron forjar una inmensa fortuna y otros no? ¿El hecho de que se lograra una independencia económica los convertía de por sí en empresarios exitosos? Todos dan la imagen de una carrera individual ascendente gracias a los méritos propios del individuo. Por un lado, tenemos esos méritos propios; por el otro, toda una densa red de relaciones personales (familiares, amicales, laborales) que les permitieron acceder en un determinado momento y en un determinado lugar a ciertas personas y a ciertas posiciones y, por último, la coyuntura histórica, el momento posible en la larga continuidad de una sociedad en proceso de cambio, un Estado en formación y una economía en expansión.

¿Qué es lo que permite entonces definir a un empresario? ¿Su capacidad innovadora o su ductilidad adaptativa? Esto nos lleva a pensar en el contexto histórico, por un lado, y en el comportamiento de los actores, por el otro, a lo largo del tiempo, en una interacción que nos permitirá plantear la capacidad de innovación (como sinónimo de creación o de cambio) o la capacidad de adaptación (como sinónimo de adecuación o de acomodamiento) de los empresarios. Es posible, incluso, plantear un orden jerárquico en el proceso de apropiación de la riqueza (bajo la forma de provecho o utilidad o bajo la forma de renta por la propiedad).

Esto, a su vez, nos llevará al análisis de la realización de la empresa, sobre lo indeterminado de lo social, o sobre los lazos que tiende con el Estado, que implicará la organización de la producción y la comercialización con base en una determinada legislación.

La integración de diferentes procesos de producción constituye el campo de realización de la empresa, así como la multiplicidad de las informaciones de que dispone para prevenir, saber y actuar. Es en la diversidad de formas de funcionamiento del dinero, como dice H. Vérin, y de realización como capital (interés, ganancia) donde hay que buscar la condición de posibilidad de la estrategia propia a los empresarios.

Es evidente que en estos casos existe un fuerte interés en establecer el carácter individual del empresariado y el funcionamiento de redes, aunque no siempre quede claro que los vínculos impulsen las articulaciones entre las relaciones sociales y las prácticas empresariales. Los empresarios y sus empresas están insertos en un contexto histórico-institucional que los sostiene; por ello, es importante relacionar la trayectoria singular de una empresa, de un empresario, con la dinámica del contexto y con las transformaciones del sector económico. En especial, porque para participar de un mercado de bienes es necesario haber acumulado previamente capital.

La pregunta entonces es saber cómo fue acumulado ese capital. Una de las formas de acceder al capital fue el crédito que provenía de diferentes fuentes: unas formales y directas –a través del sistema bancario–, y otras informales e indirectas –a través de prestamistas e intermediarios. La gran disponibilidad de capitales facilitó el ofrecimiento de diferentes formas de crédito por parte de los bancos. Al margen del circuito bancario institucional existía toda una serie de instancias no institucionales que facilitaba el acceso al crédito, a saber, casas de importación-exportación, almacenes de campaña, comerciantes, prestamistas y hasta los mismos hacendados-propietarios-estancieros.

Pero, ¿se trata sólo de una relación de escalas? No, es una cuestión de forma, de las diferentes formas de funcionamiento del capital y de las diversas estrategias que, en un contexto de incertidumbre pero bajo la distribución de fracciones de certeza, adoptan los empresarios para su realización. Está claro que la conjunción de una serie de variables (aptitudes personales y el momento posible) dará como resultado el éxito o el fracaso de cualquier emprendimiento. Pero el significado que ambos términos pudieran tener variará según el valor que cada sujeto social le asigne. Cuando se trata de analizar el resultado concreto de una inversión en capital y en trabajo, la subjetividad queda de lado para dar paso a la cruda objetividad del logro personal. La emergencia claramente individual y racional de la empresa.

## CONSIDERACIONES FINALES

El capital produce sus propias instituciones y sobre todo los hombres que las encarnan: los empresarios, los dueños del capital. De aquí es necesario analizar el grado de desarrollo alcanzado en el ámbito de la organización económica y, a través de la acción, la capacidad de expansión e integración (inversiones de capital, especialización y división del trabajo, organización productiva, innovación tecnológica, estructura administrativa-contable), la composición y diversificación institucional del Estado (sistema bancario, crediticio, fiscal, jurídico-legal, de comercialización, transportes y comunicaciones) y el funcionamiento de los mercados (teniendo en cuenta localización y tamaño, nivel y costo de integración, acceso, circulación y tratamiento de la información).<sup>30</sup>

Si bien es difícil lograr trabajos empíricos de empresas y empresarios individuales en el ámbito de lo microanalítico debido a la dificultad, como planteamos, de acceder a sus archivos privados (fundamentalmente, correspondencia y registros contables), hoy, muchos de esos trabajos se han enriquecido con el aporte de otras fuentes (testamentos, juicios sucesorios, inventarios y tasaciones, expedientes judiciales, censos civiles y eclesiásticos, y protocolos notariales), la historia comparada, el análisis de redes y la teoría de la información.

Como dijimos, para Hélène Vérin la empresa es la subversión del orden establecido. Ser empresario significa transformar las relaciones del orden dado en lugar de realización de su propio poder. Algo que plantean los neoinstitucionalistas en contraposición a los neoclásicos es que la empresa no sólo cumple una función de producción, sino que es una estructura donde se ejerce el poder. Esto, siguiendo a Paolo Grossi,<sup>31</sup> se debe a que la propiedad de los juristas es *poder* sobre los recursos, mientras que la propiedad de los economistas es *riqueza*, o sea, renta de los recursos. Esta relación es puesta en evidencia por Douglass North y R. M. Hartwell,<sup>32</sup> quienes, en su trabajo, manifiestan que el derecho que más impactó en la economía fueron los derechos de propiedad, ya que estos afectan la asignación de recursos, pues el problema económico siempre ha sido un problema de asignación de recursos en un mundo de escasez. La propiedad de la tierra en el siglo XIX es, al mismo tiempo, capital y fuente de ingresos, y, de esta manera, simboliza riqueza y poder.

<sup>30</sup> Temas tratados por el neoinstitucionalismo y la economía de los costos de transacción. Véanse Coase, *Empresa*, 1994; Williamson, *Instituciones*, 1989; Chandler, *Scale*, 1990, y North, *Instituciones*, 1993.

<sup>31</sup> Grossi, *Propiedad*, 1992.

<sup>32</sup> North y Hartwell, "Ley", 1981.

La empresa agrícola, pensada desde la gran propiedad y la gran explotación, como modelo básico, ha sido un punto de partida para analizar la sociedad agraria latinoamericana. Si bien las estancias, las haciendas y las plantaciones han sido la gran continuidad del agro, en sí mismas contienen, a través de su permanente adaptabilidad y flexibilidad, la capacidad del cambio; la capacidad de gestión, a través de la alternancia y combinación de las diferentes esferas de producción, de la diversificación y complementariedad productiva, de la aplicación de las innovaciones tecnológicas, de la utilización de los sistemas de trabajo y de la producción para el mercado y/o el autoconsumo. Las tensiones internas, producto de presiones externas, provocadas por intereses antagónicos, llevan a una constante transformación.

La mayoría de los autores que hemos mencionado hacen más referencia a la continuidad que a los cambios. Esto, claramente, apunta más a las permanencias que a las diferencias. ¿Hay acaso diferencia entre lo que plantean los autores latinoamericanos y europeos para una u otra realidad? Aquí, al proceder por analogía, vemos que el desarrollo del capitalismo no fue igual en Europa que en América y, en esta última, reconoce, más allá de una clara especificidad, importantes diferencias regionales. Se da la persistencia de un modelo agrario y no urbano de dominio, cuyo basamento individual de la propiedad considera a la tierra fuente de toda utilidad.

En la segunda mitad del siglo XIX, en varios países de América Latina, se dio la promulgación de una serie de leyes liberales que tendieron a legalizar el traspaso de las tierras públicas a manos privadas. Esto se debió a la necesidad de más tierra y más trabajo que exigía la transformación capitalista en el campo, en función de la alta demanda que algunos productos estaban teniendo en el mercado internacional. El tema es que este traspaso chocó con una pesada herencia colonial (institucional, social y legislativa) que tuvo diferente peso en cada uno de los países latinoamericanos.

La transición al capitalismo significó, desde el punto de vista económico, un reordenamiento profundo de las estructuras de cada país en proceso de formación de sus Estados nacionales, delimitación de sus fronteras político-administrativas y construcción de sus identidades colectivas. Este proceso va a ser llevado a cabo por determinados grupos sociales (algunos autores los consideran los sectores progresivos de las clases dominantes, las llamadas “burguesías”) que reformarán la legislación vigente a fin de organizar la producción de ciertos productos de exportación en gran escala. Esto provocará la articulación de sus países productores de materias primas con los países industrializados en una relación de dependencia e intercambio desigual.

## BIBLIOGRAFÍA

- BARBERO, MARÍA INÉS (comp.), *Historia de empresas. Aproximaciones historiográficas y problemas en debate*, Buenos Aires, CEAL, 1993.
- , “Treinta años de estudios sobre la historia de empresas en la Argentina”, *Ciclos*, núm. 8, 1995, Buenos Aires.
- BAUER, ARNOLD, “Los trabajadores rurales en Hispanoamérica: problemas de peonaje y opresión”, *Hispanic American Historical Review*, núm. 59, 1979.
- BAZANT, JAN, *Cinco haciendas mexicanas. Tres siglos de vida rural en San Luis Potosí (1600-1910)*, México, COLMEX, 1975.
- , “Peones, arrendatarios y aparceros en México, 1851-1853” en FLORESCANO, *Haciendas*, 1975.
- BEATO, G. y D. SÍNDICO, *La hacienda en el siglo XIX*, México, DEH-INAH, 1980.
- BELLINGERI, MARCO e ISABEL GIL, “Las estructuras agrarias” y “Las estructuras agrarias bajo el porfiriato” en C. F. S. CARDOSO (comp.), *México en el siglo XIX. Historia económica y de la estructura social*, México, Nueva Imágen, 1980.
- BONAUDO, MARTA y ALFREDO PUCCIARELLI (comps.), *La problemática agraria. Nuevas aproximaciones*, Buenos Aires, CEAL, 1993.
- BRADING, DAVID, *Miners and Merchants in Bourbon Mexico, 1763-1810*, Cambridge, Cambridge University Press, 1971.
- , *Haciendas y ranchos del Bajío. León 1700-1860*, México, Grijalbo, 1988.
- BURGA, MANUEL, *De la encomienda a la hacienda capitalista. El valle del Jequetepeque*, Lima, IEP, 1976.
- CARDOSO, CIRO F. S., “La formación de la hacienda cafetalera en el siglo XIX” en FLORESCANO, *Haciendas*, 1975.
- , *Formación y desarrollo de la burguesía en México, siglo XIX*, México, Siglo XXI, 1978.
- y RONALDO VAINFAS (orgs.), *Domínios da História*, Río de Janeiro, Editora Campus, 1997.
- CERUTTI, MARIO, “Producción capitalista y articulación del empresariado en Monterrey (1890-1910)” en J. LABASTIDA (comp.), *Grupos económicos y organizaciones empresariales en México*, México, Alianza-UNAM, 1986.
- y MENNO VELLINGA (comps.), *Burguesías e industria en América Latina y Europa Meridional*, Madrid, Alianza, 1989.
- CERUTTI, MARIO, “Estudios regionales e historia empresarial en México (1840-1920): Quince años de historiografía”, *Revista Interamericana de Bibliografía*, núm. 3, 1993, Washington.
- y CARLOS MARICHAL (comps.), *Historia de las grandes empresas en México, 1850-1930*, México, FCE, 1998.
- CERUTTI, MARIO, *Propietarios, empresarios y empresa en el norte de México*, México, Siglo XXI, 2000.

- , “Los estudios empresariales en el norte de México (1994-2004)” en F. HEINZ y A. REGUERA (orgs.), *dossier* “Historiographie Latinoamericaine Contemporaine”, *L’Ordinaire Latinoaméricain*, núm. 203, 2006, Toulouse.
- COASE, RONALD, *La empresa, el mercado y la ley*, Madrid, Alianza, 1994 (edición original en inglés, 1988).
- CHANDLER, ALFRED, *Scale and Scope: The Dynamics of Industrial Capitalism*, Cambridge, Harvard University Press, 1990.
- CHEVALIER, FRANÇOIS, *La formación de los latifundios en México. Haciendas y sociedad en los siglos XVI, XVII y XVIII*, México, FCE, 1999 (tesis doctoral, 1949, primera edición en francés, 1952).
- DÁVILA, CARLOS (comp.), *Empresa e historia en América Latina. Un balance historiográfico*, Bogotá, Tercer Mundo Editores/Conciencias, 1996.
- DEAN, WARREN, “Latifundios y política agraria en el Brasil del siglo XIX” en FLORESCANO, *Haciendas*, 1975.
- DUNCAN, KENNETH y IAN RUTLEDGE (comps.), *La tierra y la mano de obra en América Latina*, México, FCE, 1987.
- FLORESCANO, ENRIQUE (comp.), *Haciendas, latifundios y plantaciones en América Latina*, México, Siglo XXI, 1975.
- (comp.), *Orígenes y desarrollo de la burguesía en América Latina 1700-1955*, México, Nueva Imagen, 1985.
- FLORES GALINDO, ALBERTO, *Arequipa y el sur andino*, Lima, Horizonte, 1977.
- FRADKIN, RAÚL (comp.), *La historia agraria del Río de la Plata colonial. Los establecimientos productivos*, Buenos Aires, CEAL, 1993.
- GÉLÉDAN, ALAIN (dir.), *Histoire des pensées économiques. Les contemporaines*, París, Editions SIREY, 1988.
- GELMAN, J., J. C. GARAVAGLIA y B. ZEBERIO (comps.), *Expansión capitalista y transformaciones regionales. Relaciones sociales y empresas agrarias en la Argentina del siglo XIX*, Buenos Aires, IEHS-La Colmena, 1999.
- GROSSI, PAOLO, *La propiedad y las propiedades. Un análisis histórico*, Madrid, Civitas, 1992.
- HALPERIN DONGHI, TULIO, “Una estancia en la campaña de Buenos Aires, Fontezuela, 1753-1809” en FLORESCANO, *Haciendas*, 1975.
- JUMAR, FERNANDO (ed.), *Empresarios y empresas en la historia argentina*, Buenos Aires, UADE (Universidad Argentina de la Empresa), Documento de trabajo núm. 3, 2002.
- KICZA, JOHN, *Empresarios coloniales, familias y negocios en la ciudad de México durante los Borbones*, México, FCE, 1986.
- KLAREN, PETER, *Formación de las haciendas azucareras y orígenes del APRA*, Lima, Instituto de Estudios Peruanos, 1976.
- KLEIN, HERBERT, *Haciendas y ayllus en Bolivia, siglos XVIII y XIX*, Lima, IEP, 1995.
- LEAL, JUAN FELIPE, “La hacienda mexicana en el cambio, siglos XIX y XX”, *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, núm. 91, 1978, México.

- \_\_\_\_\_ y H. ROUNTREE, *Economía y sistemas de haciendas en México*, México, Era, 1982.
- LEAL, JUAN FELIPE, “Campesinado, haciendas y Estado en México: 1856-1914”, *Secuencia*, Instituto Mora, núm. 5, 1986, México.
- \_\_\_\_\_, “Fuentes, métodos y enfoques en el estudio de la hacienda en México” en AA.VV., *Origen y evolución de la hacienda en México (siglos XVI al XX)*, México, El Colegio Mexiquense/Universidad Iberomerica/INAH, 1990.
- MANDRINI, RAÚL y ANDREA REGUERA (comps.), *Huellas en la tierra. Indios, agricultores y hacendados en la pampa bonaerense*, Tandil, IEHS, 1993.
- MANRIQUE, NELSON, *Mercado interno y región. La Sierra Central, 1820-1930*, Lima, Desco, 1987.
- MARTÍNEZ ALIER, JUAN, “Los huacchileros en las haciendas del Perú” en FLORESCANO, *Haciendas*, 1975.
- MATOS MAR, JOSÉ (comp.), *Haciendas, comunidades y campesinado en el Perú*, Lima, IEP, 1976.
- MORICEAU, JEAN-MARC y GILLES POSTEL-VINAY, *Ferme, entreprise, famille: grande exploitation et changements agricoles: les Chartier, XVII-XIX siècles*, París, EHESS, 1992.
- MÖRNER, MAGNUS, “La hacienda hispanoamericana en la historia: un esquema de reciente investigación y debate” en FLORESCANO, *Haciendas*, 1975.
- NICKEL, HERBERT, *Morfología social de la hacienda mexicana*, México, FCE, 1988.
- NORTH, DOUGLASS y R. M. HARTWELL, “Ley, derechos de propiedad, instituciones legales y el funcionamiento de las economías” en AA.VV., *Historia económica. Nuevos enfoques y nuevos problemas*, Barcelona, Crítica, 1981.
- NORTH, DOUGLASS, *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*, México, FCE, 1993.
- PIRENNE, HENRY, *Historia económica y social de la edad media*, México, FCE, 1939.
- REGUERA, ANDREA, “Formas de ver la historia rural. La larga continuidad de la estancia argentina (siglos XIX y XX)” en GUIDO GALAFASSI (comp.), *El campo diverso. Enfoques y perspectivas de la Argentina agraria del siglo XX*, Bernal, Universidad Nacional de Quilmes Editorial, 2004.
- \_\_\_\_\_ y BLANCA ZEBERIO, “Volver a mirar. Gran propiedad y pequeña explotación en la discusión historiográfica argentina de los últimos veinte años” en JORGE GELMAN (comp.), *La historia económica argentina en la encrucijada. Balances y perspectivas*, Buenos Aires, Prometeo Libros-AAHE, 2006.
- REGUERA, ANDREA, *Patrón de estancias. Ramón Santamarina, una biografía de fortuna y poder en la pampa*, Buenos Aires, Eudeba, 2006.
- \_\_\_\_\_, “La multiplicidad de los posibles: las formas del empresario rural en la Argentina del siglo XIX. Contrapunto de casos” en SCHVARZER, GÓMEZ y ROUGIER, *Empresa*, 2007.
- \_\_\_\_\_, “De las biografías a los estudios de caso. La construcción de la diferenciación social: destinos individuales y realidad colectiva” en M. BONAUDO, A. REGUERA y B. ZEBERIO (coords.), *Las escalas de la historia comparada. Dinámicas*

- sociales, poderes políticos y sistemas jurídicos*, Buenos Aires, Miño y Dávila Editores, 2008.
- RIVERA C., SILVIA, “La expansión del latifundio en el Altiplano boliviano”, *Allpanchis*, núm. 13, 1979, Cusco.
- SABATO, HILDA, *Capitalismo y ganadería en Buenos Aires. La fiebre del lanar, 1850-1890*, Buenos Aires, Sudamericana, 1989.
- SCHUMPETER, JOSEPH A., *Teoría del desenvolvimiento económico*, México, FCE, 2a. ed., 1957 (1a. edición original en alemán, 1911).
- SCHVARZER, JORGE, TERESITA GÓMEZ y MARCELO ROUGIER, *La empresa ayer y hoy. Nuevas investigaciones y debates*, Buenos Aires, CESPA-Facultad de Ciencias Económicas, UBA, 2007.
- VÁZQUEZ, BELÍN y GABRIELA DALLA CORTE (comps.), *Empresarios y empresas en América Latina (siglos XVIII-XX)*, Maracaibo, Venezuela, Universidad de Zulia, 2005.
- VÉRIN, HÉLÈNE, *Entreprise, Entrepreneurs. Histoire d'une idée*, París, PUF, 1986.
- WALKER, DAVID, *Parentesco, negocios y política. La familia Martínez del Río en México, 1823-1867*, México, Alianza, 1991.
- WASSERMAN, MARK, *Capitalistas, caciques y revolución. La familia Terrazas de Chihuahua, 1854-1911*, México, Grijalbo, 1987.
- WILLIAMSON, OLIVER, *Las instituciones económicas del capitalismo*, México, FCE, 1989.