

Emigración a México y Capacidad Empresarial a fines del siglo XIX

Felipe de Jesús Bello Gómez
Departamento de Economía
Universidad de las Américas-Puebla

Salamanca, España
Junio, 2005

Este documento de trabajo forma parte del proyecto de tesis doctoral que está realizando el autor en el Departamento de Economía de la Universidad de las Américas-Puebla, gracias a la beca otorgada por dicha institución, conforme el programa de superación académica de la planta docente, y por el *Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología*, como parte del proyecto “Historia Empresarial Mexicana del siglo XIX” (# 34094-D). En particular, se agradece la asesoría del Dr. Gonzalo Castañeda Ramos, sin cuyo apoyo y paciencia este proyecto seguramente habría naufragado. Cualquier comentario o sugerencia es bienvenido en la dirección electrónica del autor: felipe.bello@udlap.mx.

Emigración a América y Capacidad Empresarial a fines del siglo XIX

1.- Introducción

Varios grupos de inmigrantes llegaron a México durante el siglo XIX. Entre ellos, los españoles y barcelonetes hicieron gala de una destacada habilidad empresarial que les llevó a controlar las empresas más importantes de la época y a sentar las bases del desarrollo comercial e industrial del país.¹ En este ensayo se analizan algunos aspectos sociales, culturales e institucionales que pudieron haber contribuido a que dichos grupos de inmigrantes fueran tan exitosos en la creación de empresas. A manera de contraste, se analiza la experiencia de los inmigrantes libaneses quienes, a pesar de haber arribado al país más tarde, llegarían a convertirse con el paso del tiempo en los sucesores de los barcelonetes en la industria textil.

La experiencia migratoria y empresarial de cada uno de estos grupos étnicos parece tener rasgos muy particulares lo que dificulta su entendimiento a través de un modelo neoclásico convencional que supone agentes atomizados. La perspectiva tradicional concibe al inmigrante como un simple proveedor de mano de obra que emigra persiguiendo una relación salarial más ventajosa que la que podría obtener en su lugar de origen. Por consiguiente, el inmigrante neoclásico tradicional es fundamentalmente un asalariado y no un empresario, como el que nos interesa analizar en este documento.²

Algunos modelos más recientes consideran la posibilidad de que el inmigrante prefiera auto-emplearse en lugar de percibir un salario en el mercado de trabajo. Dichos planteamientos suelen suponer ciertas fallas de mercado, en tanto que el inmigrante enfrenta cierta discriminación de carácter profesional, étnico o social, que dan pie a una segmentación laboral. Por lo tanto, al inmigrante le resulta más conveniente el auto-empleo que recibir un salario convencional, es decir, en ausencia de dicha segmentación laboral, el inmigrante preferiría vender su mano de obra en el mercado de trabajo convencional en lugar de seguir una carrera empresarial.³

Otras teorías neoclásicas enfatizan la existencia de segmentación en las preferencias. Bajo estas perspectivas, el inmigrante se transforma en un “empresario de enclave” cuando su capacidad empresarial y productiva se ve mejor recompensada al interior de su comunidad étnica

¹ Ver Haber (1989).

² Ver Lewis (1954), Ranis y Fei (1961), Harris y Todaro (1970), Sjaastad (1962) y Todaro y Maruzko (1985).

³ Ver Light (1972), Waldinger (1986) y Zhou (1992).

o social que en la economía convencional. Como empresario de enclave, el inmigrante toma ventaja de sus características étnicas y sociales para satisfacer necesidades específicas de su comunidad que no suelen ser cubiertas por los mercados más convencionales. Este sería el caso, por ejemplo, de aquellos inmigrantes que se especializan en atender las necesidades gastronómicas de su propia comunidad étnica.⁴

Por lo tanto, estos enfoques neoclásicos logran explicar algunos fenómenos como la emigración masiva del siglo XIX y las economías de enclave que surgieron en algunos de los países desarrollados a lo largo del siglo XX. Sin embargo, dichos enfoques resultan insuficientes para entender el fenómeno del inmigrante-empresario que llegó a México a fines del siglo XIX y que, a la postre, se convirtió en un factor importante de la industrialización del país. Por un lado, el enfoque neoclásico que explica la migración a partir de la diferencia en salarios permite entender la emigración española hacia Argentina o Cuba en donde los salarios eran considerablemente mayores que en México, pero no justifica porqué también se dio en México un proceso migratorio-empresarial. Por otro lado, el enfoque neoclásico que explica la migración en base a la existencia de mercados laborales segmentados tampoco resulta adecuado para entender el caso mexicano porque la gran mayoría de los inmigrantes europeos que llegaron al país a fines del siglo XIX no experimentaban discriminación alguna en el mercado de trabajo, por el contrario se podría decir que fueron ampliamente aceptados por la sociedad en su conjunto. Finalmente, el modelo del empresario de enclave que explota la existencia de segmentación en las preferencia tampoco resulta convincente ya que los proyectos de los inmigrantes-empresarios del México de fines del siglo XIX rebasaron ampliamente las estrechas fronteras de su comunidad étnica, tanto desde el punto de vista comercial como financiero, llegando en varios casos a cubrir todo el mercado nacional.

Dadas las limitantes del modelo neoclásico para explicar el fenómeno en cuestión, en este documento se ha optado por un modelo de elección racional alternativo, desarrollado bajo las pautas de la *metodología de elección racional acotada en un contexto de inserción social* (ERISO) elaborada en Castañeda (2005). Esta metodología enfatiza el que las prácticas económicas de los individuos se ven condicionadas por el marco social, cultural e institucional de las comunidades en que éstos se insertan. Bajo esta perspectiva, el emigrante tiene incentivos a desplazarse en función de la tasa de rendimiento empresarial esperada en el país receptor; dicha

⁴ Ver Wilson y Portes (1990) y Aldrich y Waldinger (1990). Por lo general, aún bajo perspectivas distintas a la neoclásica, se considera que las empresas de los inmigrantes suelen ser negocios pequeños que se ubican en nichos improductivos que han sido desdeñados por los empresarios nacionales, toman ventaja de la inexistencia de economías de escala, o que se dedican a giros en los que son escasos costos hundidos de abrir un negocio; ver Rath (2000).

tasa se determina primordialmente, en función del contexto sociocultural de la comunidad en que se inserta.

El resto del documento se estructura de la siguiente forma. En la segunda sección se analizan los antecedentes históricos de la inmigración empresarial que llegó a México durante el siglo XIX y principios del XX. Se ofrece una panorámica de los principales movimientos migratorios que se dirigieron a América hasta principios del siglo XX haciendo énfasis en el caso de México.

En la tercera sección se define el concepto de capacidad empresarial y se describen algunos casos relevantes de dicha capacidad entre los principales grupos de inmigrantes que llegaron al país a fines del siglo XIX y principios del XX.

En la cuarta sección se estudian los factores socioculturales que determinaron la capacidad empresarial de dichos grupos de inmigrantes. Primero se introduce, brevemente, la metodología ERISO para analizar el efecto que tiene el sistema de gestión social en la capacidad de generar empresas. Posteriormente se estudian los cuatro aspectos socioculturales que determinaron la capacidad empresarial de dichos inmigrantes: el motivo de su migración, el sistema de cobijo social en que se insertaron sus relaciones laborales, el grado en que se asimilaron a la sociedad mexicana y el marco organizacional de las comunidades en que se insertaron.

En la quinta sección se precisa cómo fue que la gestión social de las comunidades inmigrantes pudo haber incidido su capacidad empresarial. Para tales efectos se desglosa la idea de capacidad empresarial a partir de cuatro conceptos: el proceso de selección empresarial, los mecanismos de acumulación económica, la expansión coordinada de las redes de negocios y la propensión a la innovación. Finalmente, en la última sección se presentan las conclusiones.

2.- La emigración española, francesa y libanesa a México

2.1.- Inmigración

En el transcurso de casi cinco siglos, comprendidos entre 1492 y 1988, cerca de seis millones y medio de españoles emigraron a América con la intención de trabajar y fijar su residencia en el nuevo continente. Durante la época colonial, que abarcó de 1492 a 1824, 500 mil individuos, en su mayoría extremeños, andaluces y castellanos, emigraron de forma definitiva a América.⁵ La mayor parte de ellos se establecieron en México y Perú, los polos mineros y comerciales más importantes del nuevo continente. Sin embargo, a pesar de la llegada de estos

⁵ Ver Rueda Hernanz (2000) para un estudio sintético de la emigración española a América. Martínez Shaw (1994) es una excelente referencia para el periodo colonial. Yáñez Gallardo (1994), en cambio, se concentra en los siglos XIX y XX.

inmigrantes a la Nueva España, el porcentaje de extranjeros en relación al resto de la población se mantuvo siempre por debajo del 5%.⁶

* *La Emigración en Masa: 1882-1936*

A pesar de lo extraordinario de estas cifras para la historia migratoria de España de aquel entonces, algunos años más tarde se verían opacadas por el fenómeno conocido como la *emigración en masa*. En el transcurso de poco más de cincuenta años comprendidos entre 1882 y 1936, el promedio anual de emigrantes españoles que vinieron a América fue treinta veces superior al alcanzado durante el siglo XVI.

De un total aproximado de 4,000,000 de emigrantes, alrededor del noventa por ciento se dirigieron a Argentina (49.2%), Cuba (23.8%) o Brasil (12.9%)⁷ A Argentina, por ejemplo, llegaron más españoles de los que habían emigrado a todo el continente desde el descubrimiento de América. La magnitud de este flujo migratorio obedeció al formidable crecimiento económico que tuvo Argentina durante este periodo, situación que propició un aumento sin precedentes del salario real que lo llevó a convertirse en el país en que mejor se pagaba a los trabajadores en aquella época.⁸ En contraste, a México, donde se pagaba un salario considerablemente menor, llegaron apenas alrededor de 108,000 españoles (2.7% del total), aproximadamente la misma cantidad de españoles que emigraron a Uruguay o a los Estados Unidos.

Es decir, por cada español que llegó a México durante la época, hubo poco más de dieciocho que optaron por emigrar a Argentina, la mayoría de los cuales eran pequeños agricultores. Como ya se reconocía a principios del siglo XX, el inmigrante que llegó a Argentina, a diferencia del que llegó a México, no mostró una capacidad empresarial tan destacada.⁹ La mayoría de ellos prefirieron dedicarse al comercio en pequeño o entregar su mano de obra a cambio de un salario más o menos seguro antes que arriesgarse a emprender nuevos

⁶ Para los censos de 1753, 1790 y 1811, ver respectivamente de la Torre (2002: 17-18), Lombardo de Ruiz (2002:52) y González Angulo (2002:98-105).

⁷ Conforme a las cifras del Instituto Geográfico y Estadístico Español, discutidas en Yáñez Gallardo (1994:48-116).

⁸ De acuerdo a las cifras construidas por Maddison (1995), entre 1870 y 1930, la tasa de crecimiento del PIB real per capita en Argentina fue una de las más altas de la historia, alcanzando en promedio el 5.2% anual y superando a países como: Estados Unidos (3.5%), Brasil (2.7%), México (2.2%), España (1.8%) y Francia (1.6%).

Conforme a los datos de Williamson (1998) y Allen (2001), entre 1870 y 1910, el promedio del salario real ajustado de acuerdo con la paridad del poder de compra en Argentina fue superior en un 3.3% al que se percibía en Cuba, en 29.7% al de México, 37.3% al de Francia, 85.2% al de España y 138.5% al de Brasil.

⁹ Según un observador de la época: "...Los primeros [inmigrantes españoles] en llegar [a Argentina] ... se han ocupado mucho de la agricultura cercana a las ciudades ... [sin embargo] pese a su número no son emprendedores ..."; ver Foertser (1919:264-5) citado en Sánchez Alonso (1988:224).

negocios.¹⁰ De acuerdo con Sánchez Alonso (2001:19), a partir de 1890, el aumento desmesurado en la emigración de familias completas transformó la estructura demográfica de la inmigración española en la Argentina, reduciendo de forma considerable sus posibilidades de ahorro a corto y mediano plazo y, por consiguiente, su capacidad empresarial. Además, gracias al progreso del transporte marítimo, muchos de estos inmigrantes eran “golondrinos”, en tanto que aprovechaban las oportunidades estacionales de trabajo que surgían al estar ubicada Argentina en un hemisferio diferente al de Europa.¹¹

* *Inmigración y colonización durante el Porfiriato*

No obstante, el ejemplo de Argentina como promotor de la inmigración europea se extendió al resto del continente. La mayoría de los países latinoamericanos se adhirieron al conocido lema de Alberdi: “gobernar es poblar”, reconociendo los beneficios de una política migratoria activa y buscando atraer parte de los caudales migratorios que acaparaban Argentina, Brasil y los Estados Unidos. Sin embargo, en la mayoría de los casos, los esfuerzos legislativos realizados para promover la inmigración europea hacia Latinoamérica no tuvieron el éxito deseado.

México no fue la excepción ya que en los albores del siglo XX eran muy pocos los extranjeros que radicaban en México,¹² siendo los españoles, de hecho, el grupo más nutrido. Entre los demás grupos de extranjeros destacaban por su importancia los franceses, chinos y

¹⁰ De acuerdo con las estadísticas de la Dirección General de Inmigración del gobierno argentino, la mayoría de los inmigrantes españoles en 1913 se desempeñaban como jornaleros o agricultores (49.9%), mientras que tan solo una pequeña minoría se dedicaban al comercio (2.7%) y la industria (0.1%); ver Sánchez Alonso (1991:98-103).

De la misma forma, según los cálculos realizados por Robledo (1988:223) a partir de las estadísticas españolas, el 54% de los inmigrantes españoles radicados en Cuba en 1903 eran jornaleros o agricultores; en contraste, el porcentaje de comerciantes apenas superaba el 15%.

En México, por el contrario, de acuerdo con un reporte entregado en 1889 por el encargado de la Legación de España en México, el porcentaje de inmigrantes españoles dedicados al comercio (66.7%) era considerablemente superior al que se dedicaba a la agricultura (10.6%); ver Pérez Herrero (1981:123-7).

Más de cuarenta años después, en 1930, el censo general de población reflejaba todavía una diferencia significativa entre el porcentaje de inmigrantes españoles dedicados al comercio (21.94%) y los que se dedicaban a la industria (2.63%), el trabajo doméstico (24.63%) y la agricultura (3.89%); ver Lida (1988:334).

¹¹ De acuerdo con Beyhaut et al (1961), uno de cada tres españoles que llegaron a Argentina entre 1870 y 1910 eran “inmigrantes golondrinos”, en el sentido de que solían regresar a España cuando terminaban las faenas agrícolas en Argentina; ver Sánchez Alonso (1988:225).

¹² De acuerdo con las cifras oficiales del censo general de población de 1900, de entre una población de poco más de 13,600,000 habitantes, el porcentaje de extranjeros apenas superaba el 4 al millar. Diez años más tarde, en 1910, los extranjeros representaban el 7.7 al millar de los poco más de 15,160,000 habitantes que se contabilizaron; ver González Navarro (1993:270-3). En cambio, de acuerdo con las cifras estimadas por Pérez Herrero (1981:111) a partir de las Estadísticas Oficiales del Porfiriato, este porcentaje fue aún menor puesto que hasta 1910 nunca llegó a superar el 2 al millar.

libaneses.¹³ De estas migraciones, la libanesa fue la más tardía puesto que no alcanzó su plenitud sino hasta el periodo 1930-1940, cuando su número superó en magnitud al de inmigrantes franceses. Cabe destacar que los libaneses se caracterizaron por una sorprendente capacidad de asimilación a la sociedad mexicana a pesar de las enormes brechas culturales y lingüísticas que les separaban.¹⁴

En contraste con la emigración española y libanesa, la emigración francesa a ultramar fue mucho más reducida. Sin embargo, los barcelonetes de la Alta Provenza, a diferencia de los habitantes de la mayor parte del resto de Francia, se distinguieron por una clara vocación migratoria. En 1821, llegaron a México los primeros barcelonetes. A partir de entonces, la colonia francesa radicada en México se nutriría fundamentalmente de inmigrantes provenientes de esta región.¹⁵

3.- Los Inmigrantes Empresarios en México y su Capacidad Empresarial

Se dice que un individuo dispone de una mejor *capacidad empresarial* en la medida en que tiene una mayor probabilidad de crear, expandir y diversificar empresas con éxito. Dicha capacidad se origina de la conjunción de varios factores de carácter individual y comunitario. Los *factores individuales* comprenden los recursos materiales, educativos y psicológicos, innatos y adquiridos, cuyo control depende directamente del individuo. Los *factores comunitarios*, en cambio, son aquellos que provienen de la inserción social del individuo en una comunidad

¹³ Según el censo de 1900, los 16,258 españoles que radicaban en el país representaban el 1.2 al millar de la población total y el 28.3% de la población extranjera. En contraste, los poco menos de 4,000 franceses representaban apenas el 0.3 al millar de la población total y el 6.9% de la población extranjera. Diez años más tarde, según el censo de 1910, había 29,251 españoles (1.9 al millar de la población total y 25.1% de la población extranjera), 13,203 chinos (0.9 al millar y 11.3%) y 4,604 franceses (0.3 al millar y 3.9%). Por su parte, los libaneses se contabilizaban como parte de la población turca que para 1910 se había multiplicado de 391 a 2,907 habitantes, significando el 0.2 al millar del total y el 2.5% de la población extranjera. Ver González Navarro (1993:270-3).

¹⁴ Inclán Rubio (2002) sostiene que el total de emigrantes que partieron del Líbano entre 1860 y 1914 apenas sobrepasó el millón de personas; las cuales se dirigieron primordialmente a los Estados Unidos (40%), Brasil (31%) y Argentina (15%). En contraste, a México apenas habría emigrado el 2% del total, es decir alrededor de 20,000 libaneses.

De acuerdo con una serie de reportes presentados por los consulados franceses al Ministerio de Asuntos Exteriores entre 1921 y 1935, el total de libaneses residentes en el exterior ascendería a 1,423,000 personas; la mayoría de los cuales se encontraban establecidos en Argentina (43.6%), Brasil (26.1%), Estados Unidos (14.1%), Egipto (8.4%), Chile (2.3%) y México (1.4%); ver Hashimoto (1992:90-3). Si se contrasta el total de libaneses que radicaban en el exterior (1,423,000) con los que habían solicitado pasaporte libanés hasta 1930 (23,463) se puede dar una cuenta del escaso interés que tenían estos individuos por retornar a su lugar de origen. Un porcentaje tan reducido como el que se obtiene (1.7%) es un claro signo de que la gran mayoría de ellos había dejado su tierra de forma definitiva y no contemplaba regresar al Líbano.

¹⁵ Según Ferenczi y Wilcox (1929:200-1), entre 1850 y 1900 emigraron a ultramar un poco más de 26,000 franceses, a razón de 522 individuos por año, aproximadamente. La mayoría de ellos se habrían establecido en Estados Unidos y Canadá (57.5%), Argentina (35.0%), Brasil (3.9%) y Uruguay (3.2%).

De acuerdo con Hatton y Williamson (1998:33), entre 1870 y 1900 la tasa migratoria bruta francesa (0.21 emigrantes anuales por cada mil habitantes) estuvo muy por debajo de la del resto de los países de Europa, entre quienes destacaron Irlanda (12.34), Noruega (6.35), Italia (6.34), Suecia (5.51), Gran Bretaña (4.50) y España (4.27).

determinada. En particular, dichos factores comunitarios tienen que ver con el *capital micro-social* del individuo y con el *gobierno social* de la comunidad en que está insertado.

El *capital micro-social* de un individuo está formado por los recursos materiales, emocionales y simbólicos a los que tiene acceso gracias a sus nexos sociales, de aquí que estos contactos le puedan ser útiles para el desarrollo de empresas exitosas, pero también para bloquear la creación de las de otros individuos. En cambio, se dice que el *gobierno social* de una comunidad promueve la capacidad empresarial de sus miembros cuando sus normas sociales y la configuración de su estructura social permiten la formación generalizada empresas y redes de negocios en tanto que agilizan las transacciones, estimulan la innovación y facilitan la acumulación económica.

Entonces, se dice que la capacidad empresarial de una comunidad es elevada en la medida en que su gobierno social impide que el capital micro-social individual se utilice en detrimento de la iniciativa empresarial de los demás miembros de la comunidad, de tal forma que los factores individuales y comunitarios se conjuntan para impulsar la creación de empresas. Como se verá más adelante, los gobiernos sociales de las comunidades española y barcelonete radicadas en México a fines del siglo XIX contribuyeron de forma notable para que sus miembros emprendieran empresas de gran envergadura. Por el contrario, en el caso de la colonia libanesa, su gobierno social fue menos propicio para la generación de empresas y, por lo tanto, el desempeño empresarial de sus miembros dependió principalmente de factores individuales. Como consecuencia de ello, las empresas de los inmigrantes libaneses no tuvieron el alcance de las desarrolladas por españoles y barcelonetes.

* *Los empresarios del Porfiriato*

Entre 1880 y 1910 se sentaron las bases definitivas del desarrollo industrial de México. Gran parte de los capitales invertidos en la industria provenían de los comerciantes-financieros, muchos de ellos radicados en la Ciudad de México. La mayoría de estos hombres de negocios eran de origen extranjero y carecían de experiencia técnica o industrial. De acuerdo con Collado (2000:59), el hecho de haber sido inmigrantes era lo que les daba la cohesión interna imprescindible para que pudieran asociarse entre sí y emprender numerosas empresas de gran envergadura.

Según Haber (1989), este grupo de empresarios se dividía en dos: el más grande integrado por europeos (españoles, franceses y alemanes, principalmente) dedicados, primero, al comercio

y más adelante a las finanzas y la industria, y otro mucho más pequeño, de origen estadounidense, con inversiones en los ferrocarriles, la minería y el petróleo.¹⁶

* *La pertenencia étnica y el desempeño empresarial de los inmigrantes*

Durante el Porfiriato, los españoles y barcelonetes, a diferencia de otros grupos de inmigrantes, gozaron de ciertas ventajas para emprender actividades. Por ejemplo, la mayor parte de los inmigrantes chinos e italianos que llegaron a México a fines del siglo XIX y principios del XX lo hicieron contratados como “motores de sangre”, para ocuparse a cambio de un salario miserable de las tareas más rudas y menos calificadas.¹⁷ En contraste, en el caso de la inmigración española y barcelonesa se puede hablar de un emigración privilegiada,¹⁸ en el sentido de que estos grupos de inmigrantes llegaron a controlar la mayor parte del comercio y la industria de México, gracias a los sólidos lazos étnicos y migratorios que unían a sus miembros, facilitando su ingreso a distintas actividades económicas, y dando pie a redes de negocios que se extendieron por todo el territorio nacional.¹⁹

Algunos de estos inmigrantes desarrollaron en México una formidable capacidad empresarial, caracterizada por la diversificación de sus inversiones en proyectos riesgosos de gran magnitud; situación que era muy distinta a la que prevalecía en buena parte del sur de Europa, en donde la mayoría de inversiones se destinaban a proyectos de bajo riesgo.²⁰ Dicha

¹⁶ Hanrahan (1985) y Schell (2001) estudian el desempeño empresarial, social y político de la colonia estadounidense radicada en México a finales del siglo XIX y principios del XX. Collado (1987) analiza profundamente el caso de Thomas Braniff, el empresario estadounidense residente en México más destacado de la época. Parra (2003) estudia la participación de empresarios estadounidenses en la minería.

¹⁷ Puig (1992) y Zilli (1986) narran la experiencia de estos grupos de inmigrantes. Hu-DeHart (2003) destaca el caso de las empresas de los inmigrantes chinos que llegaron a Sonora. Sin embargo, en cualquier caso, las empresas de este grupo de inmigrantes se circunscribieron al ámbito regional,

¹⁸ Lida (1994:18) acuñó este término para reconocer la excepcional vinculación de los inmigrantes españoles con todos los aspectos del capital, el poder, la política, la vida profesional y el empleo en México.

¹⁹ Para estudios generales de las actividades empresariales de los inmigrantes españoles, ver Pi-Suñer (1994), Blázquez Domínguez (1994), Ludlow (1994), González Navarro (1993:289), Arias Gómez (1999:54-201), Herrero Bervera (1999a, 1999b, 2000, 2001, 2002, 2004) y Ramos (2002). En Cerutti (1995) y Cerutti y Flores (1997) se estudia la participación de los empresarios españoles en Nuevo León, Coahuila, Puebla y la Ciudad de México. Gamboa Ojeda (1985) analiza el desempeño de la colonia española como grupo dominante en la industria textil poblana. Valerio Ulloa (2002:83-114) estudia el caso de la colonia española de Guadalajara. Herrero Bervera (1998) se concentra en los empresarios españoles de la Ciudad de México. Souto Mantecón (1994) y Blázquez Domínguez (1994) se ocupan del caso de Veracruz

Para una panorámica general de las empresas barcelonetes, ver Arnaud (1891), Chabrand (1897), Gouy (1980,1997), Proal y Charpenel (1998) y Galán Amaro (2002). Trujillo Bolio (2001:113-42) se concentra en las casas comerciales de la Ciudad de México. En Valerio Ulloa (2002:27-58) se estudian los empresarios barcelonetes de Guadalajara. En Gamboa Ojeda (1998,2003, 2004a,200b) se estudian los empresarios barcelonetes de la ciudad de Puebla. Pérez-Siller (2003) se concentra en el caso de las empresas financieras barcelonetes.

²⁰ Ver Florencio Puntas (2001:29).

capacidad les llevaría a acumular cuantiosas fortunas que fueron fuente de admiración y ejemplo para el resto de la sociedad.²¹

La mayoría de las empresas a analizar fueron constituidas como sociedades en *nombre colectivo* o en *comandita simple*, donde algunos eran *socios industriales* y otros *socios capitalistas*. Las empresas industriales más grandes, sin embargo, fueron constituidas como sociedades de responsabilidad limitada, en las que la responsabilidad de los socios se limitaba exclusivamente al monto de su aportación al capital. Por lo general, la participación en estas sociedades estuvo restringida a un grupo reducido de individuos; en las sociedades barcelonetas, a los miembros de su comunidad étnica; en las españolas, a los familiares y amigos más cercanos; en el caso de los libaneses, a los miembros de la familia nuclear.²²

En el caso del comercio, los españoles controlaron las tiendas de abarrotes y participaron de forma sobresaliente en el comercio de textiles populares. Los barcelonetas, en cambio, se destacaron por el desarrollo de las tiendas de novedades más importantes del país. Finalmente, los libaneses se concentraron en las mercerías y el comercio de géneros.²³

En el caso de la industria, los españoles y sobretodo los barcelonetas se destacaron por la constitución de las grandes empresas textiles del Porfiriato. Asimismo, Antonio Basagoiti (español) y Leon Signoret (barceloneta) unieron esfuerzos para hacerse con el control de lo que fue la primera siderúrgica integrada mexicana, y una de las más importantes del continente a lo largo del siglo XX. Más adelante, otros barcelonetas asumieron el liderazgo de las primeras cámaras empresariales de carácter nacional.²⁴ Los libaneses, por su parte, se destacaron al tomar más adelante el control de la industria textil poblana de manos de los españoles.²⁵

²¹ En Bulnes (1920:165) se detallan las principales fortunas que había en México a fines del Porfiriato. Las tres primeras pertenecían a dos españoles (Avelino Montes e Íñigo Noriega) y a un estadounidense (Thomas Braniff); de entre las cuarenta y cuatro fortunas que superaban el millón de pesos, el 26.4% del total de los patrimonios pertenecían a 9 inmigrantes españoles, el 8.2% a dos estadounidenses, el 1.4% a un alemán y el 0.7% a un francés.

²² Castañeda (2004a) analiza el régimen legal bajo el que se constituyó una amplia muestra de empresas poblanas a principios del siglo XX. Gómez-Galvarriato y Recio (2003) y Gómez-Galvarriato y Musacchio (2004) se concentran en una muestra de empresas constituidas en la Ciudad de México.

²³ Pérez Herrero (1981:103-77) y Ludlow (1994:153-4) destacan la importancia de la colonia española en el comercio de abarrotes. García (1978:22-52) discute la importancia de las panaderías españolas.

En Galán Amaro (2002:7A) se ofrece una formidable relación de las casas comerciales barcelonetas establecidas en el país entre 1820 y 1925. Dicha relación se basa en los trabajos de Proal y Charpenel (1998), Gamboa Ojeda (1998), Arnaud (1891), Gouy (1980) y Pérez Siller (1998).

²⁴ En 1906, Henri Tron contó con el respaldo de los dueños de las principales fábricas textiles del país para convertirse en el primer presidente del Centro Industrial Mexicano de Puebla, siendo éste el primer organismo patronal de carácter federal que unificó los intereses de los empresarios ante los reclamos del sector obrero; ver Collado (2000:68) y Ramírez Rancaño (1987:15-22).

²⁵ En 1889, un grupo de barcelonetas, que ya controlaban el ramo de los grandes almacenes en nuestro país, se asoció con Thomas Braniff para fundar lo que fue una de las instalaciones fabriles más grandes del mundo: la Compañía Industrial de Orizaba, S.A. (CIDOSA). Siete años más tarde, en 1896, otro grupo de barcelonetas aportó alrededor de 5 millones

En el caso de los servicios, los españoles sobresalieron en la fundación de varios de los primeros bancos establecidos en el país, así como en la del Banco Hispanoamericano, uno de los bancos más importantes de España. Los barcelonetes, por su parte, también participaron en la constitución de algunos de estos bancos y fundaron una sociedad de inversión con el propósito de captar capitales en Europa para ser invertidos en México. En cambio, la participación de los libaneses en la constitución de la banca fue muy escasa.²⁶

Los libaneses, en suma, no gozaron de la misma capacidad empresarial que los españoles y barcelonetes. Su capacidad empresarial obedeció más al talento individual de algunos de sus miembros que al estar insertados en el seno de la comunidad libanesa. En el caso de los españoles, por lo general, su capacidad empresarial se vio limitada por el hecho de que muchas de sus empresas estuvieran circunscritas al ámbito familiar o, en el mejor de los casos, al ámbito regional. En contraste, las redes empresariales barcelonetes se caracterizaron por tener una extraordinaria amplitud que les permitió emprender un número importante de proyectos de gran envergadura.

de pesos para crear la Compañía Industrial Veracruzana, S.A. (CIVSA), que se convertiría en la tercera empresa más grande de nuestro país, solo después de CIDOSA y de la Compañía Fundidora de Monterrey; ver Gómez-Galvarriato (1999).

En el caso de la colonia española, un grupo de empresarios liderado por Íñigo Noriega constituyó la Compañía Industrial de San Antonio Abad, S.A. (CISASA) y participó en la Compañía Industrial de Atlixco, S.A. (CIASA), la cuarta y quinta empresas más importantes del país; empresas que ligaron a sus demás textileras (Barron, Colmena y Miraflores, San Fernando, La Virgen y Metepec) y que integraron verticalmente con las compañías productoras de algodón que poseían en la región lagunera (Río Bravo y La Sultana); ver Pacheco Zamudio (1987,1989:129-42) y Trujillo Bolio (2000:140-50).

En Galán Amaro (2002:8A) se ofrece una relación de las fábricas textiles que fueron propiedad de barcelonetes entre 1877 y 1925. Para lo relativo a la constitución de la Compañía Fundidora de Fierro y Acero de Monterrey, ver Saragoza (1978:97), Gómez-Galvarriato (1997:203-4) y Garza Martínez (1988:22-4). En Salazar Gutiérrez (1971:85-90) y Artís (1978:10-21) se estudia el caso de la industria molinera española.

Para un estudio general de la incursión de los libaneses en la industria, ver Díaz de Kuri y Macluf (1999:160-98). Ramírez Carrillo (1994) y Pérez de Sarmiento y Savarino (2001:239-42) analizan la influencia de la colonia libanesa en el desarrollo económico e industrial de Yucatán. Alonso (1977:119-62) estudia la contribución de los inmigrantes libaneses al desarrollo de la industria textil de Puebla.

²⁶ Para la participación de españoles y barcelonetes en la constitución de los primeros bancos mexicanos, ver Cruz Mercado (2001:61-149) y Ludlow (1985,1990,1994). Para la participación de la familia Aboumrad en el banco del mismo nombre, ver Díaz de Kuri y Macluf (1999:185) y Jacobs Barquet (2000:37).

La fundación del Banco Hispanoamericano en España por parte de un grupo de españoles liderado por Antonio Basagoiti se analiza en Marichal (1999), Cerutti (1995:116-18) y Cerutti y Flores (1997:118). Para la fundación de la Sociedad Financiera para la Industria en México por parte de un grupo de barcelonetes liderado por Jean Signoret ver Gouy (1980:56-8). En Proal y Charpenel (1998:50) se comenta la participación de E. Lions, A. Lions, J. Tron, A. Signoret y la familia Gassier en la fundación de dos bancos en Francia.

4.- Factores socioculturales del desarrollo empresarial

4.1.- El enfoque ERISO

Para entender la notable capacidad empresarial de estos grupos de inmigrantes se acudirá al enfoque de *elección racional acotada en un contexto de inserción social* (ERISO) desarrollado en Castañeda (2005). De acuerdo con este enfoque, el análisis económico de la toma-de-decisiones requiere de la especificación de las características que distinguen la estructura o gobierno social de la comunidad en la que se encuentran insertados los tomadores de decisiones.

A continuación, se propone que la capacidad empresarial de los españoles, barcelonetes y libaneses que llegaron a México a fines del siglo XIX y principios del XX estuvo condicionada por varios aspectos socioculturales e institucionales específicos al legado histórico de estas comunidades. Entre dichos aspectos destacan: (i) la razón por la que decidieron emigrar a México, (ii) los mecanismos sociales con los que se establecían las relaciones laborales, (iii) la forma en que se asimilaron a la sociedad mexicana, (iv) la naturaleza de sus asociaciones cívicas y solidarias y (v) los vínculos que mantuvieron con la elite política de la época.²⁷

4.2.- El motivo de la emigración

Diversas fueron las razones que ocasionaron que varios grupos étnicos emigraran a México a fines del siglo XIX y principios del XX. Algunas de ellas contribuyeron al desarrollo de la capacidad empresarial de los inmigrantes, mientras que otras la entorpecieron. Cuando los emigrantes partieron simplemente en búsqueda de un mayor salario, su capacidad empresarial posterior se vio limitada. Por el contrario, cuando los emigrantes perseguían verdaderas oportunidades de movilidad socioeconómica, su capacidad empresarial se vio impulsada por el deseo de desarrollar nuevas formas de acumulación de riqueza. En consecuencia, la razón por la que se decide emigrar se constituye un factor de autoselección que a la postre ocasiona que en ciertos grupos sociales y étnicos exista mayor capacidad empresarial que en otros.

De acuerdo con Rueda Herranz (2000), la emigración española de finales del siglo XIX obedeció fundamentalmente al deseo que tenían los campesinos por mejorar su situación económica y evadir el servicio militar que los obligaba a pelear en la guerra de Marruecos.²⁸

²⁷ Para la importancia de los vínculos existentes entre las elites políticas y empresariales del Porfiriato, ver Haber (1989) y Musacchio y Read (2002). En Illades (1991), MacGregor (1992) y Meyer (2001) se estudian las excelentes relaciones que mantuvo la colonia española con la elite política del Porfiriato. Proal y Charpenel (1998) se ocupan del caso de la comunidad barcelonete y Díaz de Kuri y Macluf (1999) de la colonia libanesa.

²⁸ La situación económica de estos emigrantes, sin embargo, no debe de haber sido desesperada; de otra forma, no habrían podido costearse el viaje. En realidad, salvo los que emigraron a Brasil, fueron muy pocos los españoles que se

Según Robledo (1988), la emigración española de fines del siglo XIX no se dio por una coyuntura adversa, exclusivamente agraria, que motivara la partida de campesinos. Desde su punto de vista, la emigración española obedeció a un complejo conjunto de “empujones y jalones” que coincidieron en el tiempo como nunca antes había sucedido: a la crisis agraria de fines del siglo XIX y el surgimiento de la filoxera, se aunaron los pasajes más baratos, los incentivos de la emigración subsidiada, las campañas militares en África y la facilitación legal de la emigración a principios del siglo XX. Una vez consolidada esta cadena migratoria, se difundió en estas provincias la leyenda de que América era una especie de paraíso a la espera de quien tuviera el coraje suficiente para superar las dificultades que se presentaran en el camino. La llamada “leyenda del indiano” reforzó el deseo de emigrar entre los más jóvenes, en búsqueda de una transformación radical de su nivel de vida.

La gran mayoría de los emigrantes que llegaron a Argentina lo hicieron en búsqueda de un salario mayor al que podían aspirar en su país de origen. En cambio, los emigrantes que llegaron a México debieron haber perseguido un objetivo distinto, dado el sacrificio salarial que implicaba emigrar a este país. Como se puede apreciar en la Tabla 2.1, a lo largo del periodo comprendido entre 1870 y 1910, el salario real ajustado por poder de compra en Argentina fue considerablemente superior al que se podía obtener en México. De la misma forma, como se puede observar en la Tabla 2.2, la economía argentina creció a una tasa considerablemente superior a la mexicana y, por lo tanto, cabe esperar que en Argentina haya sido más fácil encontrar empleo.

De hecho, una gran parte de los inmigrantes españoles que llegaron a México lo hicieron invitados, casi siempre por algún pariente o vecino, para incorporarse como empleados de algún establecimiento comercial. Muchos de ellos pretendían emplearse en el comercio hasta que lograran independizarse, estableciendo sus propios negocios.²⁹ Como resultado de ello, se desarrolló una cadena migratoria que unió estrechamente a varias regiones españolas con México.

acogieron a algún sistema de contratación que contemplara el pago por adelantado de los costos del viaje trasatlántico; ver Vázquez González (1992).

²⁹ La tradición del emigrante español que venía invitado a América por algún pariente o vecino se remonta a la época de la Colonia, y a partir de entonces de forma prácticamente ininterrumpida hasta mediados del siglo XX. Por ejemplo, de una muestra de guipuzcoanos que emigraron a América en 1840, el 23.8% manifestó haber sido invitado por un familiar y el 12.2% por algún vecino; ver Santiso González (1993) citado en García Abad (2001:3). En el mismo sentido, Pérez Murillo (1999:8) apunta que, en la mayoría de los casos, se invita al pariente o vecino para que se desempeñe como personal de confianza, porque el patrón está “... cansado de tratar con extraños ...”.

Tabla 2.1
Salarios reales ajustados por paridad del poder de compra (1870-1910)
(España en 1913=100)

	<i>España</i>	<i>Francia</i>	<i>Argentina</i>	<i>Brasil</i>	<i>Cuba</i>	<i>México</i>
Salarios reales	48.9	117.5	147.6	61.9	142.9	113.8
Elaborado en base a Williamson (1998) y Allen (2001)						

Tabla 2.2
Crecimiento del PIB real
(1870-1910)

	<i>España</i>	<i>Francia</i>	<i>Argentina</i>	<i>Brasil</i>	<i>Cuba</i>	<i>México</i>
Crecimiento del PIB real	1.6%	1.3%	6.2%	2.3%	-	3.0%
Elaborado en base a Maddison (1995)						

Los motivos que impulsaron a los barcelonetes a venir a México fueron muy similares a los de los españoles. También, en este caso, se dio la transformación del medio rural y artesanal del valle de Barcelonnette y la cadena migratoria se propagó a partir de la emulación del éxito alcanzado por algunos de los primeros emigrantes. Prácticamente todos los barcelonetes que llegaron a México, lo hicieron contratados como empleados de confianza de alguna de las prestigiosas casas comerciales que eran propiedad de la comunidad. Una diferencia importante sería que, en el caso barcelonete, este fenómeno se dio en el contexto de una añeja tradición migratoria.

Por el contrario, en el caso de los libaneses, la razón que los llevó a aventurarse a México fue radicalmente diferente. Muchos de ellos llegaron huyendo en una suerte de persecución religiosa.³⁰ Por un lado, según Owen (1992:38), desde su misma concepción, la emigración libanesa fue de carácter definitivo. Al dejar su tierra, el emigrante libanés tenía plena conciencia de que no regresaría a su lugar de origen y, por consiguiente, que tenía que establecerse de forma definitiva en América. La gran mayoría de ellos llegaron a México después de pasar por una auténtica odisea y sin tener un empleo previamente contratado.³¹

³⁰ Issawi (1992) analiza detalladamente los factores políticos, económicos y sociales que se combinaron para hacer miserable la vida de los habitantes del Líbano, obligándolos a tomar la decisión de emigrar.

³¹ Según Naimy (1974), la información de que se disponía en el Líbano respecto de las condiciones de vida que prevalecían en América era muy escasa. De hecho, de acuerdo con Truzzi (1997:3), muchos libaneses se vieron obligados a establecerse en México cuando los Estados Unidos prohibieron la inmigración de pueblos del Levante.

Dadas las condiciones tan particulares por las que emigraron, los libaneses estuvieron en desventaja, respecto a los españoles y barcelonetes, al momento de desarrollarse como empresarios. La presión política del Imperio Otomano obligó a emigrar a todo tipo de libaneses, sin distinción de sus intereses y habilidades empresariales. Además, la ausencia de un mecanismo de selección, como el que estaba implícito en el hecho de que los españoles y barcelonetes vinieran reclamados por algún pariente o conocido, debe de haber contribuido a que sus normas sociales comunitarias fueran mucho menos estrictas que las de los españoles o barcelonetes.

4.3.- *El sistema de cobijo social*

Cada uno de los tres grupos de inmigrantes en consideración desarrolló su propio sistema de cobijo social para el establecimiento de sus relaciones laborales. Las características particulares de sus sistemas incidieron en la capacidad empresarial de cada una de estas comunidades. En aquellos casos en los que los patrones disponían de empleados confiables y comprometidos con la causa de la empresa, la capacidad de acumulación de las mismas debe de haber sido mayor. Asimismo, en la manera en que el “pool” de empleados de confianza era más estrecho, la extensión de las redes empresariales y las posibilidades de innovar eran más limitadas.

Los sistemas de cobijo social en que se insertaron los barcelonetes y españoles tenían algunas características similares. En ambos casos se trató de un *sistema comanditario* de empleo en el que un grupo selecto de empleados recibía apoyo de sus patrones para independizarse y establecerse por su cuenta. No obstante las coincidencias, las diferencias entre los dos sistemas parecen haber sido determinantes en la capacidad empresarial de cada uno de estos grupos inmigrantes. En el caso de los barcelonetes se puede hablar de un sistema comanditario de corte *comunitario*, y en el de los españoles de un sistema comanditario de corte *familiar*. Finalmente, en el caso de los libaneses, su sistema de cobijo social no reunía las condiciones de un sistema comanditario y, por consiguiente, se le considera como un sistema *desvinculado*. A continuación, se analizan las características distintivas de estos sistemas de cobijo social y el efecto que pudieron haber tenido en la capacidad empresarial de cada una de las comunidades de inmigrantes.

Desde tiempos de la Colonia, los comerciantes españoles acudían a un sistema comanditario de empleo para hacerse de personal de confianza.³² Bajo este sistema, los comerciantes españoles radicados en México solían traer de España a algún pariente o vecino, con el fin de que desarrollara una carrera comercial.³³ El recién llegado comenzaba a trabajar a cambio de un salario ínfimo y a partir de un escalafón jerárquico muy bajo. Por lo general, primero se le contrataba como *mozo*, para que se encargara de tareas simples como la limpieza y el acarreo de mercancías. Con el paso del tiempo, se le promovía a *dependiente de mostrador* para que se encargara de la atención a clientes. Una vez que el empleado había demostrado fehacientemente ser una persona honesta y capaz, se le nombraba *socio comercial* y, a partir de entonces, tenía derecho a participar en las utilidades del negocio. Cuando surgía la oportunidad de abrir alguna sucursal, los patrones solían asignar a alguno de sus socios comerciales para que se hiciera cargo de ella. Por lo general, en estos casos el patrón era quien aportaba el capital y el socio se encargaba de la administración del negocio (de ello se deriva el adjetivo de *comanditario*).

El sistema comanditario se basaba en que el recién llegado tenía la esperanza de que, con el paso del tiempo, el patrón le haría partícipe de los beneficios de su habilidad y esfuerzo, ayudándole a establecerse por su cuenta.³⁴ Con ello se alineaban los intereses del empleado con

³² En Kicza (1986) se estudia como fue que el comercio colonial de la Nueva España se estructuró en base a un sistema comanditario de empleo; en Socolow (1991) se detalla la estructuración del comercio virreinal del Río de la Plata alrededor de un sistema de empleo similar.

De acuerdo con Bazant (1983: 10), los emigrantes vascos que llegaron a América durante la Colonia sentaron las bases del sistema comanditario que estuvo vigente hasta mediados del siglo XX. Por otra parte, según Maeztu (1938b:1), el origen del sistema comanditario es todavía más antiguo, remontándose hasta el sistema gremial de la edad Media, que se fundamentaba en una rígida jerarquía de aprendices, oficiales y maestros.

³³ Conforme con una encuesta realizada entre la colonia española de la ciudad de México y Puebla, el 63% de los inmigrantes había llegado a México para insertarse en un sistema comanditario de cobijo social. En el 89% de estos casos, el patrón era tío o hermano del inmigrante; ver García Acosta (1979:132-3). Una nota periodística de la época consideraba que era verdad que "...al dejar sus familias los jóvenes [españoles] para buscar trabajo honrado en América, procuran obtener la protección de algún pariente ya acomodado; pero ni todos la tienen, ni en ella pueden fundar, contra las vicisitudes de la fortuna, segura esperanza ..."; ver Balbín de Unquera (1879) citado en Fernández Romero (1998:59). De acuerdo con Fernández Romero (1989:35), no faltaron los casos en que el acuerdo entre el emigrante recién llegado y su patrocinador no se llevaba a buen término, o no se traducían en el apoyo buscado, constituyéndose el patrocinio en "... un factor de eficacia aleatoria, que no siempre surtía el efecto deseado".

³⁴ De acuerdo con Maeztu (1938b:1), el éxito del sistema comanditario se basa en la perfecta compenetración de los intereses del patrón con los de sus empleados; compenetración que solo puede alcanzarse gracias a que el empleado "...si muestra actividad e inteligencia en su trabajo, llegará el día en que se le interesará en el negocio, y otro en que su mismo principal le ayudará a establecerse por su cuenta, con lo cual le será posible el ascenso a una clase superior a la suya ...".

Por ello, cuando el sistema comanditario funcionaba bien, los patrones y sus dependientes tenían: "...una relación de intimidad ... [por la cual] en los malos tiempos se reducen y encogen los gastos ..." y en la que "... ha de poner toda su alma el dependiente que aspire a ganarse la confianza de su principal, [cifrando] sus ilusiones en la prosperidad del negocio ...".

los del patrón, incrementando las posibilidades de acumulación de la empresa. Gracias al señuelo de la posible transferencia futura, los empleados más tenaces estaban dispuestos a sacrificarse en beneficio de la empresa.

Las exigencias, sin embargo, eran muy severas; antes de tener acceso a los beneficios de su esfuerzo, los empleados tenían que sacrificarse durante un periodo largo de tiempo.³⁵ Por consiguiente, no cualquier individuo podía trabajar bajo el sistema comanditario. Asimismo, se requería que los patrones estuvieran insertados en un contexto social que recompensara adecuadamente la solidaridad y la justicia para con los empleados. Al fin y al cabo, el patrón tenía que sentirse orgulloso de promover a sus empleados de confianza, ayudándoles a convertirse en nuevos empresarios.³⁶

Sin duda alguna, se requería de individuos que gozaran de un conjunto de valores y una educación muy particulares; los cuales, al menos en la España de finales del siglo XIX y principios del XX, eran más propios de las zonas rurales que de las urbanas, donde ya prevalecía una precoz post-modernidad, en el sentido de que se privilegiaba la “calidad de vida” sobre otros valores más materialistas, como el sustento económico.³⁷ En el camino al éxito, los recién llegados tenían que hacer acopio de toda su fortaleza para superar los obstáculos y las tentaciones que se les iban presentando.³⁸ Sin embargo, cuando el empleado ya gozaba de algún puesto de confianza, siempre existía la posibilidad de defraudar al patrón. En varias ocasiones, ni los valores personales, ni los mecanismos de recompensa y disciplina comunitaria, fueron suficientes para evitar que algún empleado defraudara la confianza en él depositada.

³⁵ En el caso de los españoles, por ejemplo, los recién llegados tenían que esperar alrededor de veinticinco años para que pudieran independizarse o se les convirtiera en socios industriales. De acuerdo con Maeztu (1938b:1), “... el que empieza barriendo una tienda a los trece o catorce años de edad, puede concebir la esperanza de ser *dependiente* de mostrador antes de los veinte, *habilitado* antes de los treinta, *socio industrial* a los cuarenta, y *patrono* algo después ...”. Herrero Bervera (1998:500) considera que al inmigrante español promedio le tomaba entre 15 y 30 años ascender hasta el punto en que pudiera establecer su propia empresa. De la misma forma, en el caso de los barcelonetes, también les tomaba entre 20 y 25 años para que pudieran independizarse; ver Arnaud (1891:21).

³⁶ Tal vez con un idealismo excesivo, Maeztu (1938c:1) observa que: “... el orgullo de los comerciantes españoles de América consiste en facilitar el avance de sus antiguos dependientes ... entre las colectividades españolas gana mayor fama el que ha dado medio de establecerse a un número mayor de dependientes ...”.

³⁷ El mismo Maeztu (1938a:2) reconoce que “... Es hecho sorprendente que en América prosperen más, salvo excepciones, los españoles procedentes de aldeas que los que van al nuevo mundo de nuestras ciudades, y más los menos educados que los cultos. En parte se acierta cuando ello se atribuye a que los campesinos están acostumbrados a mayores privaciones y soportan mejor la vida de trabajo y ahorro. Digo en parte, porque una buena educación debe enseñar, sobre todo, a sufrir ... La educación actual, en cambio, es radicalmente mala, porque no enseña a sufrir, sino a gozar. La ventaja que tienen nuestros emigrantes campesinos sobre los urbanos y educados, consiste principalmente en no haberla recibido ...”.

³⁸ Según Icazuriaga (1979:198), al realizar una encuesta entre varios inmigrantes españoles, algunos de ellos le habrían confiado: “... si no hubiera sido por el orgullo, al día siguiente de haber llegado me hubiera regresado a España ...”.

El funcionamiento del sistema comanditario, en suma, dependía crucialmente de la credibilidad de la transferencia futura. Al renunciar el empleado a un mayor ingreso en el presente, estaba apostando a favor de un futuro exitoso de la empresa y a la posibilidad de que el patrón estuviera dispuesto a compartirlo. En aquellos casos en que la empresa atravesaba por dificultades, o cuando el entorno hacía más difícil que el patrón estuviera dispuesto a traspasar los negocios a sus empleados más sobresalientes, la credibilidad de la promesa sucesoria era menor y, por consiguiente, los empleados de confianza tenían menos incentivos a comportarse honestamente. Como consecuencia de ello, las posibilidades de acumulación y, por ende, la capacidad empresarial del patrón se vería deteriorada.

Por lo tanto, el sistema de cobijo social de los inmigrantes españoles era un sistema *comanditario* cuyo éxito estaba basado en la credibilidad de la *promesa sucesoria*, que implicaba una transferencia económica futura a cambio de un sacrificio en el presente. Sin embargo, a diferencia del caso barcelonete, este sistema era *familiar* en el sentido de que el “pool” de empleados de confianza solía estar limitado a la familia del patrón.

En muchas ocasiones, la costumbre española de heredar los negocios a los parientes más cercanos entró en conflicto con la esencia misma del sistema comanditario.³⁹ Cuando en una empresa se combinaban empleados de confianza que eran familiares del patrón, con otros que no lo eran, surgía un conflicto de incentivos. En el caso de los empleados que no eran familiares del patrón, la credibilidad de la promesa sucesoria era relativamente menor y, por lo tanto, no tenían los mismos incentivos a conducirse honestamente en el empleo.

Dadas las costumbres españolas de la herencia, no es de sorprender que el sistema comanditario español se haya caracterizado, en la mayoría de los casos, por ser fundamentalmente de corte *familiar*.⁴⁰ La mayoría de los empleados de confianza de los inmigrantes españoles formaban parte de su familia cercana. Cuando el patrón no tenía descendencia, los sobrinos u otros familiares tenían preferencia sobre los demás empleados al momento de elegir al sucesor que se beneficiaría con la administración de una nueva sucursal o la transferencia de la propiedad de la empresa.

³⁹ En Maeztu (1938c:1), por ejemplo, se reconoce que: “... Es verdad que al sistema comanditario del comercio español pueden oponérseles consideraciones de orden familiar, que le han creado muchos enemigos en los países de América ... [cuando] el español cree justo que la tienda pase al dependiente que más se ha interesado en su prosperidad, con lo cual es posible que se perjudiquen los hijos del principal ...”.

⁴⁰ De acuerdo con García Acosta (1979:132), la composición de las empresas españolas era netamente familiar. Cuando el español residente en México contaba con hijos que pudieran trabajar en su tienda o industria, dejaba de traer empleados de España. Como los hijos eran los únicos que podían suceder al patrón al frente de la empresa, los empleados de confianza se preferían independizarse, estableciéndose por su cuenta.

Como consecuencia del carácter familiar del sistema de cobijo social, surgieron dos problemas de inconsistencia que pudieron haber limitado el desarrollo de la capacidad empresarial al interior del grupo de inmigrantes españoles. Por un lado, los patrones españoles no dispusieron de un conjunto de empleados de confianza tan amplio y diverso como el de los barcelonetes. Por otro lado, la norma social de la comunidad española de apego al empleo familiar puede haber deteriorado la disciplina de sus empleados de confianza y, por ende, la solidez del sistema comanditario.

Además, bajo el sistema comanditario español, una vez que los empleados se independizaban y establecían sus propias empresas, no solían mantener lazos comerciales ni financieros con sus ex-patrones. De hecho, en repetidas ocasiones, los patrones españoles llegaron a enemistarse con sus ex-empleados cuando éstos quisieron independizarse.⁴¹ De acuerdo con Herrero Bervera (1998:70), en el seno de la colonia española se consideraba que los inmigrantes que prosperaban en los negocios eran no solamente los que demostraban una mayor capacidad y habilidad para los negocios, sino también aquellos que profesaban el más estricto respeto, obediencia y fidelidad al dueño, de quien se esperaba que los promoviera y apadrinara los que habían demostrado su capacidad. Con frecuencia, el que un empleado deseara independizarse era vista más como un acto de ingratitud hacia el patrón, que como una oportunidad de expansión de los negocios. Por consiguiente, dadas estas consideraciones, no debe de sorprender que la colonia española radicada en México, en su carácter de red de negocios, se haya fracturado en varias cliques desvinculadas y nunca haya podido alcanzar la extensión de la red barcelonete, donde los vínculos patrón-empleado eran mucho más ambiciosos.

* *El sistema comunitario de los barcelonetes*

A semejanza del sistema comanditario español, el sistema de cobijo social de los barcelonetes también se basaba en la promesa de que los empleados más destacados recibirían una transferencia futura por parte de sus patrones. No obstante, y en contraste con los inmigrantes españoles, los primeros inmigrantes barcelonetes se distinguieron por lo estricto de sus normas sociales, por una amplia su solidaridad étnica, y no exclusivamente familiar, y por su política de reinversión comunitaria con la que premiaron el esfuerzo de aquellos empleados más talentosos que fueron capaces de superar las distintas “pruebas” impuestas por el sistema comanditario. En

⁴¹ De acuerdo con Herrero Bervera (1998), la experiencia por la que atravesaron Moisés Cosío y Ángel Lozada al llegar a México constituyen ejemplos de este tipo de conflicto.

el caso de los barcelonetes, estos aspectos socio-culturales contribuyeron a fortalecer la credibilidad de la promesa sucesoria de su sistema comanditario.

De acuerdo con las normas sociales de los barcelonetes, los dueños de los negocios tenían la obligación de facilitar a sus mejores empleados los recursos necesarios para que se establecieran por su cuenta. Asimismo, la comunidad barcelonete radicada en México esperaba que sus miembros permanecieran solteros hasta que hubieran hecho la fortuna suficiente para regresar definitivamente a Francia. En consecuencia, los empresarios barcelonetes más exitosos, mientras vivían en México, solían dedicarse de lleno al negocio, esperando acumular lo suficiente como para regresar triunfadores a Barcelonnette; situación que les impidió tener descendencia en México con la edad suficiente para hacerse cargo de los negocios.⁴² Por ello, cuando estos inmigrantes deseaban expandir o traspasar sus empresas, gozaban de plena libertad para premiar a sus mejores empleados, haciendo más factible la promesa de heredar fuera del ámbito familiar.

Entre los barcelonetes, los parientes del dueño no solían gozar de ningún privilegio especial.⁴³ Bastaba con que los empleados comprometidos fueran originarios del valle de Ubaye (Barcelonnette), para que pudieran ser elegidos como socios al momento de emprender una nueva empresa o cuando se deseaba transferir la ya existente. Los empleados de confianza, por consiguiente, sabían que la recompensa a su sacrificio dependía fundamentalmente de su talento y esfuerzo, y no de vínculos familiares.⁴⁴ El sistema de cobijo social barcelonete, por lo tanto, al ser *comunitario* y no familiar, tuvo a la mano una fuente más diversa de personal de confianza que la de los españoles; situación que indudablemente se reflejó en una mayor capacidad empresarial.

⁴² En Arnaud (1891:57) se resalta que un elevado porcentaje de los emigrantes que regresaron de México resultaron poco fértiles. Así, por ejemplo, entre una muestra de los emigrantes que habían vuelto a Barcelonnette para fines del siglo XIX, el 36% resultaron estériles, cuando la media en Francia apenas superaba el 10%.

⁴³ Este patrón tuvo también sus excepciones notables, como en el caso de los sobrinos de Alfonso Signoret que, a mediados del siglo XX, reclamaron su derecho a controlar el Palacio de Hierro por ser sobrinos del dueño. Sin embargo, esta excepción se dio una vez que la historia de la comunidad barcelonnette en México ya se aproximaba a su fin. De hecho, la conducta de los Signoret fue tan contraria a las prácticas tradicionales de los barcelonetes, que la comunidad prefirió traspasar esta razón social a un individuo ajeno a la misma, antes que permitir la fractura de la cohesión comunitaria; ver Gouy (1980) para una descripción pormenorizada de este conflicto.

⁴⁴ Los recién llegados debían foguearse en el comercio de telas y competir con los que tenían más experiencia. "... La cuestión era ver quién vendía más y más caro ... [pues] en estas tiendas no había jerarquías ni tratos especiales. Sin duda, eran los recién llegados los que ... hacían los trabajos más duros de la casa, pero una vez abierta la tienda el que más ganaba era el que más vendía ... [porque] sus capacidades estaban a prueba para obtener ... parte de los beneficios ..."; ver la traducción que hacen Proal y Charpenel (1998:26) de Arnaud (1891:26).

Los aprendices barcelonetes parecen haber estado sujetos a una vida más austera y rígida que la de los dependientes comerciales españoles.⁴⁵ De acuerdo con las normas de la comunidad barcelonete, esta forma de vida se les exigía para que templaran su carácter y mostraran sus cualidades de sacrificio y disciplina para con el negocio y los patrones. Esto sin duda, fue posible gracias a lo estrecho de la comunidad barcelonete. Conforme fueron progresando sus tiendas de novedades, los barcelonetes decidieron extenderlas por medio de *spin-offs*, hasta abarcar la mayor parte del país.⁴⁶ Bajo este sistema, cuando el dueño de una casa comercial deseaba establecer alguna sucursal, se asociaba con alguno de sus empleados de mayor confianza, asignándole la gerencia de la misma u otorgándole el crédito mercantil necesario para constituir un inventario adecuado. Con el paso del tiempo, y conforme la buena marcha del negocio lo permitía, el nuevo socio solía liquidar a su ex-patrón, para convertirse en propietario de la sucursal.

Una vez independizado, el ex-empleado seguía estrechamente ligado a su ex-patrón. En la mayoría de los casos, los patrones se convertían en proveedores de mercancías y recursos financieros de sus antiguos empleados, manteniendo una relación cordial y armoniosa. De esta forma, se complementaban las fuerzas centrífugas que impulsaban a los empleados a establecerse por su cuenta, con las fuerzas centrípetas que los mantenían unidos como miembros de una misma red étnica de negocios. Por consiguiente, el sistema de promoción barcelonete, a diferencia del sistema español, era de tipo *vinculado*, dado el sostenimiento de relaciones estrechas intergeneracionales en el ámbito de los negocios; vinculación que, sin duda, contribuyó de forma notable a expandir coordinadamente el alcance y la envergadura de la red empresarial barcelonete.

Otro factor más del gobierno social de los barcelonetes que contribuyó a la renovación de la red empresarial fue el sistema de reinversión comunitaria. Con el paso de los años, la comunidad barcelonete generó una convención social que fijaba un tope máximo al monto de la fortuna que podía repatriar a Francia un inmigrante antes de transferir el negocio a sus empleados.⁴⁷ Con ello,

⁴⁵ Según Gouy (1980:73), el primer salario que se le pagaba a un mozo barcelonete era más bajo que el que recibía un campesino en Francia; en términos reales, una vez descontados los gastos mínimos de manutención, apenas les alcanzaba para comprar dos cervezas al día.

⁴⁶ En Castañeda (2004c) se analiza el proceso de formación de *spin-offs* dentro de la comunidad barcelonete y se explica cómo fue que su gobierno social les permitió una mayor acumulación a la observada en otras redes de inmigrantes. Este artículo también explica los mecanismos que incidieron en la fractura de su gobierno social y en el posterior desmoronamiento de sus redes empresariales. En Galán Amaro (2002) se estudian de forma más general las redes empresariales que desarrollaron en México los barcelonetes a finales del siglo XIX y principios del XX.

⁴⁷ De acuerdo con Gouy (1980:75-6), "...toda persona cuando acumulara una pequeña fortuna, de entre 150 mil y 200 mil francos, se debía retirar, dejando en México entre dos tercios y tres cuartos de su capital, con el fin de continuar el comercio. A cambio de lo cual, recibía una renta que le permitía vivir por mucho tiempo en el valle [de Barcelonnette] ...". En contraste, Martínez Fernández (1982) considera que la meta a la que aspiraban los emigrantes españoles de la época, después de al menos 25 años de trabajo, se ubicaba entre los 1,000 y los 2,000 duros. De acuerdo con Fernández

al mismo tiempo que se renovaban periódicamente los líderes empresariales de la comunidad, se fortalecía de nueva cuenta la promesa sucesoria que caracterizaba a su sistema comanditario.

Los barcelonetes también disponían de una norma social que recompensaba el comportamiento honesto y el respeto escrupuloso de los convenios.⁴⁸ Quien se animaba a traicionar la confianza de algún barcelonete, era expulsado o boicoteado inmediatamente por el resto de la comunidad.⁴⁹ Al menos durante el siglo XIX, la presión social que ejerció la comunidad barcelonete sobre sus miembros parece haber sido suficiente para disciplinarlos en el cumplimiento de sus estrictas normas sociales; fortaleciendo, una vez más, la credibilidad de su sistema comanditario de empleo y, en consecuencia, su capacidad empresarial.

Gracias al estricto cumplimiento de estas normas sociales que desarrollaron en México, los primeros barcelonetes construyeron una sólida red de lazos de confianza y solidaridad que gozó de un reconocido prestigio entre los demás miembros de la sociedad mexicana.⁵⁰ Estos factores, sin duda, contribuyeron a que los barcelonetes pudieran participar como un sólido grupo comunitario con empresas de grandes dimensiones y tecnológicamente sofisticadas, constituyendo las más importantes de ellas el estandarte de la industrialización y modernización financiera y comercial del país.

Romero (1999:134), se consideraba que una fortuna de esta magnitud era más que suficiente para que el emigrante retornara a su aldea para disfrutar de una vida relativamente cómoda a costas de los frutos del capital acumulado. Sin embargo, a diferencia de la comunidad barcelonete, la colonia española no contaba con una norma social que obligara al inmigrante enriquecido a repatriarse, lo que permitió que los inmigrantes españoles prolongaran su estancia en México por un tiempo indefinido, sin que tuvieran que resolver efectivamente la transferencia de sus negocios. Sin duda, ello debe de haber contribuido a que a finales del siglo XIX se estimara que alrededor del 20% de los emigrantes/empresarios españoles habían llegado a acumular fortunas de entre 150 mil y un millón y medio de reales; ver Pérez Morís (1879:394) citado en Fernández Romero (1999:98).

⁴⁸ Como se verá más adelante, la Sociedad de Beneficencia Francesa solía actuar como árbitro, mediando en las disputas que había entre los miembros de la comunidad y patrocinando el exilio de aquellos individuos que pudieran poner en riesgo el prestigio de la misma. En aquel entonces, se comentaba hacia adentro de la comunidad que: "... Los perezosos y los buscadores de aventuras ... no hacen más que aprovecharse de nosotros. Si ellos quisieran trabajar, se les encontraría un trabajo y se cambiaría su situación ... [de otra manera] su conducta podría desacreditar el buen nombre francés ... [en tal caso] habría que organizar una suscripción que les diga unas buenas palabras a estas ovejas para que se regresen o para que se vayan a otro país donde nuestros compatriotas sean menos difíciles que nosotros ..."; ver Ebrard citado en Gouy (1980:84).

⁴⁹ Así, por ejemplo, una de las normas más severas de la comunidad barcelonete prohibía de forma terminante la contratación de cualquier persona que hubiera sido despedida por otro barcelonete; ver Gouy (1980:76).

⁵⁰ La reputación que tenían los barcelonetes era tal que, de acuerdo con un comerciante de la época, "... un apellido barcelonete era equivalente, en una casa de mayoreo, a un crédito ocho o diez veces mayor de lo normal ..."; ver Meyer (1974:59) citado en Gómez-Galvarriato (2002:16).

Los primeros inmigrantes libaneses que llegaron a México se desempeñaron como vendedores ambulantes en abonos o *buhoneros*.⁵¹ De acuerdo con Naff (1992:145-9) fueron varias las razones que los llevaron a ello; por un lado, y desde el punto de vista económico, este oficio no requería de un gran capital ni de un entrenamiento sofisticado, al mismo tiempo que ofrecía un ingreso superior al de un empleo convencional;⁵² por otro lado, y desde el punto de vista cultural, la rutina del vendedor ambulante era compatible con la forma de ser del libanés promedio, tan característicamente individualista y poco sedentario.

Los buhoneros libaneses solían ser reclutados por algún paisano que, habiéndose desempeñado antes como vendedor ambulante, se hubiera ya establecido. Cuando llegaba un nuevo inmigrante, no faltaba el paisano que estaba dispuesto a entregarle un *kashshi* (el tradicional cajón de baratijas que se identifica con la venta ambulante) para que se iniciara como buhonero. Por lo general, esta mercancía se entregaba a consignación y a precio de medio mayoreo, siendo el monto del crédito poco considerable. Una vez que recibía la mercancía, el inmigrante debía tomar camino para atender su ruta de clientes, a quienes les entregaba la mercancía a crédito. Conforme iba recuperando sus abonos se esperaba que el inmigrante liquidara su adeudo para, así, poder resurtir su inventario.

Los patrocinadores de los primeros buhoneros fueron personas muy apreciadas dentro de la comunidad libanesa.⁵³ Además de otorgarle crédito a los recién llegados, cuando éstos no tenían patrimonio alguno con el que respaldarlo, los patrocinadores se encargaban de organizar sus rutas, administrar sus ahorros, mediar en sus disputas e introducirlos a la vida social de la colonia libanesa. Según Naff (1992: 149), entre el inmigrante y su patrocinador se forjaba una relación social de interdependencia que estaba respaldada por un estricto conjunto de normas sociales, las cuales justificaban el liderazgo del patrocinador al mismo tiempo que limitaban sus posibles excesos.

Sin embargo, a diferencia del caso de los españoles y barcelonetes, entre el inmigrante y el comerciante libanés que lo patrocinaba no se establecía una relación de empleo subordinado; de

⁵¹ Según una encuesta levantada entre un grupo de libaneses que llegaron a México entre 1900 y 1949, el 44.2% de ellos tuvo como primer oficio el de buhonero; ver Paez Oropeza (1976:173).

⁵² Naff (1992:147) estima que el ingreso promedio de un buhonero era alrededor de un 50% más elevado que el de un asalariado promedio.

⁵³ Por ejemplo, este fue el caso entre otros de José María Abad (el primer libanés que se dedicó al comercio ambulante en México en 1878) o Julián Slim Haddad (fundador de la desaparecida Cámara Libanesa de Comercio y padre de Carlos Slim Helú, uno de los hombres más acaudalados del mundo); ver Díaz de Kuri y Macluf (1999:74-82), Martínez (2002:64).y Jacobs Barquet (2000:368-9).

hecho, el comerciante se veía a sí mismo como un acreedor mercantil de su patrocinado. Entre uno y otro, no existía mayor vínculo intertemporal que el implicado por el saldo pendiente del *kashshi* recibido en consignación. Una vez que el buhonero lo liquidaba, quedaba en plena libertad para separarse de su patrocinador.⁵⁴

La tradición definía la identidad de los inmigrantes libaneses a través de su posición jerárquica. Primero, el libanés era miembro de una familia nuclear; después, era parte de una Iglesia; finalmente, era originario de alguna región en particular. La observación rigurosa de esta identidad jerárquica trajo consigo un intenso sectarismo hacia el interior de las comunidades de inmigrantes libaneses, que les llevó a fragmentarse en grupos más ó menos pequeños. Este fenómeno era muestra de la dualidad que, a lo largo de su historia, había caracterizado al Líbano, donde se combinaba una extensa tolerancia religiosa, sin precedentes en la región del Levante, con una notable falta de cohesión hacia el interior de cada grupo religioso. Combinación que, sin duda, fue poco propicia para el desarrollo de proyectos que se extendieran más allá de los límites del ámbito estrictamente familiar más inmediato.⁵⁵

Debido a esta falta de cohesión interna, los comerciantes libaneses, a diferencia de los barcelonetes, solían mantener una relación distinta con aquellos inmigrantes que no formaban parte de su familia inmediata. En estos casos, la solidaridad de los patrocinadores se limitaba a la entrega a consignación del *kashshi*. En cambio, el trato era diferente cuando el patrocinado formaba parte de la familia nuclear del patrocinador. En este caso, los primogénitos tenían la práctica certeza de que, sin prestar mayor atención a su desempeño personal, heredarían algún día el patrimonio familiar. El gobierno social de los libaneses no les permitía disponer de un “pool” de empleados de confianza tan amplio como el de los barcelonetes. Por lo tanto, la creación de nuevos proyectos y empresas se mantuvo circunscrita al ámbito familiar más cercano. El sistema libanés de cobijo social, por consiguiente, fue un sistema de corte estrictamente familiar en el que se privilegiaba la primogenitura.

Este sistema, además, se caracterizó por su fuerte *desvinculación* ya que entre los libaneses no se establecía una relación intertemporal entre comerciantes-patrocinadores y buhoneros que los mantuviera unidos más allá de la recuperación del crédito comercial y, por lo tanto, no se

⁵⁴ Para una descripción detallada del sistema de vendedores ambulantes desarrollado por los libaneses, ver Paez Oropeza (1976:171), Alonso (1977:106-12), Nacif Mina (1995) y Díaz de Kuri y Macluf (1999:74-82),

⁵⁵ Ver Issawi (1992:15-6) y Gemayel (1985:2), quienes reconocen que la libertad de afiliación religiosa, siendo uno de los aspectos más importantes que definen la identidad de los libaneses, es causa fundamental del sectarismo que prevalece en su sociedad.

puede definir como un sistema comanditario.⁵⁶ Además, cuando los libaneses se establecían por su cuenta, a diferencia de los barcelonetes, no solían mantener vínculos comerciales ni financieros con sus ex-patrocinadores. Como consecuencia de ello, la red de negocios libanesa se fragmentó, ocasionando que su expansión se diera de forma poco coordinada.

Además, al estar desvinculados los buhoneros libaneses no tenían incentivos para preocuparse por la buena marcha del negocio de sus patrocinadores, ni para contribuir a su capacidad de acumulación. Esto, sin duda, deterioró la capacidad empresarial de la comunidad libanesa, obligando a que la generación de empresas dependiera más del talento y los recursos individuales de sus miembros que de los factores comunitarios.

4.4.- *La asimilación*

La forma en que se asimilaron los inmigrantes españoles, barcelonetes y libaneses a la sociedad mexicana también influyó en el desarrollo de su capacidad empresarial. En aquellos casos en los que la asimilación se dio de forma más pronta y definitiva, las normas sociales del grupo inmigrante solían ser más frágiles y estaban más expuestas a la influencia de las normas de la sociedad mexicana tradicional. En cambio, cuando la asimilación fue más difícil, ya sea porque existían barreras culturales a la entrada o porque las mismas normas sociales del grupo inmigrante lo impedían, los mecanismos comunitarios solían ser más efectivos en el ejercicio de la disciplina hacia el interior de la comunidad. La sociedad mexicana, en su carácter de alternativa social para el inmigrante, debilitaba el poder del ostracismo social al interior de las comunidades inmigrantes y, por consiguiente, relajaba la disciplina comunitaria en cuanto al cumplimiento de sus normas sociales.

La forma en que se asimilaron los barcelonetes a la sociedad mexicana fue muy distinta a la manera en que lo hicieron los libaneses. Mientras los primeros se preocupaban por mantenerse alejados de los usos y costumbres mexicanas, los últimos trataron de asimilarse de la forma más pronta y definitiva posible. Los españoles, a diferencia de los dos grupos anteriores, mantuvieron una dualidad cultural, que simultáneamente los acercaba y alejaba de la sociedad mexicana como se analizará a continuación.

* *La dualidad cultural de los españoles*

El plan original de la mayoría de los españoles que emigraron a México a fines del siglo XIX consistía en emigrar, ahorrar, independizarse, enriquecerse y regresar a España para disfrutar

⁵⁶ Alonso (1977:146) encuentra que la gran mayoría de las fábricas textiles libanesas son el resultado de sociedades familiares establecidas entre hermanos o entre padres e hijos, en las que una vez acumulado cierto capital, la sociedad se desintegra y cada miembro pasa a ser propietario de su propia compañía.

de la fortuna conseguida. Al emigrar, sin embargo, los españoles no abandonaban las responsabilidades familiares y comunitarias que los mantenían vinculados a España. De hecho, cuanto más fuerte era dicho vínculo, mayor era la sensibilidad del emigrante ante los acontecimientos que afectaban a su lugar de origen. Gracias a estos vínculos, con el paso del tiempo se consolidó un patrón de conducta entre los inmigrantes que comprendía la visita obligada al lugar de origen, el envío constante de remesas para cooperar con la economía familiar y comunitaria, así como el mantenimiento de una nutrida correspondencia con la familia y los amigos.

De acuerdo con Kenny (1979:52), este patrón de conducta, al mismo tiempo que unió a México con España, sirvió para que el emigrante mantuviera vivo el recuerdo de la España mítica que había dejado atrás. Exiliado, aunque fuera voluntariamente y por el ansia de progresar, el español cultivó su recuerdo, institucionalizando su nostalgia en eventos sociales y culturales. No obstante, la tradición dictaba que el emigrante español debía anhelar el regresar a España, cuando hubiera hecho fortuna.⁵⁷

El “indiano” que volvía a su tierra natal rico y triunfante era una especie de héroe popular en España. Esta status resultaba embriagador para el individuo de origen humilde que había partido hacia América siendo muy joven. Por ello, cuando no alcanzaba el éxito anhelado, el indiano prefería no volver a su lugar de origen ante el temor de volver a ser un “simple aldeano”. De hecho, cuando el emigrante viajaba de visita a España, solía regresar disgustado a México; enojado si España había cambiado, frustrado si la encontraba igual. Mientras estaba en España, extrañaba lo que había logrado en México; cuando volvía a México, añoraba lo que había dejado atrás en España. Como consecuencia de ello, muchos inmigrantes optaron por establecerse de forma definitiva en México en lugar de volver a España como originalmente se habían propuesto.⁵⁸

La tradicional actitud de “retorno” del emigrante español se vio contrarrestada por el efecto que tuvo en él la experiencia migratoria. Los que alcanzaban el éxito, encontraban difícil la readaptación a la vida cotidiana en España. Los que fracasaban, preferían quedarse en México

⁵⁷ Lamentablemente, de acuerdo con Robledo (1988), la historiografía de la emigración española no ha dispuesto más que de algunas pocas encuestas en las que se interroga al emigrante por las razones de su partida. Este problema es aún más graves en el caso de las razones que los han llevan a regresar a España. No obstante, de acuerdo con una encuesta citada en Sánchez López (1969), las principales razones que esgrimían los inmigrantes españoles para retornar a España eran: la nostalgia (29% de los encuestados) y el haber logrado acumular el patrimonio deseado (14%).

⁵⁸ De acuerdo con un diplomático español, de los emigrantes que emigraron a México y regresaron a España con la intención de establecerse, el 60% ya no se “halló” y optó, en cambio, por establecerse de forma definitiva en México; ver Kenny (1979a:64). En el mismo sentido, Fernández Romero (1989:99) es aún más contundente cuando estima que

para no tener que reconocer su fracaso. De este conflicto interno surgió el “biculturalismo” que caracterizó al español que emigró a México; siempre con el corazón en España y la mente en México. Situación que en forma de péndulo le alejaba a ratos y lo acercaba a ratos a las prácticas y costumbres de la sociedad mexicana.

A principios del siglo XX, la colonia española radicada en México se enfrentó a un serio dilema por el despertar del regionalismo en la península ibérica. Por un lado, dicho regionalismo fracturó la cohesión de la comunidad como un todo; por otro lado, fortaleció la capacidad de asociación a nivel regional, impulsando el establecimiento de alianzas sociales y económicas en círculos más estrechos. Como consecuencia de ello, la colonia española se fracturó en varias redes regionales, cada una de las cuales se caracterizó por una capacidad empresarial diferenciada.

En suma, el típico emigrante español que vino a México a finales del siglo XIX y principios del XX mantuvo una dualidad cultural entre lo mexicano y lo español. Esta dualidad relajó el poder disciplinario de las normas e instituciones españolas, reduciendo la cohesión de sus redes de negocios y la capacidad empresarial de este grupo de inmigrantes.

* *El sojourner barcelonete*

En abierto contraste con los españoles y libaneses, la comunidad barcelonete hizo todo lo que estuvo a su alcance para evitar que sus miembros se asimilaran a la sociedad mexicana. Las normas sociales de los barcelonetes que llegaron durante el siglo XIX prohibían terminantemente el contraer matrimonio con mexicanas.⁵⁹ De hecho, se esperaba que los empleados barcelonetes limitaran en gran medida relaciones sociales con otras personas que no fueran originarias del valle del Ubaye. La posibilidad de relacionarse más allá del estrecho ámbito de la comunidad barcelonete era un privilegio del que solo gozaban sus miembros más prominentes.

El inmigrante barcelonete típico era un *sojourner* que emigraba de forma temporal con la firme intención de hacer fortuna y regresar a su patria para formar familia y retirarse. Los barcelonetes pudieron sostener sus estrictas normas sociales al menos durante buena parte del siglo XIX y, gracias a ello, la credibilidad de la promesa sucesoria no se puso en entredicho. Sin

del total de emigrantes que lograban volver ocasionalmente a España a fines del siglo XIX, apenas la décima lo hacía de forma definitiva, optando el 90% restante por echar raíces en el lugar al que habían emigrado.

⁵⁹ A diferencia de otros grupos de inmigrantes, a los barcelonetes les preocupaba profundamente el que sus paisanos llegaran a contraer matrimonio con alguna mujer mexicana. El matrimonio era visto como una distracción que solo servía para alejar al inmigrante de su meta: el regresar a Barcelonnette siendo dueño de una fortuna considerable. De acuerdo con Gouy (1980:75), “... como primera regla, el empresario debía entregarse en cuerpo y alma a la buena marcha de la empresa ... La colonia consideraba que toda relación amorosa duradera no podía más que disminuir la rentabilidad ...”; ver también Arnaud (1891:20-1).

duda alguna, si los barcelonetes hubieran optado por asimilarse a los usos y costumbres de la sociedad mexicana, la disciplina comunitaria se habría relajado y, en consecuencia, su capacidad empresarial se habría visto mermada.

* *La pronta asimilación de los libaneses*

A diferencia de los barcelonetes, la comunidad libanesa estuvo dispuesta a aceptar el matrimonio exogámico, aunque privilegiara el matrimonio entre paisanos, con lo que agilizó su asimilación a las prácticas y costumbres de la sociedad mexicana.⁶⁰ Ello fue posible gracias a la peculiar experiencia de los primeros inmigrantes libaneses que arribaron a México.

Dadas las condiciones políticas por las que atravesaba el Medio Oriente a finales del siglo XIX, estos inmigrantes no tenían mucha conciencia de grupo, ni la esperanza de retornar a su lugar de origen y, por lo tanto, optaron por asimilarse pronta y definitivamente a la sociedad mexicana. Desde un principio, los libaneses mostraron un profundo interés por aprender el idioma y conocer las prácticas y costumbres de la sociedad local. Con el paso del tiempo, y ayudados por el estrecho contacto que mantenían con sus abonados en la venta ambulante, sus patrones culturales se irían transformando y nutriendo, hasta tomar formas cada vez más parecidas a las de la sociedad mexicana.

De acuerdo con Ramírez Carrillo (1994:196-7), los primeros inmigrantes libaneses conservaron su identidad étnica en los aspectos sociales, e inclusive practicaron el matrimonio endogámico, pero se olvidaron de ella en los aspectos económicos porque el comercio ambulante requería de una pronta asimilación a las costumbres de sus clientes, ubicados en los estratos de bajos recursos de la sociedad mexicana. Esta pronta asimilación, sin embargo, además de debilitar la cohesión social al interior de la comunidad libanesa, puso en entredicho la incipiente capacidad empresarial del grupo inmigrante.

4.5.- Las instituciones civiles y sociales

Cada una de las comunidades de inmigrantes analizadas en este estudio desarrolló su propio conjunto de organizaciones formales de carácter civil y social. Los centros comunitarios de reunión y esparcimiento, las cámaras de comercio y las instituciones de beneficencia sirvieron como mecanismos de coordinación y disciplina de la acción comunitaria las que, a su vez, impactaron de forma diferenciada la capacidad empresarial de cada comunidad.

⁶⁰ De acuerdo con Inclán Rubio (1978:126), el matrimonio exogámico se hizo más frecuente a partir de la segunda generación. En cambio, los libaneses de primera generación solían llegar casados u optaban por regresar temporalmente al Líbano para conseguir esposa.

En algunas comunidades, los centros empresariales y las cámaras de comercio actuaron como canales de información y coordinación, haciendo efectivo el mecanismo comunitario de sanciones que se requería para dar cumplimiento a las normas sociales del grupo y evitar el surgimiento de comportamientos oportunistas. En otras comunidades, la ausencia de dichas organizaciones o su excesiva fragmentación, debilitó la disciplina comunitaria, propiciando el surgimiento de comportamientos oportunistas que pusieron en entredicho la capacidad empresarial de la comunidad.

Otro tipo de organizaciones, tales como los centros sociales de carácter nacional o regional, reforzaron la identidad étnica y cultural de los inmigrantes, fortaleciendo la identificación con las normas comunitarias y la cohesión social del grupo. De la misma forma, las sociedades de beneficencia fortalecieron los lazos de solidaridad al interior de las comunidades inmigrantes. A continuación, se presenta un breve análisis de las organizaciones civiles que desarrollaron las comunidades española, barcelonete y libanesa, a lo largo del siglo XIX y principios del XX.

* *La colonia española*

En el transcurso del siglo XIX y principios del XX, la colonia española estableció varias organizaciones cívicas y sociales de gran importancia.⁶¹ En un principio, dichas instituciones se organizaron para contrarrestar el choque cultural al que se enfrentaban los inmigrantes, pues pretendían orientar su conducta social al mismo tiempo que facilitaban su acceso a las redes de la colonia española. Es decir, estas organizaciones desempeñaron una función de control social hacia dentro de la comunidad española, reforzando los valores y las normas que la regían.

El marco institucional de la colonia española, sin embargo, enfrentó un delicado problema: el acentuado regionalismo ibérico que surgió a finales del siglo XIX se tradujo en el fraccionamiento de la identidad nacional y el desarrollo de numerosas asociaciones cívicas que privilegiaron la identidad regional sobre la nacional. Con ello, si bien se fortaleció la identidad de cada grupo regional, se puso en entredicho la identidad del grupo español como un todo. Ello a pesar del esfuerzo de algunas instituciones, como el Casino Español, que conservaron su carácter nacional.

⁶¹ La colonia española radicada en México fue la primera que contó con sus propias organizaciones cívicas y sociales. La *Sociedad Española de Beneficencia de Tampico*, promovida en 1840 por Don Francisco Petro Neto, se fundó con el propósito de atender a sus socios "... en la enfermedad y la muerte, prepararlos para el trabajo y facilitarles el camino para encontrar empleo". Más adelante, se fundó la *Junta Española de Covadonga* (1862) que aglutina a la *Sociedad de Beneficencia Española* (1842), el *Casino Español* (1862), la *Cámara Española de Comercio* (1890), el *Instituto Cultural Hispano Mexicano* (1911), la *Fraternidad Iberoamericana* (1911) y el *Club España* (1947); ver Suárez (1979:272).

De acuerdo con las normas sociales de la colonia barcelonete, el ámbito social de los inmigrantes debía restringirse estrictamente a las asociaciones cívicas y sociales de la colonia francesa.⁶² La institución más representativa de la colonia francesa, la *Sociedad de Beneficencia*, originalmente concebida como una estructura de integración social para la concentración de los intereses de la colonia francesa, sirvió de árbitro para resolver las disputas que pudieran surgir entre sus miembros. Para finales del siglo XIX, cuando ya se encontraba bajo el control de los barcelonetes, esta institución se convertiría en un verdadero coordinador de la acción disciplinaria en contra de los miembros de la comunidad que infringieran su estricto código de conducta.

A diferencia de la colonia española, la homogeneidad regional y el reducido tamaño en términos relativos de la colonia francesa impidió que se fragmentara su esfuerzo institucional en aras del regionalismo. De hecho, la fortaleza de la identidad barcelonnette fue tal que les permitió aglutinar sus esfuerzos institucionales con los de otros grupos de inmigrantes para ampliar el ámbito de su acción colectiva, sin poner con ello en riesgo la estabilidad de sus estrictas normas comunitarias y, por lo tanto, su capacidad de creación de empresas.⁶³

Según Paez Oropeza (1976:201), a finales del siglo XIX, la acción colectiva de la comunidad libanesa se organizaba de manera informal en los domicilios de los inmigrantes libaneses más destacados. No fue sino hasta bien entrado el siglo XX que se fundaron las primeras asociaciones de carácter formal que se encargarían de la coordinación y la defensa de los intereses de la comunidad libanesa.⁶⁴ Sin embargo, a pesar de estos esfuerzos, el sectarismo del grupo libanés impidió que se consolidara otro tipo de asociaciones cívicas que no fueran de carácter recreativo.⁶⁵ En consecuencia, la colonia libanesa careció de los mecanismos

⁶² Durante el siglo XIX, se fundaron las instituciones más importantes de la colonia francesa: la *Sociedad Francesa de Beneficencia* (1842) que se encargaba de la gestión del *Liceo Franco-Mexicano*, el *Hospital Francés*, el *Club Francés* y el *Cementerio Francés*; ver Proal y Charpenel (1998:66). Durante el Porfiriato, dichos centros cívicos y sociales se convertirían en lugar obligado de reunión para la elite industrial y financiera mexicana; ver Gouy (1980:82).

⁶³ Así, por ejemplo, en 1848, la *Société Française de Prévoyance*, fundada originalmente en 1842, incorporaría a los miembros de la colonia belga y suiza para transformarse en la *Société de Bienfaisance Française, Suisse et Belge*; ver Arnaud (1891:31).

⁶⁴ Las primeras instituciones formales de la colonia libanesa que se constituyeron en México fueron el *Centro Social Palestino de Monterrey* (fundado en 1929), el *Club México de Yucatán* (1932) y la *Liga Libanesa de México* (1937); ver Jacobs Barquet (2000:126).

⁶⁵ En 1945, por ejemplo, se inició la construcción del *Hospital Fajer* con el propósito de ofrecer servicios de salud y asistencia social a los miembros de la comunidad libanesa, sin embargo, una vez terminada su construcción, la familia Fajer optó por venderlo al gobierno, convirtiéndolo en uno de los hospitales públicos más importantes de la época. De la misma forma, el sectarismo de la comunidad libanesa impidió que se consolidara la única *Cámara de Comercio Libanesa* que se ha fundado hasta la fecha; ver Aued (1938:3) citado en Paez Oropeza (1976:213).

comunitarios formales que permitieran coordinar la disciplina comunitaria y fortalecer su capacidad empresarial.

5.- Una explicación sociocultural de la capacidad empresarial

Hasta ahora se han destacado cuatro elementos del gobierno social de las comunidades de inmigrantes: el motivo de su migración, el sistema de cobijo social en que se insertaron las relaciones laborales, la forma en que asimilaron los usos y costumbres de la sociedad mexicana, y las organizaciones comunitarias de carácter cívico y social que establecieron. Asimismo, se ha propuesto que estos factores produjeron una capacidad empresarial diferenciada, que se resume en los siguientes cuatro elementos: mecanismos de selección empresarial, acumulación económica, expansión coordinada de la red de negocios y propensión a la innovación. En esta última sección se analiza a mayor detalle la forma precisa en que dichos cuatro factores socioculturales dieron pauta a un cierto desempeño económico, y en particular a los cuatro elementos de la capacidad empresarial antes referidos.

5.1.- El proceso de selección empresarial

La probabilidad de que un individuo sea capaz de desarrollar empresas exitosas depende en parte de que éste cuente con un conjunto de valores y factores psicológicos que lo motiven a emprender nuevos proyectos y a soportar los elevados costos de corto y mediano plazo que ello conlleva. Estas cualidades, sin embargo, no suelen estar distribuidas de forma homogénea entre la población; por consiguiente, consiguiente, la capacidad empresarial de una comunidad se verá fortalecida en la medida en que cuente con mecanismos que le permitan seleccionar a aquellos individuos con las características más adecuadas para la generación de empresas.

En este sentido, los barcelonetes contaron con un proceso de selección empresarial en dos etapas que comprendía tanto la contratación, como la promoción de los inmigrantes. En la primera etapa, el patrocinador invitaba a emigrar exclusivamente a aquellos individuos que a su entender disponían de los siguientes atributos: sacrificio, disciplina, iniciativa y tenacidad; atributos que eran necesarios para que los negocios barcelonetes fueran productivos. Una vez que los emigrantes conseguían empleo, tenían que pasar por una segunda etapa de selección en la que ascendían gradualmente en la jerarquía laboral del sistema comanditario barcelonete. Durante esta etapa sus valores individuales eran sujetos al estricto escrutinio de la comunidad barcelonete para detectar a aquellos individuos que se consideraba que eran los más adecuados para recibir la transferencia comanditaria y, así, heredar el liderazgo empresarial de la comunidad.

En el caso de los españoles, el proceso de selección empresarial se limitaba exclusivamente a la primera etapa de selección. El carácter familiar de su sistema comanditario entraba en conflicto con el proceso de selección comunitaria inherente a la segunda etapa. Los empleados que no eran familiares del dueño carecían incentivos suficientes para ser productivos y desarrollar sus cualidades empresariales en virtud de que los familiares gozaban, ya de entrada, de ciertos privilegios al ser los candidatos más probables a heredar el negocio. Como consecuencia de ello, es posible que, en lo general, los empleados españoles que se vieron beneficiados con una transferencia comanditaria hayan tenido una capacidad empresarial menos destacada que la de los empleados barcelonetes.

Por su parte, la comunidad libanesa no contó con ningún tipo proceso de selección empresarial que le permitiera identificar el talento empresarial de sus miembros. El hecho de que su migración haya obedecido a factores políticos más que empresariales y a que carecieran de un sistema comanditario de cobijo social dieron al traste con la posibilidad de seleccionar a los inmigrantes de acuerdo con su contribución a la capacidad empresarial comunitaria, por lo que ésta no fue tan destacada como la observada entre los barcelonetes y españoles.

5.2.- La acumulación económica

Un empresario será exitoso en la medida que tenga la capacidad de expandir sus negocios, para lo cual se hace imprescindible el acceso a fuentes de financiamiento, ya sean internas o externas. Para tener acceso a financiamiento interno, un empresario debe mantener una alta tasa de retención de ganancias a través de una relación precio-costos atractiva, o bien, a través de una tasa de reparto de dividendos reducida. En cambio, para tener acceso a financiamiento externo, un empresario debe acceder a los recursos financieros de actores ajenos a la empresa. Sin embargo, en ambas formas de financiamiento el inmigrante/empresario debe de contar con recursos de carácter social que le permitan hacer crecer sus negocios, como se describe a continuación.

** Mecanismos internos de acumulación*

El ejercicio de poder monopólico para controlar la relación precio-costo fue uno de los mecanismos internos de acumulación de las empresas mexicanas de finales del siglo XIX.⁶⁶ En numerosas ocasiones, los empresarios del Porfiriato recurrieron a sus vínculos políticos para asegurarse el monopolio de algún mercado. En esta tesitura, es claro que la excelente relación que mantuvieron los barcelonetes y españoles con el grupo en el poder tuvo un peso relevante en la

⁶⁶ Ver Haber (1989).

definición de sus márgenes de ganancia. No obstante, ello no implica que las relaciones políticas hayan sido una condición suficiente para la obtención de una elevada tasa de ganancias. Por el contrario, aquí se plantea que las relaciones políticas fueron, en gran medida, consecuencia y no causa de los altos niveles de productividad demostrados por estos empresarios. Productividad que, por otra parte, resultaba atractiva a las autoridades en virtud de que implicaba una mayor recaudación fiscal.

El sistema comanditario de cobijo social también se tradujo en mayores márgenes de beneficio. Bajo este sistema, los empleados de confianza solían estar dispuestos a sacrificarse por un largo periodo de tiempo en beneficio de su patrón, a cambio de la posibilidad de verse beneficiado en el futuro con una jugosa transferencia económica. Como parte de este sacrificio, los empleados recibían un salario mucho menor al que les correspondería de acuerdo con su productividad marginal. En la medida en que fue mayor el número de empleados que estuvieron dispuestos a aceptar salarios inferiores a su productividad, sin que ello fuera en menoscabo de la misma, mayores eran las posibilidades de acumulación de los empresarios.

En el caso de los barcelonetes, el “pool” de empleados de confianza que tenían acceso al sistema comanditario de cobijo social se extendía a un amplio segmento de la comunidad de inmigrantes barcelonetes. En contraste, en el caso de los españoles, dicho “pool” se restringía a los familiares del dueño de la empresa. En consecuencia, los patrones barcelonetes tuvieron acceso a un mayor número de individuos que estuvieron dispuestos a recibir un salario menor a su productividad marginal y, entonces, su capacidad empresarial se vio fortalecida.⁶⁷

Asimismo, la clave del éxito del sistema comanditario radicaba en que la promesa sucesoria resultara creíble para un amplio grupo de empleados de confianza. En la medida en que fuera más creíble la promesa sucesoria, el horizonte de planeación de los empleados de confianza se haría de más largo plazo y, por consiguiente, tendería a ser más consistente con los intereses de la empresa, incrementando con ello la productividad laboral y los márgenes de ganancia. Algunos de los factores que influyeron en la credibilidad de la promesa sucesoria fueron: el nivel de cohesión social de la comunidad inmigrante, las normas matrimoniales y los vínculos con la élite política.

En la medida en que las organizaciones comunitarias fueron capaces de fortalecer la identidad y solidaridad étnica entre sus miembros, al mismo tiempo que impidieron su asimilamiento a los usos y costumbres de la sociedad mexicana, tan ajena a la posibilidad de una

⁶⁷ Para una explicación analítica del caso barcelonete, ver el modelo de determinación salarial y acumulación económica desarrollado en Castañeda (2005).

sucesión empresarial que rebasara las fronteras familiares, la credibilidad de la promesa sucesoria se vio fortalecida. Alternativamente, en la medida en que las normas comunitarias rechazaban el matrimonio a edad temprana y/o con personas ajenas a la comunidad inmigrante, era menos probable que surgieran conflictos familiares al momento de elegir al sucesor en la empresa, con lo que se fortalecía la credibilidad de la promesa sucesoria. Por último, en la medida en que la comunidad inmigrante sostuvo mejores relaciones con el poder político, se fortaleció la prosperidad y estabilidad de los negocios de sus miembros, incrementando la probabilidad de que se diera una transferencia sucesoria en el futuro.

Finalmente, cabe mencionar que los barcelonetes fueron capaces de sostener una elevada tasa de retención gracias a dos características de su gobierno social: el afán de una vida austera dedicada a la acumulación y sus normas matrimoniales. En la medida en que una sociedad se conduce de forma austera con horizontes de largo plazo, su tasa de ahorro tiende a ser más elevada. Esto, aunado a la norma social que impedía los casamientos a temprana edad, propició que las necesidades materiales de los barcelonetes jóvenes fueran relativamente escasas, lo que se tradujo en un patrón de consumo relativamente plano hasta el momento del retiro y el regreso a Barcelonnette.

En contraposición, tanto en la comunidad española, como en la libanesa, la norma social que favorecía el matrimonio a una edad temprana aumentó las necesidades de consumo de los jóvenes, reduciendo sus posibilidades de ahorro. Además, en el caso de los libaneses, la falta de un mecanismo de selección que favoreciera la inmigración de individuos dispuestos a llevar una vida austera en aras de un afán acumulativo, incidió en los patrones de consumo promedio de la comunidad reduciendo aún más sus posibilidades de ahorro.

* *Mecanismos externos de acumulación*

En la primera etapa de acumulación barcelonete, las empresas crecieron a partir de ganancias retenidas y a través de préstamos personales realizados entre miembros de la comunidad. En una etapa posterior, y ya que sus empresas habían alcanzado tamaños muy grandes para el promedio nacional, resultó esencial el crédito obtenido a través del incipiente sistema bancario del Porfiriato. Sin embargo, habría que enfatizar que, cualquiera que fuese el origen de los recursos financieros, para tener acceso a ellos resultaba primordial la existencia de una sólida reputación.

En el caso de los préstamos personales, la cohesión social, y por ende el temor a ser rechazados como miembros de la comunidad barcelonete, los incentivaba a cumplir sus compromisos financieros. Este mecanismo de reputación comunitario también operaba en

beneficio de gente ajena a su red social, ya que el incumplimiento de los compromisos de un barcelonete, aún cuando fuera en perjuicio de alguien ajeno a la comunidad, era severamente castigado con el ostracismo e inclusive con la repatriación. Gracias a ello, los barcelonetes gozaron de una formidable reputación como capaces hombres de negocios dignos de toda confianza. Dicha honorabilidad no sólo incidió en sus posibilidades de financiamiento, sino también en su capacidad para realizar contratos mercantiles con actores ajenos a la comunidad

Una vez establecido el sistema bancario, tanto barcelonetes como españoles se destacaron como protagonistas del mismo. La importancia que ya tenían en el comercio nacional aunada a sus vínculos políticos, les dieron acceso a algunas de las contadas concesiones bancarias que se otorgaron durante el Porfiriato. Dichas concesiones se convirtieron en una especie de mecanismos mutualistas para garantizar el cumplimiento de las obligaciones crediticias de sus socios, permitiéndoles el acceso a recursos financieros a tasas relativamente baratas.⁶⁸ En contraste, los inmigrantes libaneses carecieron de los vínculos políticos y la cohesión comunitaria necesarios para la obtención de una concesión bancaria, por lo que a fines del siglo XIX y principios del XX vieron racionado su crédito.⁶⁹

5.3.- La expansión coordinada de la red de negocios

El sistema comanditario barcelonete permitía la continua generación de empresas y empresarios. Estos “spin-offs” se mantenían vinculados con la empresa progenitora debido a la fuerte cohesión social que imperaba en la comunidad. De esta manera, la estrecha vinculación social de sus miembros facilitó la expansión y coordinación de sus redes empresariales, permitiéndoles compartir recursos críticos en el proceso productivo, abatir el riesgo al momento de emprender proyectos de largo plazo, flexibilizar la cadena de producción, facilitar la distribución de mercancías, integrar el mercado nacional, y ampliar su poder de mercado. Factores que en mayor o menor medida contribuyeron a la acumulación de capitales entre los miembros de la comunidad.

La notable amplitud de las redes empresariales barcelonetes les ayudó a incursionar en actividades económicas no relacionadas, permitiéndoles diversificar adecuadamente sus riesgos en ausencia de un mercado de capitales.⁷⁰ Solo en un entorno de confianza social como el de la

⁶⁸ Ver Maurer y Sharma (2004).

⁶⁹ No sería sino hasta 1937 que la familia Aboumrad fundó el único banco que ha sido identificado tradicionalmente con la colonia libanesa. No obstante, la magnitud del capital social de dicha institución nunca fue comparable al de los bancos en que participaron los inmigrantes/empresarios de origen español y barcalonete. Ver Diaz de Kuri y Macluf (1999).

⁷⁰ Ver Galán (2002).

comunidad barcelonete era posible que se dieran las condiciones adecuadas para el intercambio de tenencias accionarias en ausencia de un sistema judicial confiable.

Gracias a la formidable coordinación de sus redes empresariales, las empresas barcelonetes pudieron especializarse y aumentar su productividad en las distintas etapas del proceso de producción y comercialización. Tan delicado balance entre la especialización y la coordinación requería de un continuo flujo información y de un mecanismo social que sancionara el oportunismo. Situación que solo era factible en el contexto de una elevada cohesión social, como la que existía en la comunidad barcelonete.

Dicha cohesión les permitió mantenerse estrechamente vinculados, aún cuando sus miembros se dispersaron prácticamente por todo el país. Ello facilitó, por ejemplo, la integración del mercado nacional de textiles por medio de un formidable sistema de distribución, basado en el establecimiento de empresas filiales dedicadas al comercio de géneros.⁷¹ Gracias a dicho sistema, las fábricas textiles de los barcelonetes pudieron aprovechar ampliamente las economías de escala propias de la producción textil, reforzando aún más el poder de mercado del que ya gozaban.⁷²

En contraste, la falta de vinculación que caracterizó al sistema comanditario de los españoles les impidió dispersarse de forma coordinada por la agreste geografía mexicana. Como consecuencia de ello, la red de negocios española estuvo formada por varios cliques, más o menos cohesionados internamente, pero que carecían de los vínculos extra regionales necesarios para favorecer el abatimiento de riesgos y la integración del mercado nacional.⁷³ En el caso de los libaneses, el problema fue aún más delicado. Las posibilidades de expansión de sus redes empresariales y, en consecuencia, sus posibilidades de acumulación, se vieron severamente limitadas por la falta de una cohesión social que rebasara las fronteras del ámbito estrictamente familiar.

⁷¹ Ver Arnaud (1891), Chabrand (1897), Gouy (1980,1997), Proal y Charpenel (1998), Galán Amaro (2002), Valerio Ulloa (2002) y Gamboa Ojeda (1998,2003, 2004a,200b).

⁷² Ver Gómez-Galvarriato (1999).

⁷³ Por ejemplo, en el caso de la ciudad de Puebla, Gamboa Ojeda (1985) identifica 98 empresarios de origen español repartidos en 38 grupos familiares. Sin embargo, en ninguno de estos casos, los negocios emprendidos rebasaron el ámbito reducido del estado de Puebla. Así mismo, tampoco se observa que los elementos de la muestra establecieran sociedades con empresarios de otras regiones. En contraste, por ejemplo, Galán Amaro (2002) identifica al menos dos redes de empresarios barcelonetes centralizadas en la *Compañía Industrial de Orizaba* y la *Compañía Industrial Veracruzana* que comprendían respectivamente 20 y 33 empresas dedicadas fundamentalmente a la manufactura y comercialización de géneros textiles que se encontraban repartidas por todo el territorio nacional. Castañeda (2004a, 2004b) también se enfatiza que los grupos económicos poblanos, en su mayoría propiedad de españoles, se caracterizaban por un fuerte parroquianismo que les impidió asociarse para rebasar el ámbito de los mercados estrictamente regionales.

A finales del siglo XIX y principios del XX, la mayoría de los empresarios en México no se preocupaban por el desarrollo de tecnologías propias. No obstante, algunos de ellos optaron por implementar algunas innovaciones en los procesos productivos y de comercialización. En particular, los barcelonetes fueron muy receptivos al uso de tecnología de vanguardia y la modernización de sus esquemas de gobierno corporativo y arquitectura organizacional, así como a la introducción de técnicas novedosas de comercialización y mercadotecnia.

Aunque los barcelonetes gozaban de una educación relativamente más rica que el promedio del resto de Europa, en realidad sus conocimientos técnico-industriales eran escasos. No obstante, su estrecha identificación con los principios liberales y el cultivo de sus vínculos con las elites profesionales y la comunidad internacional, les permitieron mantenerse al tanto de los nuevos desarrollos tecnológicos que podrían aplicar a sus empresas. Gracias a ello, por ejemplo, los barcelonetes fueron pioneros en la adopción de estrategias comerciales de vanguardia, tales como la introducción de precios fijos, la desaparición de los mostradores en las tiendas y el uso intensivo de la publicidad empresa.⁷⁴

Por otra parte, la estrecha cohesión social de su comunidad les permitió eficientizar la arquitectura de su red de negocios a través de un esquema de piramidación. Bajo esta estructura, los barcelonetes pudieron tener empresas relativamente especializadas que eran administradas por gerentes profesionales que, a su vez, eran miembros de la comunidad. En la mayoría de los casos, los grandes propietarios barcelonetes relegaron el control de sus empresas en otros miembros de la comunidad mediante un sistema incipiente de “holding”, en el que unas empresas poseían acciones de otras, y así sucesivamente.⁷⁵ De alguna forma, los barcelonetes parecen haber privilegiado el consenso en la toma de decisiones, a través de los consejos de administración, sobre la autoridad directa del propietario.⁷⁶

⁷⁴ Gamboa Ojeda (2004) profundiza en cómo fue que los empresarios barcelonetes implementaron algunas estrategias de mercadotecnia que resultaban novedosas para la época y que les permitieron no solo aumentar su participación en el mercado, sino también incidir en el modo de vida de las sociedades urbanas de la época. García Ramírez (2002:47) enfatiza que *El Palacio de Hierro*, *El Puerto de Liverpool*, *El Centro Mercantil* y *El Puerto de Veracruz*, todas ellas tiendas departamentales propiedad de barcelonetes, fueron las primeras que dieron “...a la publicidad la misma importancia que a la calidad de sus productos y el trato de sus dependientes ...”. Así mismo, considera que la compañía tabacalera *El Buen Tono* fue la primera empresa mexicana que tuvo un concepto publicitario moderno, al ser la primera que publicó la cifra anual de sus ventas al mismo tiempo que lanzó una campaña publicitaria (p. 35). Ver también Proal y Charpenel (1998) y Lavín y Balassa (2002).

⁷⁵ Ver Gómez-Galvarriato (1999), Galán y Amaro (2002) y Castañeda (2004c).

⁷⁶ De acuerdo con Herrero Bervera (1998:503), fueron pocos los casos de empresas de inmigrantes españoles en las que los consejos de administración o los empleados de confianza participaban abierta y libremente en la toma de decisiones. En la práctica, no se acostumbraba delegar el ejercicio de la dirección; todas las determinaciones siempre terminaban pasando por las manos del propietario, quien controlaba y centralizaba todo, sin importar la dimensión o la complejidad

Sin embargo, cabe enfatizar que en la medida en que el gobierno social de los barcelonetes hubiera sido menos comunitario, la piramidación de empresas y la delegación de funciones habría sido menos factible. De hecho, en alguna medida, este fue el caso de los inmigrantes españoles y libaneses. Dado el carácter familiar y la falta de vínculos de su sistema comanditario, así como la fragmentación regional de sus organizaciones sociales, las posibilidades de piramidación y delegación se vieron comprometidas más allá del ámbito estrictamente familiar.

La notable cohesión social de la colonia barcelonete no llegó, sin embargo, a ahogar la iniciativa personal de sus miembros. Gracias a la estrecha identificación que tenían los barcelonetes con la ideología liberal de la época, se comunidad barcelonete se destacó por impulsar la innovación en procesos administrativos, comerciales y productivos. Así mismo, la plasticidad horizontal de sus elites les permitió vincularse con otros grupos sociales, ganando acceso a flujos de información que facilitaron su entrada a nuevos mercados.

Por el contrario, en el caso de la colonia española, su ideología conservadora pudo haber entrado en conflicto con las innovadoras iniciativas de algunos de sus miembros. De hecho, suele considerarse que aquellos casos en que un inmigrante español se apartó de las estrategias administrativas y comerciales más tradicionales, ello se debió más a su tesón personal que al impulso de la comunidad.⁷⁷ De la misma forma, en el caso de los libaneses, la ausencia de contrapesos a los privilegios de los primogénitos entorpeció las iniciativas de los hermanos menores, quienes se vieron obligados a desarrollar sus proyectos al margen de la familia.⁷⁸

5.5.- Conclusiones

Este ensayo contribuye al debate historiográfico de la emigración transcontinental de fines del siglo XIX y principios del siglo XX enfatizando las características empresariales de los emigrantes que se dirigieron a México en lugar de a otros destinos tradicionalmente más socorridos, como Argentina y Cuba. Se ha planteado que la notable capacidad empresarial de la que hicieron gala algunos de los inmigrantes que llegaron a México en los albores de su industrialización fue consecuencia de algunos aspectos socioculturales de las comunidades en que se insertaron, entre los que se destacan: el motivo de migración, el sistema de cobijo social en

de la compañía. En palabras de un inmigrante español: "... [los propietarios] nacieron para mandar y si al ordenar se equivocan, pues vuelven a mandar ...".

⁷⁷ Por ejemplo, cuando los hermanos Arango desarrollaron *Aurrera*, la primera cadena de tiendas de autoservicio en el país, muchos fueron los que vaticinaron su pronto fracaso; sin embargo, una vez demostrado su éxito, rápidamente fueron emulados por las tiendas de autoservicio de Ángel Lozada Gómez (*Gigante*) y la familia González Nova (*Comercial Mexicana*). No obstante, de acuerdo con Herrero Bervera (1998:494) la familia Arango fue un caso excepcional dentro de la colonia española. Ver también Herrero Bervera (1999) y Ramos (2002).

⁷⁸ Ver Ramírez Carrillo (1994).

que insertaron sus relaciones laborales, la forma en que se asimilaron al resto de la sociedad mexicana, y las organizaciones cívicas y sociales que establecieron.

A través de varios medios, estos aspectos comunitarios afectaron de forma diferenciada el proceso de selección empresarial, la capacidad de acumulación, la propensión a la innovación y la expansión coordinada de sus redes de negocios. En el caso de los barcelonetes, el gobierno social de su comunidad favoreció de forma notable el desarrollo su capacidad empresarial, llevándolos a constituir una amplia red de negocios con los recursos necesarios para transformar comercial e industrialmente al país. Por el contrario, en el caso de los libaneses, el gobierno social de su comunidad entorpeció la capacidad empresarial de sus miembros, ocasionando que el desarrollo de nuevas empresas dependiera más del talento y otros factores de carácter individual, que de factores socioculturales vinculados a sus pertenencia a la colonia libanesa. En cambio, los españoles se encontraron en un punto intermedio en tanto que ciertos aspectos de su gobierno social permitieron el desarrollo de su capacidad empresarial, al mismo tiempo que otras de sus características socio-culturales la entorpecieron.

Bibliografía

- Allen, Robert C.(2001). “The Great Divergence in European Wages and Prices from the Middle Ages to the First World War”; Documento de Trabajo; Nuffield College, Oxford; May, <http://www.economics.ox.ac.uk/Members/robert.allen/WagesFiles/wagesnew2.pdf>
- Alonso, Angelina (1977). *Los libaneses y la industria textil en Puebla*. México, Cuadernos de la Casa Chata.
- Arias Gómez, Ma. Eugenia (1999). “Un empresario español en México: Delfín Sánchez Ramos (1864-1898)”; en *En la cima del poder. Elites mexicanas: 1830-1930*; Altamirano Cozzi, Graziella (coord.); México, Instituto Mora; pp. 102-138
- Arnaud, François (2002). *Les barcelonnettes au Mexique: extrait des documents et notion historiques sur la valle 'e de Barcelonnette*. Ed. Labore corusgat, 1891; Trad. de M. Minutti, Depto. de Economía, Universidad de las Américas Puebla
- Aued, A. (1938). “Las causas del fracaso”; *Emir*, Vol. I No. 9, 1938
- Bazant, Jan (1983). “The Basques in the History of Mexico”; *Journal of European Economic History*, Vol. XII, No. 1, 1983; Roma, Banco di Roma, 1983; pp. 5-27
- Balbín de Unquera, Antonio (1879). “Los asturianos en Cuba”; en *La Ilustración Gallega y Asturiana*; 20-V-1879
- Blázquez Domínguez, Carmen (1994). “Empresarios y financieros en el puerto de Veracruz y Jalapa: 1870-1890”; en *Una inmigración privilegiada: Comerciantes, empresarios y profesionales españoles en México en los siglos XIX y XX*; Lida, Clara E. (comp.); Madrid, Alianza Editorial; pp. 121-141
- Bulnes, Francisco (1992). *El verdadero Díaz y la revolución*. México, Editorial Contenido (1920)
- Castañeda, Gonzalo (2004a). “The Legal Regime of Business Governance as an Outcome of Social Embeddedness. The Parochialism of Entrepreneurs in Puebla, México by the turn of the XX Century”; Documento de Trabajo; Departamento de Economía, Universidad de las Américas-Puebla, San Andrés Cholula; Mayo, 2004
- (2004b). “Business Group’s Extension and the Parochialism of the Underlying Social Network. An Explanation for the Pattern Observed by the turn of XX Century Mexico”; Departamento de Economía de la Empresa, Universidad Autónoma de Barcelona; Bellaterra; Septiembre
- (2004c). “The Barcelonnettes: An Example of Network-Entrepreneurs in XIX Century Mexico. An Explanation based on a Theory of Bounded Rational Choice with Social Embeddedness”; Documento de Trabajo # 08-04, Departamento de Economía Aplicada, Universidad de Salamanca; Octubre
- (2005). “Mexican Business Groups at the Turn of the XIX Century: A Synchronic Mechanism of Social Embeddedness for Organizational Arrangements”; Documento de Trabajo; Departamento de Economía, Universidad de las Américas-Puebla, San Andrés Cholula; Mayo
- Cerutti, Mario (1995). *Empresarios españoles y sociedad capitalista en México (1840-1920)* Colombes, Editorial Júcar-Archivo de Indianos
- Cerutti, Mario y Óscar Flores (1997). *Españoles en el norte de México: Propietarios, empresarios y diplomacia (1850-1920)*; Monterrey, UANL-Universidad de Monterrey
- Chabrand, Emile (1897). *Les Barcelonnettes au Mexique*. Paris

- Collado H., María del Carmen (1987). *La burguesía mexicana. El emporio Braniff y su participación política*; México, Siglo XXI Editores
- (2000). “Los empresarios y la politización de la economía entre 1876 y 1930: un recuento historiográfico”; *Secuencia*, 46
- Cruz Mercado, Adriana (2001). *El Sistema Bancario Mexicano, 1897-1916*. Tesis de Licenciatura; Facultad de Economía, UNAM; México, Mayo
- de la Torre Villalpando, Guadalupe (2002). “La población foránea de la ciudad de México en el padrón de 1753” en *Imágenes de los inmigrantes en la ciudad de México, 1753-1910*; Salazar Anaya, Delia; México, Plaza & Janes-INAH; pp. 15-50
- Díaz de Kuri, Martha y Lourdes Macluf (1999). *De Líbano a México: Crónica de un pueblo emigrante* México, Gráfica, Creatividad y Diseño
- Ferenczi, I. y W. F. Wilcox (1929). *International Migrations*. New York, NBER
- Fernández Romero, Ana María (1989). *La Huella de los Indianos en la Documentación Notarial*. Asturias, Consejo de Comunidades Asturianas
- Florencio Puntas, Antonio (2001). “Patrimonios indianos en Sevilla en el siglo XIX: entre la tradición y la innovación”; *VII Congreso de la Asociación de Historia Económica*; Zaragoza, Septiembre; <http://www.unizar.es/eueez/cahe/florencio.pdf>
- Galán Amaro, Érika Y. (2002). *Los Barcelonnettes en México: Un ejemplo de espíritu empresarial*. Tesis de Maestría; Departamento de Economía, Universidad de las Américas-Puebla; San Andrés Cholula
- Gamboa Ojeda, Patricia (1998). “Los barcelonnettes en Puebla: Panorama de sus actividades económicas en el porfiriato”; en *México Francia: Memoria de una sensibilidad común siglos XIX-XX Vol. I*; Pérez Siller, Javier (coord.); México, BUAP-CEMCA-El Colegio de San Luis; pp. 171-194
- (2003). “Acerca de los primeros empresarios franceses en Puebla (siglo XIX). La familia Couttolenc y sus contrastes”; en *Los inmigrantes en el mundo de los negocios*; Meyer, Rosa María y Delia Salazar (coord.); México, INAH-Plaza y Valdés; pp. 35-56
- (2004a). “Los comercios de los barcelonnettes y la cultura del consumo entre las élites urbanas: Puebla, 1862-1928”; en *México Francia: Memoria de una sensibilidad común siglos XIX-XX Vol. II*; Pérez Siller, Javier (coord.); México, BUAP-CEMCA-El Colegio de Michoacán; pp. 159-78
- (2004b). *Au-delà de L'Océan: Les Barcelonnettes à Puebla 1845-1928*; Puebla, BUAP
- García, Virginia (1978). “Los empresarios panaderos”; en *Simposio sobre empresarios en México. Volumen I: Empresarios españoles y alemanes (siglos XVIII y XIX)*. Artis, Gloria et al.; México, Cuadernos de La Casa Chata; pp. 22-52
- García Abad, Rocío (2001). “El papel de las redes migratorias en las migraciones a corta y media distancia”; *Scripta Nova: Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales*; Universidad de Barcelona, No. 94 (11), Agosto <http://www.ub.es/geocrit/sn-94-11.htm>
- García Acosta, Virginia (1979). “La integración económica de los españoles en la ciudad de Puebla y los asturianos en el Distrito Federal”; en *Inmigrantes y refugiados españoles en México (siglo XX)*; Kenny, M. et al.; México, La Casa Chata; pp. 93-164

- García Ramírez, Fernando (coord.) (2002). *Crónica de la Publicidad en México: 1901-2001*. México, Asociación Mexicana de Agencias de Publicidad-Editorial Clío
- Garza Martínez, Valentina (1988). *Historia Económica de Fundidora Monterrey*. Tesis de Licenciatura; Facultad de Economía, UANL; Monterrey
- Gemayel, Amine (1985). "The Price and the Promise"; *Foreign Affairs*, Spring
- Gómez-Galvarriato Freer, Aurora (1997). "El desempeño de la Fundidora de Hierro y Acero de Monterrey durante el porfiriato: Acerca de los obstáculos a la industrialización en México"; en *Historia de las Grandes Empresas en México, 1850-1930*. Marichal, Carlos y Mario Cerutti (comps.); México, UANL-Fondo de Cultura Económica
- (1999). *The Impact of Revolution: Business and Labor in the Mexican Textile Industry, Orizaba, Veracruz 1900-1930*. PhD Thesis, Department of History, Harvard University; Cambridge
- (1997). "El desempeño de la Fundidora de Hierro y Acero de Monterrey durante el porfiriato: Acerca de los obstáculos a la industrialización en México"; en *Historia de las Grandes Empresas en México, 1850-1930*. Marichal, Carlos y Mario Cerutti (comps.); México, UANL-FCE
- (2002). "La Revolución en la Distribución y en la Producción de Textiles durante el Porfiriato"; Documento de Trabajo; Centro de Investigación y Docencia Económica; Mayo
http://mailweb.udlap.mx/~llec_www/historiaempresarial/doctos/A_Gomez_articulo_1.pdf
- Gómez-Galvarriato, Aurora y Gabriela Recio (2003). "La Evolución de las Organizaciones Empresariales en México: 1886-1910"; *XI Reunión de Historiadores Mexicanos, Estadounidenses y Canadienses. Las instituciones en la historia de México: formas, continuidades y cambios*; Monterrey, Octubre
- Gómez-Galvarriato, Aurora y Aldo Musacchio (2004). "Organizational Choice in a French Civil Law Underdeveloped Economy: Partnerships, Corporations and the Chartering of Business in Mexico, 1886-1910"; Documento de Trabajo; Centro de Investigación y Docencia Económica; Octubre
- González Angulo, Jorge (2002). "Los inmigrantes de la ciudad de México en 1811" en *Imágenes de los inmigrantes en la ciudad de México, 1753-1910*; Salazar Anaya, Delia; México, Plaza & Janes- INAH; pp. 99-136
- González Navarro, Moisés (1993). *Los Extranjeros en México y los Mexicanos en el Extranjero: 1821-1970 Volumen II*. México, El Colegio de México
- Gouy, Patrice (1997). "Peregrinaciones de los Barcelonnetes a México"; *Artes de México*, 39; pp. 62-7
- (2002). *Pérégrinations des 'Barcelonnettes' au Mexique*. Grenoble, Ed. Presses Universitaires de Grenoble; Trad. de M. Minutti, Depto. de Economía, Universidad de las Américas Puebla, (1998)
- Haber, Stephen (1989). *Industry and Development: The Industrialization of Mexico, 1890-1940* Stanford, Stanford University Press
- Hanrahan, Gene Z. (1985). *The Bad Yankee: American Entrepreneurs and Financiers in Mexico*; Chapel Hill, Documentary Publications
- Hatton, Timothy J. y Jeffrey G. Williamson (1998). *The Age of Mass Migration: Causes and Economic Impact*. New York, Oxford University Press
- Harris, J.R. y M. P. Todaro (1970). "Migration, Unemployment, and Development: A Two-Sector Analysis"; *American Economic Review* 60; pp. 126-42

- Hashimoto, Kohei (1992). "Lebanese Population Movement 1920-1939: Towards a Study" en *The Lebanese in the World: A Century of Emigration*; Hourani, Albert y Nadim Shehadi (eds.); Londres, Centre for Lebanese Studies & Tauries & Co.; pp. 65-107
- Herrero Bervera, Carlos (1998). *Emigración Española a México y Formación de Empresarios: 1910-1950*. Tesis Doctoral; Universidad Complutense de Madrid; Madrid
- (1999a). *Joaquín Suárez y Suárez, Manuel Suárez y Suárez. Una familia, varios caminos, muchas empresas*. Cuadernos de Historia Empresarial, UAM-Iztapalapa, México
- (1999b). *Jerónimo Arango: Un Empresario Moderno*. Cuadernos de Historia Empresarial, UAM-Iztapalapa, México
- (2000). *Adolfo Prieto y Carlos Prieto. Fundidora de Monterrey, una hazaña empresarial*. Cuadernos de Historia Empresarial, UAM-Iztapalapa, México
- (2001). *Pablo Díez: Empresario Modelo*. Cuadernos de Historia Empresarial, UAM-Iztapalapa, México
- (2002). *Braulio Iriarte. De la tahona al holding internacional cervecero*. Cuadernos de Historia Empresarial, UAM-Iztapalapa, México
- (2004). *Los empresarios mexicanos de origen vasco y el desarrollo del capitalismo en México, 1880-1950*. Cuadernos de Historia Empresarial, UAM-Iztapalapa, México
- Hu-DeHart, Evelyn (2003). "Los chinos de Sonora, 1875 a 1930: la formación de una pequeña burguesía regional"; en *Los inmigrantes en el mundo de los negocios*; Meyer, Rosa María y Delia Salazar (coord.); México, INAH-Plaza y Valdés; pp. 115-36
- Icazuriaga, Carmen (1979). "Españoles de Veracruz y vascos del Distrito Federal: su ubicación en la estructura económica de México"; en *Inmigrantes y refugiados españoles en México (siglo XX)*; Kenny, M. et al.; México, La Casa Chata; pp. 165-224
- Illades, Carlos (1991). *Presencia española en la revolución mexicana (1910-1915)*. México, UNAM-Instituto Mora
- Inclán Rubio, Rebeca (1978). *Inmigración libanesa en la Cd. de Puebla, 1890-1930: proceso de aculturación*. Tesis de Licenciatura; Colegio de Historia, UNAM; México
- (2002). "La migración libanesa en México"; <http://www.cultura.df.gob.mx/babel/arabes/inclan.htm>
- Issawi, Charles (1992). "The Historical Background of Lebanese Emigration, 1800-1914"; en *The Lebanese in the World: A Century of Emigration*; Hourani, Albert y Nadim Shehadi (eds.); Londres, Centre for Lebanese Studies & Tauries & Co.; pp. 13-31
- Jacobs Barquet, Patricia (2000). *Diccionario enciclopédico de mexicanos de origen libanés y de otros pueblos del Levante*. México, Solar Editores
- Kenny, Michael, V. García A., C. Izcuriaga M., C.E. Suárez A., G. Artís E. (1979). "Emigración, inmigración, remigración: el ciclo migratorio de los españoles en México"; en *Inmigrantes y refugiados españoles en México (siglo XX)*; Kenny, M. et al.; México, La Casa Chata; pp. 15-90
- Kicza, John E. (1986). *Empresarios Coloniales Familias y negocios en la ciudad de México durante los borbones*. México, Fondo de Cultura Económica

- Lavín, Lydia y Gisela Balassa (2002). *Museo del Traje Mexicano, Volumen V: El siglo del Imperio y la República*. México, Editorial Clío
- Lewis, W. Arthur (1954). "Economic Development with Unlimited Supplies of Labor"; *Manchester School of Economic and Social Studies* 22; pp. 139-91.
- Lida, Clara E. (1988). "Los españoles en México: Del Porfiriato a la Revolución" en *Españoles hacia América: La emigración en masa, 1880-1930*. Sánchez-Albornoz, N.; Madrid, Alianza Editorial; pp. 322-42
- (1994). "Prólogo"; en *Una inmigración privilegiada: Comerciantes, empresarios y profesionales españoles en México en los siglos XIX y XX*; Lida, Clara E. (comp.); Madrid, Alianza Editorial; pp. 13-23
- Lombardo de Ruiz, Sonia (2002). "Los inmigrantes extranjeros en la ciudad de México en 1790" en *Imágenes de los inmigrantes en la ciudad de México, 1753-1910*; Salazar Anaya, Delia; México, Plaza & Janes-INAH; pp. 51-98
- Ludlow, Leonor (1985). "La construcción de un banco: el Banco Nacional de México (1881-1884)"; en *Banca y poder en México (1800-1925)*; Ludlow, Leonor y Carlos Marichal (comp.); México, Grijalbo; pp. 299-346
- (1990). "El Banco Nacional Mexicano y el Banco Mercantil Mexicano: Radiografía social de sus primeros accionistas, 1881-1882"; *Historia Mexicana*, Vol. XXXVII: 4; pp. 979-1027
- (1994). "Empresarios y banqueros: entre el Porfiriato y la Revolución"; en *Una inmigración privilegiada: Comerciantes, empresarios y profesionales españoles en México en los siglos XIX y XX*; Lida, Clara E. (comp.); Madrid, Alianza Editorial, 1994; pp. 142-168
- Maeztu, Ramiro de (1938a). "El éxito de los aldeanos"; en *La defensa de la hispanidad*; Maeztu, R. de; Valladolid; <http://hispanidad.tripod.com/maezt32.htm>
- (1938b). "El sistema comanditario"; en *La defensa de la hispanidad*; Maeztu, R. de; Valladolid; <http://hispanidad.tripod.com/maezt33.htm>
- (1938c). "La actual crisis"; en *La defensa de la hispanidad*; Maeztu, R. de; Valladolid; <http://hispanidad.tripod.com/maezt34.htm>
- MacGregor, Josefina (1992). *México y España: del Porfiriato a la Revolución*. México, Instituto Nacional de Estudios Históricos de la Revolución Mexicana
- Marichal, Carlos (1999). "De la banca privada a la gran banca: Antonio Basagoiti en México y España, 1880-1911"; *Historia Mexicana*, Vol. XLVIII No. 4
- Martínez, José (2002). *Carlos Slim: Retrato inédito*. México, Océano, 2002
- Martínez Fernández, Jesús (1982). "Navía remota y actual. Datos y referencias para su historia: La emigración a las Américas (1870-1970)"; *Boletín del I.D.E.A.*, No. 105-6
- Martínez Shaw, Carlos (1994). *La emigración española a América, 1492-1824*. Colombres, Editorial Júcar-Archivo de Indianos
- Meyer, Jean (1974). "Les Français au Mexique au XIXe Siècle"; *Cahiers des Ameriques Latines*
- Meyer, Lorenzo (2001). *El cactus y el olivo: las relaciones de México y España en el siglo XX*. México, Océano
- Musacchio, Aldo y Ian Read (2001). "Bankers, Industrialists and their Cliques: Elite Networks in Mexico and Brazil, 1909"; *American Historical Association 116th Annual Meeting*; San Francisco, Enero

- Nacif Mina, Jorge (1995). *Crónicas de un inmigrante libanés en México (Charlas de Jorge Nacif Elías)* México, Instituto Cultural Mexicano Libanés, A.C.
- Naff, Alixa (1992). “Lebanese Immigration into the United States: 1880 to the Present” en *The Lebanese in the World: A Century of Emigration*; Hourani, Albert y Nadim Shehadi (eds.); Londres, Centre for Lebanese Studies & Tauries & Co.; pp. 141-166
- Naimy, Michael (1974). *A Lebanese Childhood in Naimy, A New Year*; Leiden
- Pacheco Zamudio, Pilar (1987). *Los empresarios fundadores de la Compañía Industrial de Atlixco, S.A, 1897-1899*. Tesis de Licenciatura; Facultad de Historia, UAP; Puebla
- (1989). “Un empresario porfirista del centro del país: El caso de Íñigo Noriega Lasso, 1897-1899”; en *Espacio y perfiles: Historia regional mexicana del siglo XIX, Volumen I*. Contreras Cruz, Carlos (comp.); Puebla, Universidad Autónoma de Puebla
- Paez Oropeza, Carmen (1976). *Los libaneses en México: asimilación de un grupo étnico* México, Instituto Nacional de Antropología e Historia
- Parra, Alma (2003). “Vecinos, socios y grandes capitales. Un acercamiento a los empresarios estadounidenses en la minería mexicana”; en *Los inmigrantes en el mundo de los negocios*; Meyer, Rosa María y Delia Salazar (coord.); México, INAH-Plaza y Valdés, 2003; pp. 93-100
- Pérez de Sarmiento, Marisa y Franco Savarino Roggero (2001). *El cultivo de las élites Grupos económicos y políticos en Yucatán en los siglos XIX y XX*. México, CONACULTA
- Pérez Herrero, Pedro (1981). “Algunas hipótesis de trabajo sobre la inmigración española en México”; en *Tres aspectos de la presencia española en México durante el Porfiriato*; Lida, Clara E. (coord.); México, El Colegio de México; pp. 103-77
- Pérez Morís, José (1879). “Inmigrantes asturianos y gallegos en América”; en *La Ilustración Gallega y Asturiana*; 20-XI-1879; p 394
- Pérez Murillo, Ma. Dolores (1999). *Cartas de emigrantes escritas desde Cuba. Estudio de las mentalidades y valores en el siglo XIX*. Cádiz-Sevilla, Universidad de Cádiz y Aconcagua Libros
- Pérez Siller, Javier (1998). “Inversiones francesas en bancos regionales mexicanos: 1896-1911”; en *México Francia: Memoria de una sensibilidad común siglos XIX-XX*; Pérez Siller, J. (coord.); México, BUAP-CEMCA-El Colegio de San Luis; pp. 195-223
- (2004). “Inversiones francesas en la modernidad porfirista: mecanismos y actores”; en *México Francia: Memoria de una sensibilidad común siglos XIX-XX Vol. II*; Pérez Siller, J. (coord.); México, BUAP-CEMCA-El Colegio de Michoacán; pp. 81-132
- (2003). *L' Hégemonie des Financiers au Mexique sous le Porifiriat*. Puebla, BUAP
- Pi-Suñer Llorens, Antonia (1994). “Negocios y política a mediados del siglo XIX”; en *Una inmigración privilegiada: Comerciantes, empresarios y profesionales españoles en México en los siglos XIX y XX*; Lida, Clara E. (comp.); Madrid, Alianza Editorial; pp. 75-96
- Proal, Maurice y Pierre Martin Charpenel (1998). *Los Barcelonettes en México*. México, Editorial Clío
- Puig, Juan (1992). *Entre el río Perla y el Nazas: La China decimónica y sus braceros emigrantes, la colonia china de Torreón y la matanza de 1911*. México, CONACULTA
- Ramírez Carrillo, Luis Alfonso (1994). *Secretos de familia: Libaneses y élites empresariales en Yucatán*. México, CONACULTA

- Ramírez Rancaño, Mario (1987). *Burguesía textil y política en la revolución mexicana*; México, Instituto de Investigaciones Sociales-UNAM
- Ramos, Patricia (2002). “Jerónimo Arango”; *Revista Poder*; Agosto 5, 2002; <http://www.revistapoder.com/NR/exeres/A9F22914-C048-407C-8E79-77586755289E.htm>
- Ranis, G. y J.C. Fei (1961). “A Theory of Economic Development”; *American Economic Review* 51; pp. 533-65
- Rath, Jan (ed.) (2000). *Immigrant Business: The Economic, Political and Social Environment*; New York, St. Martin’s Press
- Robledo, Ricardo (1988). “Crisis agraria y éxodo rural: emigración española a ultramar”; en *La crisis agraria de fines del siglo XIX*; Garrabou, Ramón (ed.); Madrid, Crítica; pp. 212-44
- Rueda Hernanz, Germán (2000). *Españoles Emigrantes en América (Siglos XVI-XX)*. Madrid, Arco Libros
- Salazar Gutiérrez, Roberto (1971). *El Empresario Industrial: Patronos tradicionales de constitución y sucesión empresarial*. México, El Colegio de México
- Sánchez Alonso, Blanca (1988). “La emigración española a la Argentina, 1880-1930” en *Españoles hacia América: La emigración en masa, 1880-1930*; Sánchez-Albornoz, N.; Madrid, Alianza Editorial; pp. 205-34
- (1991). *La inmigración española en Argentina: siglos XIX y XX*; Colombres, Ed. Júcar-Archivo de Indianos
- (2001)- “La inmigración española en Argentina, 1880-1914: capital humano y familia”; *VII Congreso de la Asociación de Historia Económica*; Zaragoza, Septiembre; <http://www.unizar.es/eueez/cahe/bsa.pdf>
- Sánchez López, Francisco (1969). *Emigración española a Europa*. Madrid, Confederación Española de Cajas de Ahorro
- Santiso González, Ma. Concepción (1993). “Emigración vasca entre 1840 y 1870. Pautas de análisis acerca del éxito vasco en América: cadenas familiares, primeras letras y otras consideraciones”; *Boletín de la Asociación de Demografía Histórica*, Vol. XI: 1; pp. 83-106
- Saragoza, Alexander M. (1978). *The Formation of a Mexican Elite: The Industrialization of Monterrey, Nuevo Leon, 1880-1920*; PhD Dissertation in History; University of California, San Diego
- Schell Jr., William (2001). *Integral Outsiders: The American Colony in Mexico City, 1876-1911*; Wilmington, Scholarly Resources
- Socolow, Susan (1991). *Los mercaderes del Buenos Aires virreinal: familia y comercio*. Buenos Aires, Ediciones de las Flores
- Souto Mantecón, Matilde (1994). “Los comerciantes españoles en Veracruz: del Imperio colonial a la República”; en *Una inmigración privilegiada: Comerciantes, empresarios y profesionales españoles en México en los siglos XIX y XX*; Lida, Clara E. (comp.); Madrid, Alianza Editorial; pp. 52-74
- Suárez, Clara Elena (1979). “Organización social y socialización de los españoles en las ciudades de México y Tehuacán”; en *Inmigrantes y Refugiados Españoles en México*; Kenny, M.V. et al.; La Casa Chata; pp. 225-92
- Todaro, Michael P. y Lydia Maruszko (1985). “Illegal Migration and US Immigration Reform: A Conceptual Framework”; *Population and Development Review* 13: 101-14

- Trujillo Bolio, Mario (2000). *Empresariado y manufactura textil en la Ciudad de México y su peiferia. Siglo XIX*. México, CIESAS
- (2001). “El empresariado textil de la Ciudad de México y sus alrededores, 1880-1910”; en *Modernidad, tradición y alteridad: La Ciudad de México en el cambio de siglo (XIX-XX)*; Agostoni, Claudia y Elisa Speckman (editores); México, IIH-UNAM; pp. 33-48
- Truzzi, Oswaldo M.S. (1997). “The Right Place at the Right Time: Syrians and Lebanese in Brazil and the United States, A Comparative Approach”; *Journal of American Ethnic History*, Vol. 16
- Valerio Ulloa, Sergio M. (2002). *Empresarios Extranjeros en Guadalajara durante el Porfiriato* Guadalajara, Universidad de Guadalajara
- Vázquez González, Alejandro (1992). “La salida”; en *Historia General de la Emigración Española a Iberoamérica*; Vives, P.A. (coord.); Madrid, CEDEAL
- Williamson, Jeffrey G. (1998). “Real Wages and Relative Factor Prices in the Third World 1820-1940: Latin America”; Discussion Paper No. 1853; Cambridge, Harvard Institute of Economic Research, Noviembre
- Yáñez Gallardo, César (1994). *La emigración española a América (siglos XIX y XX): Dimensión y características cuantitativas*; Colombres, Ed. Júcar-Archivo de Indianos
- Zilli, José B. (1986). *Braceros Italianos para México: La historia olvidada de la huelga de 1900* Xalapa, Universidad Veracruzana