

BOLETÍN HISTORIA Y EMPRESARIADO

HISTORY, BUSINESS AND ENTREPRENEURSHIP NEWSLETTER

Bogotá, Colombia

ISSN 2027-8926 / 2256-2044

No. 2 – SEP 2011

Publicación virtual semestral/Biannual newsletter - Grupo Historia y Empresariado (GHE)

Comité Editorial:

Carlos Dávila, Profesor Titular
Beatriz Rodríguez-Satizábal, Profesora
Instructora

Apoyo documental:

Germán García, Administrador Sala de
Investigación

Para mayor información, remitir sus noticias o
comentarios envíe un correo a:
boletinghe@uniandes.edu.co

Para conocer más sobre el grupo de Historia y
Empresariado de la Facultad de
Administración de la Universidad de los Andes
[haga clic aquí](#)

CONTENIDO CONTENT

Por favor siga los vínculos en cada
título para leer el artículo / *Please
follow the links to read each article.*

1 [Bienvenida](#)

1 Historia empresarial en Colombia

[La historia del curso de Historia
Empresarial.](#) *Enrique Ogliastrì.*

3 Historia empresarial en América Latina

[Entreprises Et Histoire, número
especial sobre empresas en
América Latina.](#)

8 Tendencias

[Hacia una reintegración de la
historia en estudios de
organizaciones: problemas
metodológicos.](#) *Marcelo Bucheli y
Dan Wadhvani.*

11 Comunidad Académica

[Eventos](#)
[Novedades Bibliográficas](#)

13 [Welcome](#)

13 Business History in Colombia

[The History of the Business
History](#) Course. *Enrique
Ogliastrì.*

15 Business History in Latin America

[Entreprises Et Histoire, special
issue on Latin American
business history.](#)

20 Trends

[Toward a reintegration of
history in organizational
studies: methodological
problems.](#) *Marcelo Bucheli and
Dan Wadhvani.*

22 Academic Community

[Events](#)
[New Publications](#)

El Grupo de Investigación Historia y Empresariado (GHE) publica este segundo número de su Boletín semestral. El [primer número](#) apareció en diciembre de 2010; la [versión en inglés](#) salió en marzo de 2011. A partir de este número, ambas versiones aparecerán simultáneamente.

En la sección sobre la **historia empresarial en Colombia** aparece un corto ensayo de Enrique Ogliastri, actualmente profesor en el Incae (Costa Rica) y el Instituto de Empresa (España) sobre los comienzos del curso Historia del Desarrollo Empresarial Colombiano en la Facultad de Administración de la Universidad de los Andes en 1974, iniciativa que él lideró. El curso se ha venido ofreciendo continuamente desde entonces. A su vez, la sección sobre la **historia empresarial en América Latina** reseña el número especial sobre historia empresarial en Latinoamérica que publicó en 2009 la revista francesa *Entreprises et Histoire*, No. 54, titulado *Entreprises d'Amérique Latine* (en el primer número de este Boletín se reseñó un número similar aparecido en el *Business History Review* en 2008). Hay una nueva sección **-Tendencias-** que trae un ensayo, de coautoría de Marcelo Bucheli, *Associate Professor, University of Illinois* y Dan Wadhvani, *Assistant Professor, University of the Pacific*. Los autores llaman la atención sobre la necesidad de reintegrar los estudios históricos con la teoría organizacional. Se argumenta que esta iniciativa va más allá de una simple mirada al pasado para tratar de comprender el presente o, simplemente, decir que "la historia importa"; sino que más bien es necesario mostrar cómo y por qué importa. Al final se hace referencia a algunos **eventos académicos** ocurridos en el primer semestre de 2011 en Colombia y se incluye como **novedad bibliográfica** un libro sobre México.

Historia empresarial en Colombia



La historia del curso de Historia Empresarial

[Enrique Ogliastri](#), PhD Universidad de Northwestern. Profesor en INCAE (Costa Rica) y el Instituto de Empresa (España)

En 1974 estábamos en la naciente Facultad de Administración de la Universidad de los Andes (Uniandes) decidiendo sobre los cursos que integrarían el programa de la nueva carrera, y propuse uno sobre historia empresarial, lo que fue acogido por el decano (Ganitsky) y el puñado de profesores de tiempo completo (Carlos Caballero –quien después enseñó el curso- y Rudolf Hommes). Se discutieron los objetivos y contenido del curso, y aunque descubrimos que no había demasiados materiales disponibles podríamos estimular el desarrollo de casos y estudios empíricos. Varias décadas después, el curso de historia es uno de los distintivos de la Facultad, pionero en América Latina, y producto de una afortunada combinación de enseñanza e investigación. Esta es la historia de sus comienzos, y de una filosofía educativa que han compartido fielmente la casi totalidad de quienes han enseñado este curso durante estos treinta y siete años.

La propuesta de incluir historia empresarial en el programa surgió de su potencial formativo, de la necesidad de inspirar en los estudiantes un sentido de ser actores de su tiempo y lugar, la responsabilidad de sus acciones como profesionales. También era posible iluminar todas las implicaciones éticas, políticas y sociales de las acciones de la empresa en la sociedad.

Adicionalmente a lo formativo, y más en términos de contenido, el curso de historia empresarial permitiría a los estudiantes conocer las coyunturas socioeconómicas y la correspondiente estrategia que siguen las empresas, un análisis crítico de los elementos que ligan estas instancias micro y macro en la sociedad. Finalmente, el curso serviría para comprender mejor el desarrollo de las técnicas administrativas, particularmente el proceso de mejorar la capacidad administrativa de una empresa desde sus comienzos (muchas veces como una empresa familiar) hasta los conglomerados (criollos y foráneos). En este sentido el curso serviría también como una introducción a la administración, y por eso debería estar en los primeros semestres de la carrera. Una propuesta alternativa lo ponía en semestres avanzados, cuando los estudiantes tuvieran mayor madurez y conocimientos administrativos, una manera de asimilar mejor los conceptos involucrados en el tema. Yo fui y sigo siendo de la opinión que prevaleció, de que en el primer año era una oportunidad a la vez de formar e informar a los estudiantes sobre su profesión o campo de estudios. Pero esto implicaba algunas dificultades y retos.

Era indispensable una capacidad docente para enganchar a los estudiantes, para entusiasmarlos con el tema, con su profesión escogida, con los dilemas de una persona responsable de tomar las decisiones en una empresa. Si el curso se reducía a memorizar fechas, personalidades y procesos puramente abstractos no tendría mucho sentido. El desafío del curso de historia era sobrepasar una noción aburrida de la historia, de algo ya hecho e inexorable, de descansar en la memoria y la repetición como proceso educativo. Igualmente, yo recordaba un problema que había vivido como estudiante de bachillerato, que era la visión ideologizada de la historia y de las ciencias sociales, en la cual todo giraba alrededor de la Historia de la Iglesia (con mayúscula) Esta ideologización podría llevar a proporcionar a los estudiantes una visión magnificada e idealizada del empresario o, lo contrario, una visión de los empresarios como villanos, explotadores, o criminales malvados. Para sobrepasar esta ideologización era necesario acostumbrarlos a un análisis crítico, a un clima de debate y respeto, proveer a los estudiantes los diferentes enfoques y enseñarlos a pensar por su cuenta. Los empresarios y sus trabajadores tenían que ser de carne y hueso, se estudiaba la versión marxista de la historia económica en el clásico texto de Leo Huberman, pero se evitaba la simplificada lucha entre buenos y malos, que habría distorsionado la formación humanista, seria y rigurosa, que pretendíamos darles.

Los objetivos del curso se plantearon de una manera consistente con lo anterior. Primero, los estudiantes debían comprender los grandes lineamientos y movimientos, las grandes fuerzas motrices de la historia, adquirir el sentido de ser parte de una corriente histórica, comprender el presente y la tendencia al futuro. Segundo, debían comprender que las decisiones tomadas por una empresa podían cambiar el curso, no sólo de su empresa, sino de todo el entorno; así desarrollarían una actitud proactiva de escogencia y decisión y no de pasiva contemplación (lo que además ha sido un elemento central en la filosofía educativa uniandina). Tercero, el curso debía formarles en la responsabilidad, con rendición de cuentas ante sí mismos y ante el conjunto de instancias involucradas: trabajadores, accionistas, consumidores, proveedores, comunidades, gobiernos..... El estudiante debía ser plenamente consciente de que el futuro se construye con las decisiones del presente, que los procesos son largos y requieren tanto esfuerzo continuado como correctivos oportunos... y obtener resultados excelentes.

No sobra resaltar que estos objetivos implicaban un método de discusión en clase, de respeto a las opiniones y análisis de los otros pero con capacidad de dar y recibir crítica, de aprender a dialogar y a avanzar en el conocimiento mediante el trabajo en grupo. Idealmente deberíamos tener un conjunto de casos sobre la historia de empresas colombianas, tema sobre el cual había muy pocos estudios, y esto marcó un peculiar objetivo adicional del curso: desarrollar sus propios materiales educativos. Pedí a los estudiantes que trabajaran a lo largo del semestre en la investigación de la historia de una empresa; debían buscar el acceso a los archivos, entrevistar a los protagonistas, rastrear los periódicos, responder a las preguntas de investigación, y ese trabajo (con entregas parciales a lo largo del semestre) sería una parte importante de su nota final. Se les inspiró un sentido de curiosidad a la vez que responsabilidad por una tarea que no se había hecho en el país.

Esta mezcla de investigación y docencia fue muy afortunada y durante los primeros cinco años del curso se obtuvieron más de un centenar de manuscritos de buena calidad, y se utilizaron esos manuscritos para desarrollar casos de empresas. Aunque al principio se habían utilizado algunos de los casos de historia empresarial de Harvard, el estudio de casos criollos tenía un impacto mucho mayor en los estudiantes, lo que acicateaba su deseo de investigar un buen caso que se utilizaría en los semestres siguientes del curso.

Las características centrales del curso se mantuvieron, con naturales altibajos, en estos treinta y siete años de la Facultad. Carlos Dávila, quien ha liderado este tema en las últimas décadas, ha documentado la historia del curso de historia y concluyó que esta iniciativa muy pronto se propagó por otras escuelas de administración del país y que además fue un esfuerzo pionero a escala latinoamericana. Historia Empresarial es hoy en el país (y en todo el mundo) un campo pujante de investigación y conocimiento; este logro de la Facultad resultó, como tantas veces, de significativos pequeños comienzos, desarrollados con tesón y criterios de excelencia.

Historia empresarial en América Latina



Entreprises Et Histoire, número especial sobre empresas en América Latina.

Enterprises Et Historie. Enterprises D'Amérique Latine Avril 2009 – No. 54, 217 pp. Bajo la dirección de María Inés Barbero y Carlos Dávila

El núcleo de esta entrega de la revista francesa *Entreprises Et Histoire* contiene siete artículos que cubren cinco países (Argentina, Brasil, Colombia, México y Perú), precedidos por un editorial/introducción (pp. 6 - 15). Viene luego la sección “Debat”, en este caso sobre la historia empresarial de Latinoamérica; está a cargo de seis investigadores (cuatro latinoamericanos, un británico y un español) (pp. 178-186). En la sección “Document” se reproduce el contrato del guano entre el gobierno de Perú y una casa comercial (Dreyfus Hermanos & Cía., Paris) de 1869 (pp. 187-193). La sección “Chroniques” (pp. 194-200), en adición a las reseñas sobre tesis doctorales (en este caso referidas a Francia y Egipto), trae una nota acerca de los archivos sobre empresas francesas con operaciones en Latinoamérica que se encuentran en Les Archives Nationales du Monde du Travail /(ANMT). También reproduce tres cartas entre directivos de empresas francesas relacionadas con el mencionado contrato del guano (pp. 201-205).

CONTENT

INTRODUCTION

Introduction: A View From Latin America, pp. 6 - 15

María Inés Barbero y Carlos Dávila

Los siete artículos publicados en este número especial cubren cinco países de América Latina (México, Colombia, Brasil, Argentina y Perú) y ofrecen una muestra de la investigación reciente en la región, que refleja las tendencias y evolución de la disciplina al principio del siglo XXI. La historia empresarial es un campo relativamente nuevo en la región; sin embargo, ha experimentado desde finales de la década de los noventa un rápido desarrollo reflejado en un aumento en el volumen y calidad de la producción intelectual. Como editores invitados decidimos incluir artículos escritos por la nueva generación de investigadores, reflejando en tres de ellos el aumento en la presencia de mujeres vinculadas a la disciplina. Los ocho autores de los artículos (aquel sobre Argentina es en co-autoría) son todos latinoamericanos, lo que representa un avance en un campo antes en manos de investigadores extranjeros. Más interesante aún, seis de ellos obtuvieron su doctorado en el extranjero – tres en Francia, dos en Estados Unidos y uno en el Reino Unido. En cuanto a los periodos de análisis tratados en los artículos,

	<p>hay un nuevo interés por el siglo XX: cinco de los ensayos lo cubren, los dos artículos restantes (ambos de México) se enfocan en la segunda mitad del siglo XIX. Los asuntos estudiados reflejan la variedad y riqueza de los enfoques que han caracterizado el estudio de la empresa en la región en las dos últimas décadas. Cinco de ellos tratan temáticas con alguna tradición de investigación en la región. Es así como las relaciones entre las multinacionales y el país receptor son objeto de dos artículos: aquellos sobre Argentina (Lanciotti y Lluch) y Colombia (Bucheli). La composición social de la elite económica de Perú desde finales del siglo XIX hasta mitad del siglo XX, así como el tamaño de su riqueza y su diversificación sectorial, es el objeto de atención de un tercer artículo (Portocarrero). Mientras que dos trabajos son acerca del papel de los inmigrantes franceses en México. Los dos artículos restantes son sobre tópicos recientes, uno hace un análisis comparativo de la presencia de banqueros en las juntas directivas de las corporaciones en Brasil, México, y los Estados Unidos en 1910. El otro estudia la estrategia de la gran compañía minera de Brasil para convertirse en una multinacional. Este conjunto de artículos revela también el uso de diferentes unidades de análisis; a su vez, no se limitan a los estudios de caso (los cuales, de paso muestran un creciente interés por diferenciarse del tradicional enfoque descriptivo, incluyendo una perspectiva histórica más analítica). Finalmente, los autores despliegan una gran creatividad en el uso de fuentes primarias y secundarias.</p>
<p>ARTICLES</p>	<p>Drawing Links Between Corporate Governance and Networks: Bankers in the Corporate Networks of Brazil, Mexico, and the United States Circa 1910, pp. 16 - 36</p> <p><i>Aldo Mussachio</i></p> <p>Este artículo propone indagar dos preguntas: ¿Cuál es el papel de las redes de juntas directivas en diferentes marcos institucionales? ¿Cómo el desarrollo de los mercados financieros cambia la relación entre bancos y corporaciones? Para ello el autor explora las relaciones entre banqueros y empresas en Brasil, México y, con menor profundidad, en Estados Unidos en los primeros años del siglo XX. Acudiendo a datos compilados en los <i>Yearbook</i> de Brasil y México en 1909, el autor lleva a cabo dos test estadísticos que le permiten analizar la importancia de los bancos en las redes formadas por las juntas directivas de las empresas. El artículo explica que en 1909 las empresas brasileñas no necesitaron establecer “<i>interlocks</i>” con los bancos tan frecuentemente como en México y Estados Unidos. También, en Brasil, la disponibilidad de los bonos como una forma de obtener financiación de las empresas les permite tener un menor número de conexiones a los bancos en comparación con sus contrapartes en México. El autor concluye que “aunque Brasil, México y Estados Unidos tuvieron redes muy diferentes, en los tres países se logró un rápido crecimiento industrial. En México, una fuerte y densa red reemplazó algunas de las instituciones que promovió el crecimiento del sector financiero en Brasil” (p.209).</p> <p>Foreign Direct Investment in Argentina: Timing of Entry and Business Activities of Foreign Companies (1860-1950), pp. 37 - 66</p> <p><i>Norma Lanciotti y Andrea Lluch</i></p> <p>En su artículo sobre Argentina, Norma Lanciotti y Andrea Lluch, estudian la Inversión extranjera directa (IED) en ese país entre 1860 y 1950, período atravesado por dos guerras mundiales y la Gran Depresión, enfocándose en dos preguntas: ¿Cuáles fueron las actividades desarrolladas por las firmas extranjeras en Argentina? ¿Representaron inversiones de algunos países en particular? Basándose en datos de 864 compañías extranjeras registradas en Argentina durante el período mencionado, compilada con base en seis fuentes documentales, las historiadoras argentinas analizan tres variables: el año de llegada, el país de origen y los tipos de actividades en los que participaron. Gracias a la perspectiva de historia empresarial que adoptan -la firma como unidad de análisis-, los resultados proveen una visión más compleja de la IED que aquella presentada por los estudios basados en el flujo de capital y los agregados macroeconómicos. Esos resultados convergen con estudios previos en identificar cuatro fases de la IED en Argentina, aportando nuevas luces sobre la dinámica de composición de aquella, según país de origen, número de nuevas firmas y la diversificación sectorial de la IED según nacionalidad del capital. No hay que olvidar que Argentina constituía en 1914 el cuarto destino mundial de las inversiones extranjeras y que luego de un prolongado predominio de las inversiones británicas, que “finalmente, en 1950, la IED proveniente de Estados Unidos igualó aquella de Inglaterra” (p. 49). Antes de eso “En 1913-1914, el número de firmas extranjeras registradas en el país alcanzó su número más alto. Después de la Primera Guerra Mundial, tanto el monto de los flujos de capital como el número de nuevas compañías llegando al país decreció alcanzando el nivel más bajo a mediados de los años 1940s” (p. 61).</p> <p>Canadian Multinational Corporations And Economic Nationalism: The Case Of Imperial Oil Limited In Alberta (Canada) And Colombia, 1899-1938, pp. 67 – 85</p> <p><i>Marcelo Bucheli</i></p>

El colombiano Marcelo Bucheli, trae a la atención del lector las operaciones de una compañía canadiense, la International Petroleum Company (IPC), la empresa canadiense más influyente en América Latina, subsidiaria de otra empresa de la misma nacionalidad (Imperial Oil Company Limited). Esta última luego de ocho años de fundada fue adquirida en 1899 por la estadounidense Standard Oil Company. Pues bien, este caso lleva a una temática más general: la literatura sobre la historia de la inversión extranjera directa en el sector petrolero en América Latina ha dado poca atención o ignorado el hecho que algunas de las compañías petroleras de Estados Unidos operaban a través de afiliadas canadienses. Queda claro no solamente que la inversión canadiense no se redujo, como se cree comúnmente al sector eléctrico de la región, sino que el asunto de la nacionalidad (el “home country”) del capital extranjero es de vital importancia por razones no solo económicas sino políticas. De política interna y externa, tanto en el país receptor como en el del origen del capital. Fue así como las condiciones internas que se vivían en Canadá en el período estudiado, tales como la “dura competencia que IPC estaba enfrentando en Canadá, la falta de éxito de la compañía en las exploraciones en Canadá, y hostilidad política del movimiento progresista” (p. 213) fueron determinantes de la presencia de IPC en Colombia, en donde encontró condiciones, que en contraste con las existentes en Canadá, eran favorables. Es decir, la existencia de ricos recursos petroleros y la actitud favorable del gobierno colombiano hacia la inversión extranjera, permitieron que Colombia tuviera un lugar en los planes de IPC para integrar verticalmente las operaciones internacionales de crudo en 1920, añadiendo fuentes de petróleo en Canadá y América del Sur. Hay que aclarar que hasta finales de la década de 1910 la IPC se había dedicado a mercadear petróleo importado de Estados Unidos. El autor lleva a cabo su trabajo acudiendo a fuentes primarias inexploradas (archivos de Imperial Oil Limited en Calgary, Alberta, así como un periódico de negocios canadiense y reportes de los gobiernos de Canadá, el Reino Unido y Colombia), y guiado por conceptos propios de los campos académicos de los negocios internacionales y la estrategia (“home country”, “host country”, “third country”, “positive/negative incentive”, “vertical integration” and “corporate citizenship”). Bucheli encuentra que “los políticos colombianos consideraban a la IPC como una compañía americana a la que el gobierno de Estados Unidos apoyaba cuando era necesario [...] la complejidad de la propiedad afectaba las relaciones políticas de las compañías con los gobiernos” (p. 85). También señala las complejidades de la toma de decisiones en las compañías, usualmente desdibujada por la percepción de las multinacionales como omnipotentes. De acuerdo a la perspectiva revisionista del autor, dentro de la historiografía del petróleo en América Latina los investigadores de las operaciones de IPC en Colombia generalmente “ignoraron los diferentes niveles en el proceso de toma de decisiones en las multinacionales [...] el centro de decisiones era Toronto y no Nueva York, pero los funcionarios de Toronto reportaban a la sede principal en Nueva York” (p. 85).

La Vale Dans Le Nouveau Contexte D'internationalisation Des Entreprises Brésiliennes, pp. 86 – 106

Armando Dalla Costa

El artículo de Armando Dalla Costa es el único del presente dossier que se ocupa de las últimas décadas del siglo XX. Trata sobre una gran empresa brasileña que -siguiendo una tendencia reciente en ese, como en otros países del grupo de los BRICs (Brasil, Rusia, India y China)-, se han convertido en multinacionales; en este caso desde el despuntar del nuevo siglo. La multinacional Vale, actualmente un grupo económico que desde su fundación en 1943 (como una compañía de economía mixta con predominio de capital estatal) se llamó Companhia Vale do Rio Doce y a partir de 2007 se denomina Grupo Vale, es uno de los gigantes de la minería a nivel mundial (minerales de hierro, concentrados de cobre, bauxita, aluminio, potasio, magnesio, caolín; posee, además, las reservas más grandes del mundo en níquel): tiene operaciones en 32 países de 5 continentes y cuenta con 55.000 trabajadores, 13.000 de los cuales localizados en filiales fuera de Brasil. Es decir, una “multilatina” de clase mundial. Este artículo se basa en el caso de Vale para ilustrar la evolución de las empresas brasileñas en el nuevo contexto de globalización, teniendo en cuenta los cambios en la privatización, diversificación, internacionalización y la toma de la competencia. Como lo muestra el investigador brasileño, la trayectoria de la empresa ha recorrido un proceso que tiene de particular el que su relación con el mercado extranjero se dio desde sus comienzos en 1943. Esto la diferencia de otras empresas brasileñas cuya internacionalización es reciente; aunque habría que añadir al artículo de Dalla Costa que existen algunos casos parecidos de internacionalización temprana en Argentina, Chile y México, especialmente en este mismo campo de las *commodities*. Así, en la década del cuarenta y cincuenta del siglo XX se enfocó en el mercado interno y en la exportación; ya para fines de los años cincuenta deja de depender de un solo cliente (Estados Unidos) y está sólidamente establecida con filiales también en Alemania, Gran Bretaña y Japón. Entre 1960 y 1990 la empresa avanza en la internacionalización consolidando su presencia en el extranjero, especialmente en mercados asiáticos y europeos. El último decenio del siglo anterior fue decisivo por el nuevo contexto brasileño (y latinoamericano) derivado de las reformas institucionales y las políticas económicas neoliberales inspiradas en el consenso de Washington (1990). Un hito de esa década fue la privatización de la empresa en 1997. En ese momento “... además tenía subsidiarias en cinco continentes, para el 2000 [Vale] había establecido una base productiva y en algunos casos ya controlaba firmas rivales” (p. 209). Otro hito más reciente fue la adquisición de la productora más grande de zinc en el mundo a un precio nada despreciable (18 billones de dólares americanos). Estos interesantes, quizás inimaginados desarrollos para el lector acostumbrado a la escala menor de negocios usual cuando se habla de Latinoamérica, se enmarcan en el campo

disciplinario de los negocios internacionales y son complementados con una perspectiva histórica que no es común encontrar en los estudios de esta área.

Les Entrepreneurs De Barcelonnette Au Mexique : Les Particularités D'une Chaîne D'immigrants En Amérique (1840-1914), pp. 107 – 137

Leticia Gamboa Ojeda

Los dos artículos sobre México tratan sobre inmigrantes franceses, llegados desde 1840, que se destacaron luego como empresarios. Sus autores están vinculados a la misma universidad (Autónoma de Puebla) y obtuvieron su doctorado en Francia. Leticia Gamboa trata sobre un grupo específico –los Barcelonnettes- proveniente de una región en los Alpes Bajos que conformó una red económica, social y cultural singular. Esta corriente migratoria específica fue en ascenso hasta la Primera Guerra Mundial, con su apogeo hacia 1910. Ya en 1900, de los 6.000 franceses que vivían en México, unos 4.800 eran Barcelonnettes. La autora aporta información novedosa sobre los orígenes, conformación y desarrollo de los negocios y empresas de los Barcelonnettes en la capital mexicana y varias ciudades del interior entre 1840 y 1914, mostrando en forma detallada la expansión de este grupo a lo largo de varias generaciones; incluye la “exportación del modelo mexicano-barcelonnette” a Buenos Aires en la última década del siglo XIX. Vale la pena señalar que uno de los sectores en que estos inmigrantes se destacaron y fueron innovadores es el del comercio de ropa y confecciones, origen de su acumulación, que luego desembocó en los grandes almacenes por departamentos, habiendo así influido en el cambio de los patrones de consumo de las elites urbanas. Su diversificación cubrió negocios conexos, la manufactura de textiles, con cerca de quince grandes empresas que sumaban medio centenar de plantas de producción en varias regiones de México, así como el sector financiero con nueve bancos regionales y nacionales fundados entre 1864 y 1903, que significaron un aporte a la organización del sistema bancario mexicano. El artículo distingue entre los estratos que emergieron dentro de este grupo de inmigrantes a lo largo de los años. “Aunque solamente una parte de los barcelonnettes hicieron una fortuna, todos ellos se beneficiaron del trabajo de sus compatriotas. La mayor parte de ellos echaron raíces en la demostró ser una red económica, cuyos excedentes fueron para una minoría. La mayoría fueron empleados por sus compatriotas; hubo un sector medio de propietarios de pequeños almacenes, mientras que en la cúspide estaba los propietarios de cerca de 15 almacenes de departamentos. Fuera de su valor historiográfico, el trabajo en conjunto, hace una contribución importante a la temática de las redes y las estrategias (familiares e individuales) de los que migran. En relación con las fuentes utilizadas en este artículo, hay un inmenso trabajo de recolección de fuentes primarias realizado por la autora desde hace ya varios años: los archivos notariales de México D.F. y Puebla, los archivos del Banco Nacional de México, los archivos diplomáticos de Francia, al igual que otras fuentes. En cuanto a las fuentes secundarias, se basa en los trabajos sobre la inmigración francesa. Todas estas fuentes permitieron a Gamboa reconstruir una narrativa bien hilada sobre las actividades de dos generaciones de Barcelonnettes.

Les Problèmes Culturels À L'origine D'une Entreprise : Le Processus D'adaptation De La Famille Maurer Dans Le Mexique Du Xixe Siècle (1853-1890), pp. 138 – 154

Mariano E. Torres Bautista

Aunque también aborda la inmigración francesa a México, el artículo de autoría de Mariano Torres no se enfoca en una comunidad de inmigrantes sino en el caso de una familia, no de Barcelonnettes sino originarios de la región de Alsacia, la familia Maurer que en el curso de una generación experimentó una notoria movilidad social. El período de tiempo estudiado es menos amplio que el del artículo previo: cubre cuatro décadas (1853-1890). El artículo tiene una perspectiva más socio-cultural que económica. Aborda una temática novedosa, la aculturación en México de esta familia, destacada en los negocios de molinería y panadería en Ciudad de México. Está basado principalmente en fuentes notariales de la Ciudad de México y Puebla y en archivos familiares cuyo potencial para la investigación aquí se hace evidente. Este estudio apunta en particular a las actitudes diferentes entre miembros de la misma familia estudiada frente a permanecer en México o regresar a su tierra natal, en circunstancias de crecimiento y expansión de sus negocios. Estos estuvieron afincados en una decena de haciendas y propiedades rurales en el valle de Atlixco, cerca de la ciudad colonial de Puebla, y cubrieron también dos grandes molinos y media docena de propiedades urbanas. Su gestión incluyó episodios armados para defender sus propiedades, a la vez que el tejer vínculos, vía enlaces matrimoniales, con las elites locales. A estos asuntos el autor les concede especial importancia. El artículo está guiado por una serie de preguntas relacionadas con las razones que los movieron a emigrar a México, su adaptación a unas condiciones de conflicto social y político, diferentes al contexto que rodeaba la vida en su tierra natal; los factores que los llevaron a permanecer en México, la definición de acometer sus negocios y redefinirlos en función del contexto; las razones que les permitieron ascender rápidamente en la estructura social y las etapas que conformaron su proceso de movilidad social.

	<p>From Oligarchy To Bourgeoisie: The Economic Elite In Peru, 1916-1960, pp. 155 – 177.</p> <p><i>Felipe Portocarrero Suarez</i></p> <p>El artículo del peruano Felipe Portocarrero sobre la élite económica de su país entre 1916 y 1960 aporta a un campo —el estudio de las élites— que generó no solo en Perú sino a lo largo y ancho de América Latina un encendido debate en el decenio de los sesenta y setenta del siglo XX. En aquellas controversias, la investigación empírica —en este caso sobre la composición, tamaño y destino de las fortunas amasadas por sus miembros— tuvo menos importancia que las interpretaciones generales nutridas en buena medida por razones ideológicas y políticas. El autor arguye que la “Oligarquía peruana” fue un mito social, desafiando así el supuesto de que ese país estuvo manejado por cuarenta familias (la versión colombiana decía que el país cafetero estaba regida por veinticinco). Para ello adelanta una minuciosa identificación de quiénes son los miembros de la élite económica en el período bajo consideración acompañada por un cuidadoso ejercicio de cuantificación de sus inversiones y la composición de sus activos más importantes. La fuente principal son los Archivo de Sucesiones) cuya calidad y detalles técnicos discute en detalle. La muestra seleccionada, individuos que al morir dejaron 50.000 o más libras peruanas, llevó a Portocarrero a examinar 32.000 sucesiones notariales para el período 1916-1960, de ellas escogió 800 como casos para estudiar en profundidad. Las preguntas que guían el trabajo de Portocarrero (resultado de su tesis doctoral en Oxford) son las siguientes: ¿Qué clase de continuidades y transformaciones históricas hay entre la élite comercial del período colonial, la plutocracia litoral que floreció en el siglo XIX gracias al comercio del guano y la nueva élite económica de comienzos del siglo XX, que se consolidó en las siguientes décadas en el poder? ¿Cuáles fueron los principales sectores económicos donde la elite invirtió su riqueza? ¿Quiénes fueron los representantes de la nueva clase alta peruana al comienzo del siglo XX? ¿Qué transformaciones económicas soportó esta clase durante todo el siglo? ¿Qué tan significativa fue la presencia de los extranjeros en la élite económica? Por último, ¿cuál fue el tamaño de las fortunas más importantes del siglo XX? Entre las conclusiones de este artículo, tres son particularmente valiosas para la historia empresarial, a saber: En primer lugar, los estudios de la "burguesía" peruana que se concentran totalmente en sus inversiones o en su comportamiento social, o en sus ideas y prácticas religiosas de exclusión de los demás sería en realidad una pobre aplicación de la sociología" (p. 176). En segundo lugar, "la formación de la élite económica peruana del siglo XX tuvo un desarrollo tardío, y fue el resultado de la quiebra tanto del gobierno como del sector privado causada por la Guerra del Pacífico. En la reconstrucción después de la Guerra, a finales del siglo diecinueve, nuevos miembros encontraron posibilidades de inversión rentable en un escenario de crecimiento global de la economía peruana "(p. 177). En tercer lugar, “en la muestra estudiada las ocupaciones más numerosas fueron las de los terratenientes, rentistas y comerciantes y, en menor medida, las de industriales, mineros, urbanizadores, banqueros y financistas. Esto no quiere decir que los primeros se involucraran en actividades económicas más rentables que los segundos "(p. 177).</p>
<p>DÉBAT</p>	<p>Débat Perspectives Sur Les Entreprises Latino-Américaines Et Leur Histoire, pp. 178 – 186</p> <p>Los editores invitados de este número especial (María Inés Barbero y Carlos Dávila) organizaron un debate via correo electrónico entre distinguidos historiadores económicos y empresariales especializados en América Latina. Los cinco provienen de diferentes países: España (Javier Vidal, Universidad de Alicante), Inglaterra (Rory Miller, Universidad de Liverpool), México (Carlos Marichal, El Colegio de México y Mario Cerutti, Universidad Autónoma de Nuevo León), Brasil (Tamas Szmrecsányi, Universidad de Campiñas), y Uruguay (Raúl Jacob). Cada uno respondió a las seis preguntas enviadas por los editores: (1) ¿Cuáles son los rasgos más distintivos de la historia empresarial de América Latina? (2) ¿Cuáles han sido los logros más significativos en los últimos veinte años? (3) ¿Cuáles son las principales especificidades de las empresas latinoamericanas estudiadas desde una perspectiva histórica? (4) ¿Cuál ha sido la influencia del marco institucional sobre las estrategias y el desempeño de las empresas en los países de América Latina? (5) ¿Qué cambios pueden observarse en el sistema empresarial de los países de América Latina en los últimos 20 años? (6) ¿Cuáles son los principales temas pendientes en la agenda de la historia empresarial en América Latina? Sus respuestas constituyen un valioso conjunto de agudas ideas, sugerencias, consejos y críticas sobre este campo que deberían ser objeto de una seria consideración. Se registran aquí con la esperanza que permanezcan por los próximos años como contribuciones perspicaces con respecto a cuestiones teóricas, metodológicas y sustantivas para quienes investigan en este campo. Para ver el debate haga click aquí.</p>
<p>DOCUMENT</p>	<p>Le Contrat Du Guano Au Pérou, pp. 187 - 193</p> <p><i>Alfonso Mostacero-Huaracha</i></p> <p>El siglo XIX marca los inicios de las jóvenes repúblicas latinoamericanas. En el Perú, desde la independencia en 1821, después de medio siglo transcurrido, podríamos hacer una constatación amarga. Las finanzas públicas estaban muy mal. Es necesario constatar que el peso de la administración y las obras que el nuevo gobierno de Balta había emprendido, habían dejado una</p>

	economía exigüe y una urgente necesidad de dinero. De préstamo en préstamo, la joven nación se había endeudado y tenía que honrar sus deudas tanto en el interior como en el extranjero.
CHRONIQUES	<p>En Lisant Les Thèses Et Les Hdr, pp. 194 – 200</p> <p>Caroline Piquet.</p> <p>La Compañía universal del canal marítimo de Suez en Egipto de 1886 a 1956. Una concesión francesa en la tormenta de una nación en marcha. Tesis de doctorado de historia bajo la dirección de Dominique Barjot, presentada en la Universidad de la Sorbona París (París IV), el lunes 11 de diciembre 2006, 2 Vol., 863 páginas.</p> <p>Nouvelles Des Archives L'amérique Latine Dans Les Archives D'entreprises Des Anmt, pp. 201 - 203</p> <p><i>Alfonso Mostacero-Huaracha</i></p> <p>Los Archivos Nacionales del Mundo del Trabajo (ANMT), conservan fondos preciosos relacionados con la participación de las empresas francesas al desarrollo de América Latina.</p> <p>Clin D'œil L'affaire Dreyfus, C'est L'affaire Du Siècle, Mais Ce N'est Pas Le Pérou : Lettres Édifiantes Sur Le Nouvel Eldorado, pp. 204 - 205</p> <p><i>Alfonso Mostacero-Huaracha</i></p> <p>Negocios como éste cambian la vida de los hombres. Es lo que hubieran podido decirse los miembros del Consejo de administración de la Société Générale y Bernhard Premsel (que fue nombrado en 1869), los dos principales actores en el contrato del guano peruano con la empresa de Auguste Dreyfus y los préstamos peruanos. Parece que tomaron conciencia que tenían entre sus manos "el negocio más positivo y lucrativo que existe en el mundo".</p>
ACTUALITES	

Tendencias

Hacia una reintegración de la historia en estudios de organizaciones: problemas metodológicos



[Marcelo Bucheli](#), PhD. Universidad de Stanford. Associate Professor, University of Illinois (Urbana-Campaign, Estados Unidos).



[Dan Wadhvani](#), PhD. Universidad de Pennsylvania. Assistant Professor, University of the Pacific (California, Estados Unidos).

Ambos autores fueron Newcomen Fellow en historia empresarial en Harvard Business School, donde enseñaron en el programa de MBA.

A finales del 2008, el historiador económico [Niall Fergusson](#) concedió una entrevista en el canal Book TV para comentar su más reciente libro [The Ascent of Money](#) (Nueva York: Penguin, 2009). En dicha entrevista, Fergusson relacionó los ciclos económicos estudiados en su libro con la crisis financiera que se empezaba a desatar en ese momento. Tras escuchar los puntos de Fergusson, su entrevistador [Adrian Wooldridge](#) (jefe de redacción de [The Economist](#) para Washington, DC) cerró la discusión diciendo, “por lo tanto, la lección que tenemos es que debemos pasar menos tiempo estudiando matemática y econometría, y más tiempo estudiando historia.” El comentario de Wooldridge no fue un caso aislado. Tras la falta de comprensión y acuerdo sobre los orígenes de la crisis financiera se han visto repetidos llamados a los académicos para integrar el elemento histórico en su investigación. Un ejemplo de esto se dio en la sesión plenaria de la conferencia del [Academy of International Business](#) en la ciudad de San Diego, California en 2009. En aquella sesión

se concluyó que la crisis económica sólo podría ser entendida por medio de la inclusión de análisis histórico. Otras subdisciplinas como estrategia, teoría organizacional y empresarialidad (*entrepreneurship*) han hecho llamados semejantes en diferentes reuniones académicas.

La reciente búsqueda de respuestas que expliquen la crisis financiera ha hecho que estos llamados a incluir historia en estudios organizacionales se consideren como una innovación bienvenida por algunos. Sin embargo, la presencia del análisis histórico en estudios de organizaciones no es nueva ni ha sido tenida en cuenta solamente en momentos de crisis económicas de gran envergadura, difíciles de entender. Hasta finales de la década de los años sesenta se consideraba totalmente aceptable en estudios organizacionales el utilizar casos históricos, analizar datos históricos o el tener en cuenta el contexto histórico como parte del análisis (ver por ejemplo los trabajos de Philip Selznick, *TVA and the Grassroots* (Berkeley: University of California Press, 1949), Alfred Chandler, *Strategy and Structure* (Cambridge: MIT Press, 1962) o el de Reinhard Bendix, *Work and Authority in Industry* (Nueva York: Wiley, 1956)). Sin embargo, durante las siguientes tres décadas los estudios organizacionales dieron un fuerte giro hacia el uso de métodos cuantitativos en los que la consistencia interna del modelo, la aplicación de análisis matemático riguroso de bases de datos y la posibilidad de aplicación inmediata de los resultados de las investigaciones hicieron que las aproximaciones históricas quedaran gradualmente excluidas.

Este proceso se dio en forma paralela al reemplazo de monografías de investigación publicadas en forma de libro por el de artículos publicados en un número reducido de revistas académicas por parte de los investigadores que trabajan en facultades y escuelas de administración. La posibilidad de integrar análisis histórico basado en una investigación de archivo minuciosa se ha visto también afectada en forma negativa por la creciente inflexibilidad por parte de las escuelas de administración, respecto a lo que consideran aceptable que se publique. De esta forma, se reforzó en este tipo de escuelas un tipo de investigación y presentación de resultados que ya se había consolidado tiempo atrás en departamentos de economía. Adicionalmente, la muy difundida -aunque falsa idea- de que los libros académicos de editoriales universitarias serias no cuentan con revisión de pares reducen aún más los estímulos para llevar a cabo y publicar estudios basados en investigación de archivo minuciosa. Irónicamente, mientras muchas escuelas de negocios rechazan cada vez más la investigación que se publica en formato de libro, la principal escuela de negocios del mundo, Harvard Business School, requiere la publicación de dos libros académicos a sus profesores como requisito para obtener el *tenure*. Por estas razones, para inicios del siglo XXI la presencia de investigación histórica en estudios organizacionales ha desaparecido y el diálogo entre académicos de organizaciones e historiadores es insignificante.

La necesidad de reintegrar la historia a los estudios organizacionales va más allá de simplemente mirar al pasado para entender el presente o del estudiar casos ocurridos en el pasado. Como lo expresaron [Geoffrey Jones](#) y [Tarun Khanna](#) en su artículo "[Bringing History \(Back\) into International Business](#)" publicado en el *Journal of International Business Studies* (2006), en este momento es necesario ir más allá de simplemente declarar que la "historia importa" y empezar a mostrar por qué importa. De igual forma, hacer análisis histórico no consiste simplemente en estudiar causalidades entre eventos que se suceden los unos a los otros sino que consiste en utilizar una serie de herramientas metodológicas básicas ampliamente aceptada por los historiadores. Por lo tanto, la historia como disciplina puede hacer una contribución a los estudios organizacionales no solamente por el hecho de recordar a los académicos de escuelas de administración de los beneficios que tiene entender los procesos políticos y económicos que crearon el contexto de los fenómenos por ellos estudiados (lo que no hace necesario aprender metodologías de otras disciplinas), sino además al añadir nuevas herramientas metodológicas a las ya utilizadas por ellos. Por ejemplo, los historiadores tienen la capacidad de contribuir con métodos que permitan hacer un análisis riguroso y crítico de material archivístico o no publicado escrito por empresas privadas o entidades gubernamentales y de esta forma obtener de ellos la información más precisa y relevante que estas fuentes nos puedan dar. De igual forma, las metodologías desarrolladas por los historiadores permiten comparar diferentes tipos de fuentes (tanto publicadas como no publicadas), analizar estas fuentes dentro de

su respectivo contexto político, social y económico, así como analizarlas en relación con otras fuentes alternativas. Igualmente, los historiadores tienen criterios para evaluar cuáles tipos de fuentes son aceptables y cuáles no.

En la disciplina de historia existen algunas metodologías aceptadas sobre cómo hacer análisis histórico. Sin embargo, y desafortunadamente, los historiadores no han mostrado mayor interés en articular en forma sistemática su propia metodología. Esto se debe parcialmente a la cada vez mayor subdivisión de la disciplina de historia en una gran cantidad de subdisciplinas entre las que existe poco o ningún diálogo. Esto hace que cuando algunos académicos de organizaciones preguntan a los historiadores cuál es la metodología utilizada por los historiadores o que publicación proporciona una explicación de esta metodología por lo general no encuentran una respuesta satisfactoria. Es en el contexto de estos llamados a una reintegración de la historia con los estudios de organizaciones que consideramos necesaria la creación de un documento guía en el que en forma sistemática se proporcione a los académicos de escuelas de administración una metodología para llevar a cabo estudios históricos. En este momento, los académicos en organizaciones no cuentan con una fuente guía estándar que defina cuándo podemos considerar un estudio que dice ser histórico “bueno” o “malo” o cómo determinar si lo que algún autor cataloga como estudio histórico realmente lo es o no.

A la fecha, algunos académicos han dado pasos importantes con el fin de lograr este objetivo. buen ejemplo lo representa una serie de artículos escritos por [Michael Rowlinson](#), [Barry Supple](#) y [Peter Hertner](#). El hecho de que estos académicos trabajen en universidades británicas no es coincidencia. El dominio de estudios a-históricos de las últimas décadas se ha presentado con más fuerza en los Estados Unidos que en Europa y Canadá, lugares donde la presencia de historiadores en facultades de administración es mayor que en Estados Unidos. De igual forma, los ensayos de [Behlul Üsdiken](#), [Matthias Kipping](#), [Naomi Lamoreaux](#), [Daniel Raff](#) y [Peter Temin](#) presentes en el [Oxford Handbook of Business History](#) (Nueva York: Oxford University Press, 2007) muestran cómo los historiadores de empresa, académicos en organizaciones y economistas pueden hacer contribuciones que enriquezcan la investigación de las otras dos disciplinas. Sin embargo, una metodología clara orientada a los intereses, objetivos y audiencia de estudios organizacionales aún no existe. Después de casi cuatro décadas en los que los estudios con orientación histórica han sido ignorados, la disciplina de estudios de organizaciones está haciendo un llamado a su retorno. Este retorno, sin embargo, fracasará si cada académico en las escuelas de administración interesado en estudios históricos integra la historia a su análisis de la forma como cada uno considere es metodología histórica. Esto es claramente un problema. Aunque consideramos que el seguir con extrema inflexibilidad metodologías aceptadas puede llevar a limitaciones en la creatividad por parte de los académicos, el no tener una base a la cual remitirse no nos permite determinar un punto de partida al cual referirse. El regreso de la historia a los estudios de organizaciones requiere una serie de estándares aceptados por la disciplina. Sin ellos la nueva ola de investigación histórica puede llevarse a cabo en forma caótica y confusa lo que genera el riesgo de que la comunidad académica interesada en el estudio de las organizaciones piensen (una vez más) que la historia no solamente es inútil sino que además se trata de una disciplina sin el rigor analítico de otras ciencias sociales y por lo tanto no indispensable.

Con el fin de lograr un regreso ordenado y riguroso de la historia a los estudios organizacionales, los autores de este ensayo están trabajando en conjunto con otros académicos con el fin de crear un volumen que constituya una fuente estándar para académicos de organizaciones interesados en hacer investigación histórica. Los autores y los otros miembros de este equipo (que incluye a [Roy Suddaby](#), [Huseyin Leblebici](#), [JoAnne Yates](#), Geoffrey Jones, Matthias Kipping, Michael Rowlinson y [John Hassard](#)) esperan que con el libro que salga de este trabajo se tenga una fuente que defina qué es historia, cómo esta debe ser estudiada en investigación de organizaciones y de qué forma su inclusión puede afectar paradigmas metodológicos y teóricos existentes.

Con el fin de discutir las ideas iniciales de este volumen colectivo, los autores de este ensayo organizaron un simposio en la última reunión del [Business History Conference](#) (Saint Louis, Missouri, 31 de marzo a 2 de abril de 2011) en la cual discutieron el proyecto con la comunidad de historiadores empresariales. En dicho simposio, David Kirsch (Universidad

de Maryland) enfatizó el hecho de que los historiadores (contrario a otras disciplinas) deben crear y descubrir sus fuentes. Por su parte, JoAnne Yates (en la actualidad decana de la Sloan School of Business de MIT) postuló alternativas de cómo describir la metodología histórica en el lenguaje usado en revistas académicas de administración. Matthias Kipping (University of York, Toronto), discutió las diferencias en análisis de fuentes primarias entre académicos de administración e historiadores, estos últimos entrenados a siempre desconfiar de lo que digan las fuentes y siempre considerar la audiencia para la cual fueron escritas. Finalmente, Roy Suddaby (Universidad de Alberta) discutió la forma como el análisis histórico puede proveer a los académicos de administración de una idea clara sobre el entorno en el cual se desarrollaron los eventos por ellos estudiados, lo cual puede llevar a conclusiones interpretativas diferentes a aquellas que no consideran el análisis histórico. El libro producto de estos y otros documentos se encuentra bajo contrato con Oxford University Press y los autores anticipan la publicación para principios del 2013.

Los autores de este ensayo somos conscientes de que a pesar de los enormes esfuerzos hechos por varias universidades latinoamericanas, el campo de historia empresarial y su presencia en facultades de administración aun tiene un gran espacio para crecer. De hecho, la presencia de profesores latinoamericanos en la Business History Conference es mínima y en términos relativos no es mucho mayor su participación en el Academy of Management. Igualmente, la tentación de seguir ciegamente un modelo académico norteamericano por parte de algunas escuelas de administración genera el riesgo de estimular estudios a-históricos por parte de los profesores trabajando en universidades latinoamericanas. A pesar de los cambios positivos alcanzados en algunos países de la región la realidad muestra que América Latina continúa siendo un continente con altos niveles de pobreza, grotescas tasas de desigualdad y una constante presencia del espectro de la inestabilidad política. Aquellos académicos encargados de educar a la elite empresarial de la región y de investigar empresas, empresarios y mercados locales no pueden ignorar los procesos históricos que llevaron a la compleja (y para millones de personas, desesperada) situación social y política que enmarca los fenómenos por ellos estudiados. Por lo tanto, para el caso de América Latina, el ignorar procesos históricos no solo lleva al riesgo de elaborar estudios académicos menos completos sino que puede convertirse en el largo plazo en una peligrosa estrategia a seguir en sociedades desiguales e inestables.

Comunidad Académica

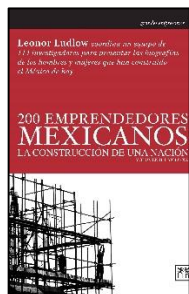
Eventos

Simposio de Historia Empresarial: Balance y avances en México y Colombia. Tuvo lugar en Santa Marta (Colombia) los días 5 y 6 de mayo. Organizado por el Banco de la República (seccional cultural de Santa Marta), la Universidad del Magdalena y el GHE. Contó con 40 participantes y siete ponencias (una sobre México, el resto sobre Colombia, con énfasis en la Costa Caribe).

Presentación del archivo sobre la economía del Valle del Cauca (Colombia), 1850-1910 donado por el historiador estadounidense Richard P. Hyland (Ph. D., Universidad de California-Berkeley, 1979) a la Universidad de los Andes en cabeza del GHE. Tuvo lugar el 2 de mayo.

Primer Congreso de la Asociación de Historia Económica del Caribe (AHEC) (Santa Marta, Colombia, Noviembre 3-5, 2011). Tendrá lugar en Santa Marta Colombia. La temática del congreso es “Estabilidad, Inestabilidad y Progreso en el Caribe (siglos XVI-XX)”.

Novedades Bibliográficas



Leonor Ludlow (coord.) (2010) [200 Emprendedores Mexicanos, la Construcción de una Nación, Volumen I y II](#). México, Editorial Lid. 720pp. ISBN: 9786077610168

Es la más completa relación de los grandes empresarios mexicanos, de sus logros, de sus empresas y negocios. Un recorrido por la historia de México a través de la vida y obra de sus empresarios. Son 200 perfiles biográficos, ampliamente investigados y documentados, escritos por 114 especialistas en Historia económica y empresarial, escritores y periodistas, que han dado como resultado un compendio objetivo y veraz, sencillo y accesible, en el que se mezclan las ideas, los datos, las anécdotas y las palabras. Una forma original y enriquecedora, útil y agradable, de revisar el México de los siglos XIX y XX en su Bicentenario.

Welcome

The History, Business and Entrepreneurship Research Group (GHE for its acronym in Spanish) is pleased to be publishing this second issue of its twice-yearly Newsletter. The [premiere issue](#) appeared in December 2010, followed in March 2011 by an [English translation](#) of the inaugural edition. Starting with this issue, both versions will appear simultaneously.

The **Business History in Colombia** section has a short essay by Enrique Ogliastri, currently a professor at Incae (Costa Rica) and IE Business School (Spain), in which he reflects on the beginnings of the Colombian Business History course in the School of Management (UASM) of the University of the Andes in 1974, an initiative that he led. This course has been offered continuously during the ensuing 37 years. The **Business History in Latin America** section summarizes the special issue about business history in Latin America published in 2009 by the French academic journal *Entreprises et Histoire*, issue Number 54, entitled “*Entreprises d'Amérique Latine*.” (The first issue of this newsletter had a summary of a similar issue published by the Business History Review in 2008).

There is a new section -- **Trends** -- that has an essay co-authored by Marcelo Bucheli, Associate Professor at the University of Illinois, and Dan Wadhvani, Assistant Professor at the University of the Pacific, which makes the case for re-inserting history into organizational studies. They argue that this imperative goes beyond a cursory search of the past for clues to the present or lip service to the notion that “history matters,” but instead demands scholarly proof that it matters and why. Finally, there are notes concerning academic **Events** that occurred in the first half of 2011 in Colombia, as well as **New publications** that include a glance on a book about Mexico.

Business History in Colombia



The History of the Business History Course

[Enrique Ogliastri](#), PhD Universidad de Northwestern. Professor, INCAE (Costa Rica) and IE Business School (Spain).

In 1974 at the nascent Universidad de los Andes School of Management we were deliberating about what courses to include in this new degree program. I proposed one about Business History, which elicited enthusiasm from the dean (Ganitsky) and the school’s handful of full-time professors (particularly Carlos Caballero –who taught the course later– and Rudolf Hommes). As we discussed the objectives and content of the course, we knew there was a paucity of available instructional materials, but we came to believe that the course itself could stimulate the development of empirical case studies and research.

A few decades later, the Business History course is one of the School’s distinctions, a pioneering effort in Latin America and the product of a fortunate combination of teaching and research. This is a short history of its beginnings and of an educational philosophy shared by nearly every individual who has taught this course during its thirty-seven years. The proposal to include Business History in the program arose from its educational potential, from the desire to instill in students a sense of their being actors in their time and place and their responsibilities as professionals. It also had the potential to shed light on all the ethical, political and social implications of a company’s activities in society.

In addition to training, and in terms of content, the business history course would allow students to learn about socioeconomic conditions and the respective strategies that companies pursue, in the hope that this would generate

critical analysis of the elements linking these micro and macro elements in society. Finally, the course would enhance understanding of the development of management techniques, particularly the processes that boost a company's management capacity from its beginnings (often as a family business) through conglomeration (domestic and foreign).

The course also would serve as an introduction to management, and for this reason it was thought it should be taught in the first semesters of the curriculum. An alternative proposal assigned it to later semesters, when students would have greater maturity and knowledge about business, better enabling them to assimilate the concepts involved. I was and continue to be of the opinion that prevailed: that the first year provides an opportunity to train and inform students about their profession or field of study. But this involved certain difficulties and challenges.

It was essential to have a teaching style that would captivate the students and generate passion for the subject, for their chosen profession, and for the dilemmas facing the person responsible for decision-making in a company. If the course were reduced to memorizing dates, names and purely abstract processes it would not serve any purpose. The challenge of the course was to overcome the notion of history as a boring subject, as something set in stone and unchangeable, an exercise in memorization and repetition. Personally, I was haunted by specters from my high school days: the ideologized view of the History of the Social Sciences as filtered through the prism of the History of the (Catholic) Church (with a capital "C").

Ideologization would give students an inflated and idealized view of the businessperson or, conversely, a vision of business people as villains, exploiters or black-hearted criminals. The antidote to such polarized thinking was to accustom students to critical analysis in a climate of respectful discussion and to provide them with various perspectives so they could learn to think for themselves. Business people and their employees had to be made flesh and bone. Yes, the Marxist version of economic history had its airing in the classic text of Leo Huberman, but there was little room for a simplified struggle between good and evil in the serious and rigorous liberal education that we sought to provide.

The course objectives corresponded to this vision. First, students would come to understand the great lineaments, movements and motivating forces of history; they would acquire a sense of being part of this historical narrative while gaining insight into the present and the trends influencing the future. Second, they should understand that the decisions a company makes can change the fortunes, not only of the company, but also of the entire environment. Thus, students would develop a proactive attitude about choice and decision and not rely on an attitude of passive contemplation. (This proactive stance had also been a central element in the University of the Andes educational philosophy.)

Third, the course should train students in responsibility and responsabilization, with accountability to themselves and to the set of actors involved: employees, shareholders, consumers, suppliers, communities and governments. Students should develop awareness that the future is a logical outcome of today's decisions, that processes are lengthy and that they require continuous effort and timely correction in order to produce excellent results.

These objectives called for a methodology involving class discussion and respect for the opinions and analyses of others, as well as the ability to offer and accept criticism, to learn the art of fruitful dialogue and to advance knowledge by working in groups. Ideally, we would have a set of case histories of Colombian companies, but research in this area was sorely lacking, so the course assumed another important objective: to develop its own educational materials. I asked the students to devote an entire semester term paper to researching the history of one company: they would request access to its archives, interview its principals, read periodicals and answer research questions. This work, which included assignments throughout the semester, would be an important part of their final grade. Students drew inspiration not only from their own curiosity, but also from the larger sense of conducting important research that had never before been done in Colombia.

This blend of research and teaching proved to be fortuitous and during five years the course generated more than one hundred good quality manuscripts, which evolved into case studies of Colombian companies. Although at first we used

the Harvard historical case studies, our own case studies had a greater impact on the students, igniting their desire to produce an enduring body of work that be put to good use by future generations of students.

The central characteristics of the course have remained consistent, with natural ups and downs, over the thirty-seven years of the School’s history. Carlos Dávila, who has led this effort in recent decades, has documented “the history of the history course” and concluded that other schools of management in Colombia emulated this approach, which proved to be a pioneering one for Latin America. Today, business history in Colombia (and throughout the world) is a cutting-edge field of research and education. This achievement by the School resulted, as is so often the case with worthy endeavours, from humble beginnings, tenacity and the pursuit of excellence.

Business History in Latin America



Enterprises Et Historie, número especial sobre empresas en América Latina.

Enterprises Et Historie. Enterprises D’Amérique Latine Avril 2009 – No. 54, 217 pp. Issue under the direction of María Inés Barbero (Universidad San Andrés, Argentine) and Carlos Dávila (Universidad de los Andes, Colombia).

Rédacteur en chef: Patrick Fridenson

The core of this edition of the French academic journal E&H consists of seven articles that cover five countries (Argentina, Brazil, Colombia, Mexico and Peru), preceded by an editorial/introduction (pp. 6-15). This is followed by the section “Debate,” in this case about the business history of Latin America with participation by six researchers (four Latin Americans, a Briton and a Spaniard) (pp. 178-186). The “Document” section reproduces the 1869 guano contract between the government of Peru and a commercial trading house (Dreyfus Brothers and Co., Paris) (pp. 187-193). “Chroniques” (pp. 194-200), in addition to providing summaries of doctoral theses (in this case about France and Egypt), has a note about the files of French companies with operations in Latin America that are in Les Archives Nationales du Monde du Travail. There are also three letters between directors of French companies related to the aforementioned guano contract (pp. 201-205).

CONTENT

INTRODUCTION

Introduction: A View From Latin America, pp. 6 - 15

María Inés Barbero et Carlos Dávila

The seven essays in this special issue cover five Latin American countries (Mexico, Colombia, Brazil, Argentina and Peru) and offer a select sampling of the discipline’s recent research in the region, reflecting trends and its evolution at the beginning of the 21st century. Business history is a fairly new academic field in Latin America; however, it has experienced rapid development reflected in an increase in the volume and quality of intellectual production. The guest editors decided to choose, when possible – i.e., in five cases-- papers from a new generation of academics rather than contributions from more seasoned scholars; three reflect the growing presence of women in academia. The eight authors (the article on Argentina is co-authored) are all Latin Americans, reflecting changes in a field where foreign scholars have played a key role. Interestingly, six of them earned a doctorate abroad – three in French universities, two in the United States and one in the United Kingdom. In terms of the time periods covered in their articles, there is a discernible shift of attention towards the 20th century: five of the studies cover it, whereas the remaining two (both on Mexico) deal with the second half of the

	<p>19th century. The topics studied reflect the variety and richness of the historical approaches that have characterized business studies in the region, especially in recent decades. Five of them address subjects with some research tradition in the region. In this vein, the dynamics of the relationships between multinational and the host country is the subject of two articles: those on Argentina and Colombia (by Lanciotti and Lluch and Bucheli, respectively). The social composition of the economic elite of Peru from the end of the 20th century, as well as the size of its richness and sectoral diversification, is the focus of a third article. There are also two works examining the role of immigrants, notably two specific regionally-based groups of Frenchmen who ventured into Mexico. The remaining two articles are about recent subjects. One is an analysis of a specialized issue related to comparative financial history and corporate governance between Brazil, Mexico, and the United States around 1910, specifically the presence of bankers in the corporate networks of the countries analyzed. The other article's contribution is a deconstruction of a large Brazilian mining company's long-term strategy for becoming a multinational. Overall, this set of articles also reveals the use of various units of analysis, instead of relying exclusively on case studies (which, by the way, show a growing trend to depart from the conventional historical descriptive approach, toward analytically focused historical narrative). In terms of sources, the authors display great creativity in compiling historical evidence that draws upon a variety of sources, both primary and secondary.</p>
<p>ARTICLES</p>	<p>Drawing Links Between Corporate Governance and Networks: Bankers in the Corporate Networks of Brazil, Mexico, and the United States Circa 1910, pp. 16 - 36</p> <p><i>Aldo Mussachio</i></p> <p>Mussachio's article poses two questions: What is the role of networks of interlocking boards of directors in various institutional settings? and, How does the development of financial markets change the interaction between banks and corporations? In search of answers the article explores the relationships of bankers and corporations in Brazil, Mexico, and to a lesser extent the United States at the turn of the twentieth century. Employing a database taken from the Brazilian Yearbook 1909 and the Mexican Yearbook 1909 the author conducts two statistical tests in order to analyze bank centrality in the network of corporate interlocks. The paper shows that at the time (1909) in Brazil corporations did not need to establish interlocks with banks as often as did comparable entities in Mexico and the United States. In addition, in Brazil the availability of bonds as a means of obtaining financing allowed corporations to have a lower number of connections to banks compared to their Mexican counterparts. The author concludes that "even though Brazil, Mexico and the U.S. had very different network structures, rapid industrial growth was achieved by these three countries. In Mexico, a strong and dense network replaced some of the institutions that promoted financial development and growth in Brazil." (p. 209).</p> <p>Foreign Direct Investment in Argentina: Timing of Entry and Business Activities of Foreign Companies (1860-1950), pp. 37 - 66</p> <p><i>Norma Lanciotti et Andrea Lluch</i></p> <p>In their article about Argentina, Norma Lanciotti and Andrea Lluch study foreign direct investment (FDI) in the country between 1860 and 1950, a period characterized by two world wars and a Great Depression, focusing on two questions: What activities did international firms carry out in Argentina? and, Were they representative of particular nations' investments? Drawing on a database of 864 foreign companies registered in Argentina during the period in question compiled from six documentary sources, the Argentine historians analyze a set of variables: time of arrival, nationality and the kind of business activities in which foreign companies engaged. The results at which they arrive, thanks to the business history perspective that they adopt - the firm as the unit of analysis - provide a more complex overview of foreign investment than studies based on capital flow and stock statistics at a more aggregate, macro level. These results converge with studies based on identifying four phases of foreign direct investment in Argentina; for each one the authors cast new light on the compositional dynamics of the FDI according to the country of origin, number of new firms and sectoral diversification of the FDI according to the nationality of the capital (British, U.S, German, Italian, French, Dutch, Spanish, Belgian, Norwegian and Swiss). Important to bear in mind is that in 1914 Argentina was the fourth leading recipient of foreign investment in the world and that after a prolonged period of British investment, "finally, in 1950, American FDI equaled the British capital inflows" (p. 49). Prior to that: "In 1913-1914, the number of foreign firms registered in the country reached its peak. After WWI, both foreign capital inflows and the number of new companies arriving in the country decreased, reaching their lowest by the mid 1940s" (p. 61).</p>

Canadian Multinational Corporations And Economic Nationalism: The Case Of Imperial Oil Limited In Alberta (Canada) And Colombia, 1899-1938, pp. 67 – 85

Marcelo Bucheli

Colombian Marcelo Bucheli draws the reader's attention to the operations of a Canadian company, the International Petroleum Company (IPC), the most influential Canadian firm operating in Latin America. It was a subsidiary of another company of the same nationality (Imperial Oil Company, Ltd.), which eight years after its founding was acquired in 1899 by Standard Oil Company of the United States. In that regard, underlying this case is a more general theme: the literature on the history of foreign direct investment in the oil sector in Latin America has little acknowledgment of the fact that some of the U.S. oil companies operated through Canadian affiliates. It is clear that not only did Canadian investment in the region's electricity sector decrease, as is commonly believed, but also that the issue of the national origin of foreign capital has been of vital importance not just for economic reasons, but also for political reasons, both in the recipient country and in the capital's source country. So it was that internal conditions in Canada in the period studied, such as the "harsh competition IPC was facing in Canada, the company's lack of success at finding crude sources in Canada, and Canadian political hostility by the progressive movement" (p. 213) were determining factors in the presence of IPC in Colombia, where conditions were more favorable than in Canada. The existence of rich oil resources and the Colombian government's friendly attitude toward foreign investment combined to make Colombia an ideal staging ground for IPC's international plans to vertically integrate its operations during the 1920s by adding crude sources in Canada and South America. Until the late 1910s IPC primarily marketed oil imported from the US. The author accessed heretofore unexplored Canadian primary sources (most importantly, the Imperial Oil Ltd. archives in Calgary, Alberta as well as a Canadian business newspapers and reports from the Canadian, British, and Colombian governments), guided by concepts from the academic fields of international business and strategy ("home country," "host country," "third country," "positive/negative incentive," "vertical integration" and "corporate citizenship"). Interestingly enough, Bucheli found that "Colombian politicians considered IPC an American company and the US government acted on its behalf when needed...[.....] Ownership complexities affect the political relationships of companies with governments" (p. 85). The article also notes the complexities of corporate decision-making, often obliterated by views of multinationals as omnipotent. From the author's revisionist perspective, within the historiography of oil in Latin America it is evident that scholars studying IPC operations in this South American country "...ignore the different layers in the decision making process of multinational corporations...The center of decisions was Toronto rather than New York, but the Toronto officials were accountable to the New York headquarters" (p. 85).

La Vale Dans Le Nouveau Contexte D'internationalisation Des Entreprises Brésiliennes, pp. 86 – 106

Armando Dalla Costa

The article by Armando Dalla Costa is the only one of this group that concerns the last decades of the 20th century. It is about a large Brazilian company that -- following a recent trend evident in other countries of the BRIC (Brazil, Russia, India and China) group -- became multinational; in this case, from the dawn of the new century. The multinational Vale, currently a financial group that from its founding in 1943 (as a mixed company with predominantly state capital) was called Companhia Vale do Rio Doce and since 2007 has been called "Grupo Vale," is one of the global mining giants (iron minerals, copper concentrates, bauxite, aluminum, potassium, magnesium, kaolin; in addition the largest nickel reserves in the world): it has operations in 32 countries on 5 continents and has 55,000 workers, 13,000 of whom are affiliates located outside of Brazil. In other words, it is a world class "multi-Latina." Dalla Costa's paper uses the case of Vale to illustrate the evolution of the Brazilian firms in the new context of globalization, including privatization, diversification, takeovers of competitors and internationalization. As the Brazilian researcher shows, the company's path has included a unique process of entering the foreign market since its founding in 1943. This sets it apart from other Brazilian companies whose internationalization is recent, although it must be added to Dalla Costa's article that there were similar cases of early internationalization in Argentina, Chile and Mexico, especially in this same area of commodities. During the 1940s and 1950s Vale focused on both the domestic market and exports and by the end of the 1950s it was no longer dependent on just one customer (the United States) and was solidly established with subsidiaries in Germany, Great Britain and Japan as well. Between 1960 and 1990 the company continued to expand its foreign presence, especially in Asian and European markets. The last decade of the 20th century was decisive due to the new Brazilian (and Latin America) context derived from institutional reforms and neoliberal economic policies inspired in the Washington consensus (1990). "A milestone of that decade was the privatization of the company in 1997. At the time "... [B] besides having subsidiaries in five continents, by 2000 [Vale] has established productive basis and in some cases took over rival firms in their business" (p. 209). Another more recent landmark was the acquisition of the largest zinc producer in the world at considerable cost (US\$ 18 billion). These interesting developments, almost unimaginable for the reader used to the relatively modest business scale that is

implicit when referring to Latin America, are framed in the disciplinary field of international business and complemented with a historical perspective that is uncommon among studies in this field.

Les Entrepreneurs De Barcelonnette Au Mexique : Les Particularités D'une Chaîne D'immigrants En Amérique (1840-1914), pp. 107 – 137

Leticia Gamboa Ojeda

The two articles about Mexico deal with French immigrants, arrived since 1940, who later became outstanding business figures. Its authors are both affiliated with the same university (University of Puebla) and obtained doctorates in France. Leticia Gamboa describes a specific group -- the Barcelonnettes -- that came from a region of the Alps that had a unique economic, social and cultural network. This specific migratory current was on the increase until World War I, with its apogee around 1910. Already in 1900, of the 6,000 French people who lived in Mexico, some 4,800 of them were Barcelonnettes. The author contributes new information about the origins, makeup and development of the businesses and companies of the Barcelonnettes in the Mexican capital and various cities of the interior between 1840 and 1914, describing in detail the expansion of this group throughout the various generations; it includes the "export of the Mexican-Barcelonnette model" to Buenos Aires in the last decade of the 19th century. It is noteworthy that one of the sectors in which these immigrants were outstanding innovators was the clothing and tailoring business, which was the source of their wealth. This later evolved into large department stores, with an accompanying influence on the changing consumers of the urban elites. Their diversification covered associated businesses, the manufacture of textiles, with around fifteen large companies that totaled fifty production plants in various regions of Mexico, as well as the financial sector, with nine regional and national banks founded between 1864 and 1903, which represented a contribution to the organization of the Mexican banking system. The article distinguishes between the strata that emerged within this group of immigrants throughout the years. "Even if only part of them made a fortune out of their main activity ...they all benefitted from the work of these immigrants. Most of them had rooted themselves in what proved to be an economic network, although its profit went to a minority" (p. 212). The majority, in fact, were employees of their compatriots' businesses, whereas there was a middle group of owner of small stores; at the top were the owners of nearly 15 department stores. This work draws from a vast array of primary sources into which the author has delved for several years: notary archives of Mexico City and Puebla, the archives of the Banco Nacional de Mexico, the French diplomatic archives and various printed sources. Secondary sources, mostly important scholarly works on French immigration, also support the work. All these sources allowed Gamboa to present a meticulously woven narrative of the activities of two generations of Barcelonnettes.

Les Problèmes Culturels À L'origine D'une Entreprise : Le Processus D'adaptation De La Famille Maurer Dans Le Mexique Du XIXe Siècle (1853-1890), pp. 138 – 154

Mariano E. Torres Bautista

Although also addressing French immigration to Mexico, the article by Mariano Torres focuses not on the immigrant community but on the case of a family, not of Barcelonnettes, but from the Alsace region: the Maurer family that in the course of one generation experienced a well-known social mobility. The period of time studied is less broad than that of the previous article: it covers four decades (1853-1890). The article has a more socio-cultural than economic perspective. It addresses a novel subject, the acculturation in Mexico of this family, outstanding in the milling and bread making businesses in Mexico City. Relying mainly on notary sources from Mexico City and Puebla and family archives. Torres' article serves to illustrate the potential of the latter. This study points up in particular the various attitudes among members of the same family regarding staying in Mexico or returning to their native land in the face of the growth and expansion of their businesses and ownership of a dozen haciendas and rural properties in the valley of Atlixco near the colonial city of Puebla as well as two large mills and a half-dozen urban properties. The growth of the Maurer brothers' businesses included episodes of armed self-defense and forging marriage bonds with local elites, which receives particular attention in Torres' conceptual and methodological approach. Among the considerations guiding the work are the Maurers' motivations for emigrating to Mexico; their adaptation to conditions of social and political conflict, which differed from the context that surrounded life in their native land; the factors that caused them to remain in Mexico; the definition of undertaking their business and redefining them in terms of context, the reasons they could rise rapidly in the social structure and the stages of their process of social mobility.

From Oligarchy To Bourgeoisie: The Economic Elite In Peru, 1916-1960, pp. 155 – 177.

Felipe Portocarrero Suarez

	<p>The article by Peruvian Felipe Portocarrero about the economic elite of his country between 1916 and 1960 contributes to a field -- the study of the elites -- that generated heated debate in the decades of the 1960s and 1970s, not just in Peru but throughout Latin America. In those controversies, empirical research -- in this case regarding the composition, size and destiny of the fortunes amassed by their members -- had less importance than the general interpretations fed in great measure by ideological and political reasons. The author argues that the "Peruvian oligarchy" was a social myth, thus challenging the assumption that this country was run by forty families. (The Colombian version held that the coffee-producing nation was ruled by twenty-five families). In making its case the article provides detailed identification of the members of the economic elite during the period under review, accompanied by a careful exercise in quantification of their investments and the composition of their most important assets. The main source used is inheritance files (Archivo de Sucesiones) whose quality and technical details it discusses in detail. The sample selected, individuals who died leaving 50,000 Peruvian pounds or more, led to Portocarrero's examination of 32,000 inheritance files for the period 1916-1960, from which he chose 800 as cases for in-depth study. The questions that guide Portocarrero's work (an outcome of his D. Phil thesis at Oxford) are the following: What kind of continuities and historical transformations were there between the commercial elite of the colonial period, the coastal plutocracy that flourished in the nineteenth century thanks to the guano trade, and the new economic elite that emerged in the early twentieth century and became politically entrenched in the ensuing decades? Which were the main economic sectors where the elite invested its wealth? Who were the representatives of the new Peruvian upper class in the early twentieth century? What economic transformations did this class endure throughout the century? How significant was the presence of foreigners in the economic elite? Finally, how big were the most important fortunes in the twentieth century? Among the conclusions of this article, three are particularly valuable to business history: First, "Accounts of the Peruvian 'bourgeoisie' that concentrate wholly on their investments or on their social behavior, or on their religious ideas and practices to the exclusion of the others would be a poor sociology indeed" (p. 176). Second: "The formation of Peru's twentieth century economic elite was a late development, and was a result of the bankruptcy of both the government and the private sector caused by the War of the Pacific. This meant that in the late nineteenth century's post-bellum reconstruction, new members found profitable investment possibilities in a scenario of overall growth in the Peruvian economy" (p. 177). Third, in the sample studied the most numerous occupations were those of landowners, renters and merchants, miners, and, to a lesser degree, industrialists, miners, urban developers, and bankers and financiers. This does not mean that the former engaged in more profitable economic activities than the latter." (p. 177)</p>
<p>DÉBAT</p>	<p>Débat Perspectives Sur Les Entreprises Latino-Américaines Et Leur Histoire, pp. 178 – 186</p> <p>The guest editors of the E&H special issue (María Inés Barbero and Carlos Dávila) arranged a debate via email among distinguished senior economic and business historians specialized in Latin America. They come from five countries, as follows: Spain (Javier Vidal, University of Alicante), England (Rory Miller, University of Liverpool), Mexico (Carlos Marichal, El Colegio de México and Mario Cerutti, Universidad Autónoma de Nuevo León), Brazil (the late Tamas Szmrecsányi, University of Campiñas), and Uruguay (Raúl Jacob). They answered six questions posed by the editors: (1) What are the most distinctive features of Latin America's business history? (2) What have been the most significant accomplishments in the past twenty years? (3) Which are the main specificities of Latin American firms studied in a historical perspective? (4) What has been the influence of the institutional framework on firm's strategies and performance in Latin American countries? (5) What changes can be observed in the business system of Latin American countries in the last 20 years? (6) What are the main pending issues in the business history agenda in Latin America? Their answers constitute a valuable set of insightful ideas, suggestions, hints and criticisms regarding this field that merit consideration now and in future years as enlightened and witty contributions on theoretical, methodological and substantive aspects. To reach the debate click here.</p>
<p>DOCUMENT</p>	<p>Le Contrat Du Guano Au Pérou, pp. 187 - 193</p> <p><i>Alfonso Mostacero-Huaracha</i></p>
<p>CHRONIQUES</p>	<p>En Lisant Les Thèses Et Les Hdr, pp. 194 – 200</p> <p>Caroline Piquet. <i>La Compagnie universelle du canal maritime de Suez</i>. Ph. D. Thesis (History), Université Paris-Sorbonne (Paris IV), 2006, 2 vols, 863 pp. Advisor: Dominique Barjot. Professor Barjot reviews this doctoral thesis.</p> <p>Nouvelles Des Archives L'amérique Latine Dans Les Archives D'entreprises Des Anmt, pp. 201 - 203</p> <p><i>Alfonso Mostacero-Huaracha</i></p>

	<p>The Archives Nationales du Monde du Travail at Paris keep a wealth of information on the business of French companies in Latin America from the mid-XIX century to the end of the XX century. An overview of the chief repositories that this archive holds is presented.</p> <p>Clin D'œil L'affaire Dreyfus, C'est L'affaire Du Siècle, Mais Ce N'est Pas Le Pérou : Lettres Édifiantes Sur Le Nouvel Eldorado, pp. 204 - 205</p> <p><i>Alfonso Mostacero-Huaracha</i></p> <p>Business like this of the Peruvian guano change life of men. This could be said of the members of the Board of the Société Générale and of Bernhard Premsel (appointed in 1869), two of the actors involved in the guano contract between this French company and the Peruvian government. Three key letters dated 1869, 1870 and 1872 found in the Archives Nationales du Monde du Travail are here reproduced.</p>
ACTUALITÉS	

Trends

Toward a reintegration of history in organizational studies: methodological problems



[Marcelo Bucheli](#), PhD Stanford University. Associate Professor, University of Illinois (Urbana-Campaign).



[Dan Wadhvani](#), PhD University of Pennsylvania. Assistant Professor, University of the Pacific (California)

Both authors were Newcomen Fellow in business history at the Harvard Business School, they taught in the MBA.

At the end of 2008, economic historian Niall Ferguson gave an interview with the Book TV channel to comment on his most recent book, *The Ascent of Money* (New York: Penguin, 2009). In this interview Ferguson relates the economic cycles studied in his book with the financial crisis that began to unfold at that time. After listening to Ferguson's points, his interviewer Adrian Wooldridge (chief Washington editor for *The Economist*) closed the discussion, saying, "Therefore the lesson is that we must spend less time studying mathematics and economics and more time studying history." Wooldridge's comment was not an isolated case. In the wake of the lack of understanding and agreement about the origins of the financial crisis there have been repeated calls for academics to integrate the historical element in their research. An example of this occurred at the plenary session of the conference of the Academy of International Business in San Diego, California in 2009. That session yielded the conclusion that the economic crisis could only be understood through incorporation of a historical analysis. Other sub-disciplines such as strategy, organizational theory and entrepreneurship have made similar calls.

The recent search for answers that explain the financial crisis have made these calls to include history in organizational studies welcome to some ears. However, the presence of historical analysis in organizational studies is not new nor has it been taken into account solely at times of severe economic crises that are difficult to fathom. Until the end of the seventies it was considered totally acceptable in organizational studies to use historic cases, analyze historical data or take into account the historical context as part of the analysis (see for example the works of Philip Selznick, *TVA and the Grassroots* (Berkeley: University of California Press, 1949), Alfred Chandler, *Strategy and Structure* (Cambridge: MIT Press, 1962) or Reinhard Bendix, *Work and Authority in Industry* (New York: Wiley, 1956). During the following three decades, however, organizational studies made a decisive turn toward the use of quantitative methods in which the

internal consistency of the model, the application of rigorous mathematical analysis of databases and the possibility of immediate application of the results of research caused historical perspectives to be gradually excluded.

This process also led to the replacement of research monographs published in book form by articles published in a shrinking number of academic journals by researchers at schools of management. The possibility of integrating historical analysis based on detailed file research is also affected negatively by the growing inflexibility by schools of management with regard to what they consider acceptable for publication. Thus, these schools reinforce a type of research and presentation of results that has already been consolidated previously in departments of economics. In addition, the widespread -- although faulty -- notion that academic titles from university presses should not be subject to peer review reduces even more the stimuli for conducting and publishing studies based on detailed archival research. Ironically, while many business schools increasingly reject research published in book form, the world's leading business school, Harvard Business School, requires publication of two academic books for its professors to obtain tenure. For these reasons, at the start of the 21st century the presence of historical research in organizational studies has disappeared and the dialogue between organizational and historical academics is insignificant.

The need to re-integrate history into organizational studies goes beyond a cursory glance at the past to try to understand the present or studying cases from previous time periods. As expressed by Geoffrey Jones and Tarun Khanna in their article "Bringing history (back) into international business" published in the *Journal of International Business Studies* (2006), we need to go beyond simply saying that "history matters" but rather we need to show why it matters. Similarly, history is not just the study of causality of events one after another but a discipline with a particular set of basic methodologies accepted by historians. Therefore, we believe that history can contribute to organizational studies not only by reminding business scholars to look at previous trends or the political and social context in which the phenomena they study took place (which does not require learning how other fields do research), but also by adding a distinctive methodological approach to the one organization scholars already use. For scholars using unpublished or archival corporate or government materials, historians can provide methodologies to critically analyze this material and get the most accurate and relevant information from them, to compare different sets of sources, or to analyze each source within its particular social, economic, or political context and in relation to other scholarly studies.

Even though there are several accepted ways to do historical studies, historians in general have not devoted most of their efforts to articulating their methodology. This is partly a result of the enormous sub-division of history into a wide range of sub-disciplines with little or no dialogue among them. This makes the often asked questions by organization scholars, "What is the methodology used by historians?" or "Where do I find the best source to learn your methodology?" so hard to answer by historians themselves. It is in the context of the call for more historically-informed or historically-oriented organizational studies that we encounter the need for the creation of a methodological source on how to do historical studies for organization scholars. Organizational scholars need a source that provides the basic standard of what historical research is, how we know when a historically-oriented study is "good" or "bad," or how scholars know if they are actually doing historical research.

Several academics have taken important first steps towards achieving this goal, as can be seen in a number of essays written by Michael Rowlinson, Barry Supple, or Peter Hertner. Essays by Behlul Usdiken, Matthias Kipping, Naomi Lamoreaux, Daniel Raff and Peter Temin in the *Oxford Handbook of Business History* (2007) have shown how business historians, management scholars and economists can contribute to each other's research. However, a clear historical methodology targeted to the interests, goals, and audience of organizational studies is still needed. After nearly four decades of neglect of historically-oriented studies, the discipline is calling for its return. This return, however, will not be successful if each organizational scholar integrates history into his or her research in whatever way he or she deems appropriate. It requires a set of standards accepted by the discipline. Without it, a new wave of historical research would

generate a kind of chaos and confusion that risks having many organizational scholars believing again that history is not only useless, but also is a discipline without the analytical rigor of other social sciences, and therefore dispensable.

In order to achieve a rigorous and orderly return of history to organization studies, we are working on a series of documents that can constitute a standard source for organizational scholars interested in doing historical research. They will be written in the form of scholarly articles and a handbook that defines what history is, how it should be studied in organizational research, and in what ways its inclusion can affect current theoretical or methodological paradigms. In order to discuss the initial ideas in this collective volume, the authors of this essay organized a symposium at the most recent meeting of the Business History Conference (Saint Louis, Missouri, March 31 to April 2, 2011) in which they discussed the project with the community of business historians. At this symposium, David Kirsch (University of Maryland) emphasized the fact that historians (contrary to other disciplines) must create and discover their sources. JoAnne Yates (currently dean of the Sloan School of Business at MIT) postulated alternatives for describing historical methodology in the language used in management academic journals. Matthias Kipping (University of York, Toronto), discussed the differences in analysis of primary sources between management academics and historians, with the latter being trained to mistrust always what the sources say and to consider the audience for which they were written. Finally, Ray Suddaby (University of Alberta) discussed the way in which historical analysis could provide management academics with a clear idea about the environment in which events are developed by those studied, which precipitate interpretive conclusions different from those that do not consider historical analysis. The book that resulted from these and other documents is under contract with Oxford University Press and the authors anticipate publication at the beginning of 2013.

As the authors of this essay we are aware that, despite the enormous efforts made by various Latin American universities, the field of business history and its presence in management schools still has enormous room for growth. In fact, the presence of Latin American professors at the Business History Conference was minimal and in relative terms their participation is not much greater in the Academy of Management. Moreover, the temptation to follow blindly a North American academic model on the part of some management schools generates the risk of stimulating ahistorical studies by professors working in Latin American universities. Despite the positive changes achieved in some countries of the region the reality shows that Latin America continues to be a continent with high levels of poverty, grotesque rates of inequality and the ever-present specter of political instability. Those academics in charge of educating the region's business elite and researching companies, entrepreneurs and local markets cannot ignore the historical processes inherent in the complex (and for millions of people, hopeless) social and political situations that are part of the phenomena described in these studies. Therefore, for the case of Latin America, to ignore historical processes does not just run the risk producing academic studies that are less exhaustive but also could become, over the long term, a dangerous strategy to follow in unequal and unstable societies.

Academic Community

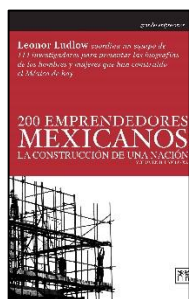
Events

Business History Symposium: balance and progress in Mexico and Colombia. Held in Santa Marta (Colombia) on May 5 and 6. Organized by Banco de la República (Santa Marta cultural section), Magdalena University and the GHE. Forty participants heard from seven presenters (one about Mexico, the rest about Colombia, with emphasis on the Caribbean Coast).

Presentation of the personal archive on the economy of Valle del Cauca (Colombia), 1850-1910 donated by U.S. historian Richard P. Hyland (PhD, University of California-Berkeley, 1979) to the University of the Andes (School of Management; History, Business and Entrepreneurship Research Group). Held at the Universidad de los Andes on May 2.

First Congress of the Caribbean Economic History Association (AHEC, its acronym in Spanish) (Santa Marta, Colombia, November 3-5, 2011). To be held in Santa Marta, Colombia. The theme of the Congress is “Stability, Instability and Progress in the Caribbean (19th and 20th centuries).”

New Publications



Leonor Ludlow (coord.) (2010) [200 Emprendedores Mexicanos, la Construcción de una Nación, Volumen I y II](#). [200 Mexican Entrepreneurs, the Building of a Nation, Volume I and II] México, Editorial Lid. 720pp. ISBN: 9786077610168

This is the most complete history of the great figures of Mexican business, of their achievements, of their companies and businesses. It is a journey through the history of Mexico, through the lives and work of its entrepreneurs. There are 200 biographies, thoroughly researched and documented, written by 114 specialists in economic and business history, writers and journalists, who have produced an objective and truthful compendium, simple and accessible, in which ideas, data, anecdotes, words, etc. provide a satisfying mix. The format is by turns original and enriching, useful and agreeable as it takes a backward look at 19th and 20th century Mexico through the prism of the nation's 2010 Bicentennial.