



Secuencia. Revista de historia y ciencias
sociales

ISSN: 0186-0348

secuencia@mora.edu.mx

Instituto de Investigaciones Dr. José María
Luis Mora
México

Bello Gómez, Felipe de Jesús
Inmigración y capacidad empresarial en los albores de la industrialización de México
Secuencia. Revista de historia y ciencias sociales, núm. 68, mayo-agosto, 2007, pp. 7-54
Instituto de Investigaciones Dr. José María Luis Mora
Distrito Federal, México

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=319127423001>

- Cómo citar el artículo
- Número completo
- Más información del artículo
- Página de la revista en redalyc.org

redalyc.org

Sistema de Información Científica
Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal
Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto

Profesor asociado del Departamento de Economía de la Universidad de las Américas, Puebla. Doctor en economía por la Universidad de las Américas, Puebla. Maestro en economía por la Universidad de las Américas, Puebla. Maestro en finanzas por la Universidad de las Américas, Puebla.

Resumen

A finales del siglo XIX y principios del XX llegaron a México varios grupos de inmigrantes entre los que destacan: los barcelonetes, españoles y libaneses. Algunos de ellos hicieron gala de una notable capacidad empresarial que les permitió sentar las bases del desarrollo comercial,

industrial y financiero del México del siglo XX. En este artículo se estudian algunas características del gobierno social de las comunidades en que se insertaron dichos inmigrantes y se analiza la forma en que estas pudieron haber fortalecido su capacidad de generar empresas.

Palabras clave:

Barcelonetes, españoles, empresas, industrialización, inmigrantes, libaneses.

Fecha de recepción:
septiembre de 2005

Fecha de aceptación:
julio de 2006

Immigrants and Business Acumen at the Dawn of the Industrialization of Mexico

Felipe de Jesús Bello Gómez

Associate professor at the Economics Department of the University of the Americas, Puebla, MA in Finance, MA in Economics and Ph. D. in Economics from the University of the Americas, Puebla.

Abstract

In the late 19th and early 20th century, several groups of immigrants arrived in Mexico, foremost among which were the Barcelonetes, the Spanish and the Lebanese. Some of them displayed considerable business acumen, enabling them to establish the basis of 20th

century Mexico's commercial, industrial and financial development. This article studies some of the characteristics of the social government of the communities into which these immigrants were inserted and analyzes the way they may have reinforced their ability to create firms.

Key words:

Barcelonetes, Firms, Industrialization, Immigrants, Lebanese, Spaniards.

Final submission:	Acceptance:
September 2005	July 2006

Inmigración y capacidad empresarial en los albores de la industrialización de México

*Felipe de Jesús Bello Gómez**

INTRODUCCIÓN

Varios grupos de inmigrantes llegaron a México a lo largo del siglo XIX, entre ellos, los españoles y barcelonenses se destacaron por una notable habilidad empresarial que los llevó a controlar las empresas más importantes de la época y a sentar las bases del desarrollo comercial, industrial y financiero del México del siglo XX.¹ En contraste, la inmigración libanesa no se consolidó sino hasta que ya había avanzado el siglo y, por lo tanto, poco pudo contribuir a sentar las

bases de dicho desarrollo. En este ensayo se estudian algunos aspectos sociales, culturales e institucionales de estos grupos de inmigrantes y se analiza la forma en la que pudieron haber contribuido a que algunos de ellos fueran más exitosos que otros en la creación de grandes empresas.

Los individuos a que se refiere este ensayo fueron verdaderos inmigrantes-empresarios, cuya experiencia migratoria y empresarial tuvo rasgos muy particulares que dificultan su comprensión a través de un modelo convencional que suponga agentes atomizados cuyas relaciones económicas se dan con independencia del marco social en que se desenvuelven.² Bajo la perspectiva tradicional, se considera al inmigrante como un simple proveedor de mano de obra que abandona su lugar de origen persiguiendo un mayor salario.³ Otros enfoques un poco más sofisticados sostienen que la existencia de ciertas fallas en el mercado de trabajo o de bienes de consumo favorece el que los inmigrantes

* Este artículo forma parte del proyecto de investigación "Historia Empresarial Mexicana del Siglo XIX", patrocinado por el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología. Versiones anteriores del mismo fueron presentados en el I Seminario Internacional de Historia Empresarial, auspiciado por el área de Historia del Departamento de Filosofía de la Universidad Autónoma Metropolitana de la ciudad de México, la European School on New Institutional Economics, patrocinada por el Centre National de la Recherche Scientifique en el Institut d'Etudes Scientifique d'Argès, el Seminario del Departamento de Economía Aplicada de la Universidad de Salamanca y el Seminario de Historia Empresarial del Departamento de Economía de la Universidad de las Américas, Puebla. En particular, se agradece la contribución del doctor Gonzalo Castañeda Ramos.

¹ Véase Haber, *Industry*, 1989.

² Véase Granovetter, "Economic", 1985, para una crítica de los enfoques tradicionales que no toman en cuenta la influencia del marco social en la toma de decisiones de los individuos.

³ Véase Lewis, "Economic", 1954; Ranis y Fei, "Theory", 1961; Harris y Todaro, "Migration", 1970, y Todaro y Maruszko, "Illegal", 1985.

prefieran autoemplearse en lugar de trabajar a cambio de un salario fijo.⁴ De cualquier forma, estas perspectivas consideran que las empresas de los inmigrantes son negocios más bien pequeños y que se ubican en nichos que resultan poco atractivos para la población autóctona, con reducidos costos de apertura y que carecen de economías de escala; situación contraria a las grandes empresas comerciales e industriales que desarrollaron los inmigrantes que son motivo de estudio en este ensayo.

Los enfoques teóricos convencionales que se ocupan de la relación entre la migración y el desarrollo empresarial poco pueden ayudarnos a comprender cómo fue que ciertos individuos llegaron a México sin contar con grandes recursos, se insertaron en sus respectivas comunidades de inmigrantes y llegaron a desarrollar unas empresas que estaban a la par de las más sofisticadas e importantes de cualquier país desarrollado de la época. Como consecuencia de ello, en este ensayo se ha optado por un modelo alternativo que enfatiza el que las prácticas económicas de los individuos están condicionadas por el marco social, cultural e institucional de las comunidades en que se encuentran insertados; esto es, por el *gobierno social* de las mismas.⁵ Bajo esta perspectiva, los emigrantes no abandonan su lugar de origen en busca de un mayor salario, sino para maximizar la

tasa de rendimiento esperada de su capacidad empresarial; tasa de rendimiento que está determinada fundamentalmente por las normas que constituyen el gobierno social de su comunidad. Basándose en este modelo, en este ensayo se pretende analizar cómo fue que algunos elementos del gobierno social de las comunidades de inmigrantes que llegaron a México en los albores de su industrialización pudieron haber contribuido a que sus miembros estuvieran en posibilidades de desarrollar las grandes empresas que sustentaron el desarrollo comercial, industrial y financiero de nuestro país durante el siglo XX.

Con tal propósito, este ensayo consta de cinco secciones además de esta introducción. En la siguiente se analizan los antecedentes históricos de los grupos de inmigrantes que llegaron a México durante el siglo XIX y principios del XX. En la tercera sección se define el concepto de "capacidad empresarial" y se presentan algunos casos relevantes que se dieron en el seno de estos grupos de inmigrantes. En la cuarta sección se introducen varios elementos del gobierno social de estas comunidades que pueden haber fortalecido o debilitado la capacidad empresarial de sus miembros; entre los que destacan: el motivo de la migración, el sistema de cobijo social en que desarrollaron sus relaciones laborales, el grado en que se asimilaron al grueso de la sociedad mexicana y el marco organizacional de sus comunidades. En la quinta sección se desglosa el concepto de capacidad empresarial en sus cuatro elementos constituyentes: el proceso de selección empresarial, los mecanismos de acumulación económica, la expansión coordinada de las redes de negocios y la propensión a la innovación, para analizar con más detalle cómo pudo haber influido el gobier-

⁴ Para la relación entre migración, autoempleo y segmentación en los mercados laborales o de bienes de consumo, véanse Light, *Ethnic*, 1972; Portes y Zhou, "Self-Employment", 1996; Wilson y Portes, "Immigrant", 1980, y Light y Gold, *Ethnic*, 2000.

⁵ Para un análisis formal de la metodología de elección racional insertada en un contexto social adoptada como marco metodológico de este análisis, véase Castañeda, "Mexican", 2005.

no social de las comunidades inmigrantes en la capacidad empresarial de sus miembros. Finalmente, en la sexta y última sección se presentan las conclusiones.

LA EMIGRACIÓN ESPAÑOLA, FRANCESA Y LIBANESA A MÉXICO

Inmigración

En el transcurso de los casi cinco siglos transcurridos desde el descubrimiento de América, cerca de 6 500 000 españoles emigraron a nuestro continente con la intención de trabajar y fijar su residencia en él. Durante la época colonial que abarcó hasta 1820, alrededor de 500 000 españoles, en su mayoría extremeños, andaluces y castellanos, emigraron de forma definitiva a varias regiones de América, entre las que destacó Nueva España.⁶ Sin embargo, a pesar de lo importante que llegó a ser esta migración para la sociedad de la época, en realidad cuantitativamente fue poco importante porque nunca llegó a representar más de 5% del total de la población colonial.⁷

Estas cifras, sin embargo, se vieron opacadas por las del periodo que se conoce

comúnmente como de *la emigración en masa* y que comprendió de 1880 a 1936. En el transcurso de este medio siglo, el promedio anual de españoles que emigraron a América fue 30 veces superior al que hasta entonces se había alcanzado, significando un total aproximado de 4 000 000 de emigrantes, de los cuales cerca de 90% se dirigieron a Argentina (49%), Cuba (24%) y Brasil (13%).⁸ Así, por ejemplo, a Argentina llegaron casi cuatro españoles por cada uno de los que llegaron a todo el continente durante el periodo colonial. La magnitud de este flujo migratorio sin precedentes obedeció al formidable crecimiento económico que tuvo Argentina durante este periodo, situación que propició un aumento extraordinario de los salarios.⁹

En contraste, a México, donde el crecimiento de la economía no fue tan extraordinario, ni se pagaba un salario tan atractivo, emigró apenas alrededor de 2.7% de los españoles que partieron de España durante el periodo. Entonces, durante el pe-

⁸ Conforme a las cifras del Instituto Geográfico y Estadístico Español, discutidas en Yáñez, *Emigración*, 1994, pp. 48-116.

⁹ De acuerdo a las cifras de Maddison, *Monitoring*, 1995, la tasa de crecimiento del PIB real per cápita alcanzada entre 1870 y 1930 por Argentina ha sido una de las más altas de la historia al promediar alrededor del 5.2% anual; tasa superior a la alcanzada por otros países como Estados Unidos, Brasil, México, España y Francia, donde la tasa de crecimiento anual promedió respectivamente 3.5, 2.7, 2.2, 1.8 y 1.9% durante el mismo periodo. Conforme a los datos de Williamson, "Real", 1998, y Allen, "Great", 2001, entre 1870 y 1910, el promedio del salario real ajustado de acuerdo con la paridad del poder de compra en Argentina fue superior en 3.3% al que se percibía en Cuba, en 29.7% al de México, 37.3% al de Francia, 85.2% al de España y 138.5% al de Brasil.

⁶ Véase Rueda, *Españoles*, 2000 para un estudio sintético de la emigración española a América. Martínez, *Emigración*, 1994, es una excelente referencia para el periodo colonial. En cambio, Yáñez, *Emigración*, 1994, se concentra en los siglos XIX y XX.

⁷ Conforme se adentra uno en la profundidad de la historia, las cifras de población son cada vez más escasas y menos confiables; sin embargo, para los censos de 1753, 1790 y 1811 se recomiendan Torre, "Población", 2002, pp. 17-18; Lombardo de Ruiz, "Inmigrantes", 2002, p. 52, y González, "Inmigrantes", 2002, pp. 98-105.

riodo de la emigración en masa, por cada español que emigró a México hubo poco más de 18 que optaron por hacerlo a Argentina. Además, como ya se reconocía al menos desde inicios del siglo XX, el emigrante español que llegó a este último país no parece haber sido tan emprendedor como el que llegó a México.¹⁰ De hecho, por lo general, quienes emigraron a los destinos más demandados, como Argentina y Cuba, optaron por ocuparse en el sector agrícola a cambio de un jornal antes que emprender nuevos negocios.¹¹

¹⁰ Según un agudo observador de la época citado en Sánchez, "Emigración", 1988, p. 224, "Los primeros [inmigrantes españoles] en llegar [a Argentina] [...] se han ocupado mucho de la agricultura cercana a las ciudades [...] [sin embargo] pese a su número no son emprendedores".

¹¹ De acuerdo con las estadísticas de la Dirección General de Inmigración del gobierno argentino citadas en Sánchez, *Inmigración*, 1991, pp. 98-103, la mayoría de los inmigrantes españoles en 1913 se desempeñaban como jornaleros o agricultores (49.9%), mientras que tan sólo una pequeña minoría se dedicaba al comercio (2.7%) y la industria (0.1%). De la misma forma, según los cálculos realizados a partir de las estadísticas oficiales españolas por Robledo, "Crisis", 1988, p. 223, 54% de los inmigrantes españoles radicados en Cuba en 1903 eran jornaleros o agricultores, mientras que el porcentaje de comerciantes apenas superaba 15%. En México, por el contrario, de acuerdo con un reporte entregado en 1889 por el encargado de la Legación de España en México, al que hace referencia Pérez, "Algunas", 1981, pp. 123-107, el porcentaje de inmigrantes españoles dedicados al comercio (66.7%) era considerablemente superior al que se dedicaba a la agricultura (10.6%). De hecho, más de 40 años después, en 1930, el censo general de población al que se hace referencia en Lida, "Españoles", 1988, p. 334, reflejaba todavía una diferencia significativa entre el porcentaje de inmigrantes españoles dedicados al comercio y la industria (25%) y el porcentaje de quienes se dedicaban al trabajo do-

Inmigración y colonización durante el porfiriato

No obstante, el ejemplo de Argentina como promotor de la inmigración europea se extendió rápidamente al resto de América, y la mayoría de los países latinoamericanos se adhirieron voluntariamente al conocido lema de Alberdi de "gobernar es poblar", emprendiendo una política migratoria activa que les permitiera atraer al menos parte de los caudales migratorios que ya para entonces acaparaban Argentina, Brasil y Estados Unidos. No obstante, en la mayoría de los casos, los esfuerzos legislativos realizados con tal propósito no llegaron a tener el éxito deseado. Así, la política migratoria mexicana durante el porfiriato no fue la excepción porque fomentó la inmigración de extranjeros, particularmente europeos de origen no latino, para tratar de contrarrestar el escaso número de ellos que habitaba en el país en aquel entonces.¹² Sin embargo,

méstico y la agricultura (4%). En este sentido, de acuerdo con Sánchez, "Inmigración", 2001, p. 19, el aumento desmesurado en la emigración de familias completas que se dio a partir de 1890 pudo haber transformado la estructura demográfica de la inmigración española en Argentina, reduciendo sus posibilidades de ahorro a corto y mediano plazo y, por consiguiente, las posibilidades de establecer un negocio propio. Además, gracias al progreso del transporte marítimo, muchos de los españoles que se dirigieron a Argentina fueron emigrantes "golondrinos", en tanto que aprovechaban oportunidades estacionales de trabajo. Al ser entonces la emigración de carácter apenas temporal, los incentivos de realizar compromisos de largo plazo, como los requeridos por el desarrollo empresarial, deben de haberse visto debilitados.

¹² De acuerdo con las cifras oficiales del censo general de población de 1900, citadas en González, *Extranjeros*, 1993, vol. II, pp. 270-273, de entre una

a pesar de los esfuerzos legislativos al respecto, la colonia española radicada en México siguió superando en magnitud a las colonias francesa y turca;¹³ siendo esta última hasta 1930 de la que formaban parte oficialmente los inmigrantes de origen libanés.¹⁴

población de poco más de 13 600 000 habitantes, el porcentaje de extranjeros apenas superaba cuatro al millar. Diez años más tarde, en 1910, los extranjeros representaban 7.7 al millar de los poco más de 15 160 000 habitantes que se contabilizaron. En cambio, de acuerdo con las cifras estimadas a partir de las estadísticas oficiales del porfiriato por Pérez, "Algunas", 1981, p. 111, este porcentaje fue menor aún, puesto que hasta 1910 nunca llegó a superar el dos al millar. Para la relación entre la política migratoria y las ideas raciales de la elite política del porfiriato, véase González, "Ideas", 1988.

¹³ Restando la población de cada colonia extranjera en 1910 menos la de 1895 es posible estimar una cota mínima para la magnitud de los distintos flujos migratorios que permite comparar la importancia relativa de cada uno de ellos. Así, en el caso de la colonia española, se estima que entre 1895 y 1910 la migración neta de retornos ascendió aproximadamente a 16 000 inmigrantes. De la misma forma, en el caso de las otras dos comunidades, se estima que la migración neta fue considerablemente menor, significando un poco menos de 900 inmigrantes en el caso de los franceses y un poco más de 2 500 inmigrantes en el caso de los turcos. Además, si se toma en cuenta que no todos los franceses eran barcelonettes, ni todos los inmigrantes que fueron registrados como turcos eran libaneses, estos flujos migratorios deben de haber sido aún más reducidos. Por lo tanto, por cada libanés que llegó a México entre 1895 y 1910 llegaron al menos 6.4 españoles; así como por cada barcelonette llegaron 17.8 españoles. En contraste, Camposortega, "Análisis", 1997, efectúa algunos ajustes a los mismos datos y estima que, entre 1895 y 1910, llegaron a México alrededor de 28 000 españoles y 3 300 franceses.

¹⁴ Inclán, *Inmigración*, 1978, sostiene que el total de emigrantes que partieron de Líbano entre 1860 y

Comparativamente a la española, la emigración francesa a ultramar fue en realidad muy reducida.¹⁵ No obstante, de forma particular, los habitantes del valle del Ubaye, cuya capital es Barcelonnette y está ubicado en la Alta Provenza, se distinguieron durante el siglo XIX por una clara vocación migratoria transcontinental. Así, a partir de 1821, cuando llegaron a México

1914 apenas sobrepasó 1 000 000 de personas; las cuales se dirigieron primordialmente a Estados Unidos (40%), Brasil (31%) y Argentina (15%). En contraste, a México apenas habría emigrado 2% del total, es decir, alrededor de 20 000 libaneses. De acuerdo con una serie de reportes presentados por los consulados franceses al Ministerio de Asuntos Exteriores entre 1921 y 1935, el total de libaneses residentes en el exterior ascendería a 1 423 000 personas; la mayoría de los cuales se encontraban establecidos en Argentina (43.6%), Brasil (26.1%), Estados Unidos (14.1%), Egipto (8.4%), Chile (2.3%) y México (1.4%); véase Hashimoto, "Lebanese", 1992, pp. 90-93. Si se contrasta el total de libaneses que radicaban en el exterior con los que habían solicitado pasaporte libanés hasta 1930 (23 463), se puede dar una cuenta del escaso interés que tenían estos individuos por retornar a su lugar de origen. Un porcentaje tan reducido como el que arroja esta operación (1.7%) es un claro signo de que la gran mayoría de estos emigrantes libaneses dejó su tierra de forma definitiva, sin contemplar el regreso a Líbano.

¹⁵ Conforme a los datos de Ferenczi y Wilcox, *International*, 1929, pp. 200-201, entre 1850 y 1900 emigraron a ultramar un poco más de 26 000 franceses, a razón de 522 individuos por año aproximadamente; la mayoría de quienes se establecieron en Estados Unidos y Canadá (57.5%), Argentina (35.0%), Brasil (3.9%) y Uruguay (3.2%). De acuerdo con Hatton y Williamson, *Age*, 1998, p. 33, entre 1870 y 1900 la tasa migratoria bruta francesa (0.21 emigrantes anuales por cada 1 000 habitantes) estuvo muy por debajo de la del resto de los países de Europa, entre quienes destacaban Irlanda (12.34), Noruega (6.35), Italia (6.34), Suecia (5.51), Gran Bretaña (4.50) y España (4.27).

los primeros barcelonetes, la colonia francesa radicada en México se nutriría fundamentalmente de inmigrantes provenientes de esta región. Por su parte, la emigración libanesa a México fue si no más escasa, sí bastante más tardía que la española y la barcelonete. No fue sino hasta bien avanzado el siglo XIX que llegó a México el primer inmigrante de origen libanés.¹⁶

LOS INMIGRANTES EMPRESARIOS EN MÉXICO Y SU CAPACIDAD EMPRESARIAL

Se dice que un individuo dispone de una mayor capacidad empresarial en la medida en que tiene una mayor probabilidad de crear, expandir y diversificar empresas exitosamente. Dicha capacidad se origina de la conjunción de varios factores de carácter individual y comunitario. Los factores individuales comprenden los recursos materiales, educativos y psicológicos, innatos y adquiridos, cuyo control depende directamente del individuo.

En cambio, los *factores comunitarios* son aquellos que se derivan del hecho de que el individuo esté insertado socialmente en una comunidad determinada. En particular, dichos factores comunitarios tienen que ver con el *capital microsocial* del individuo y con el *gobierno social* de la comunidad en que está insertado. El *capital*

microsocial de un individuo está formado por los recursos materiales, emocionales y simbólicos que no le son propios estrictamente, pero a los que tiene acceso gracias a sus nexos sociales.¹⁷ En cambio, el *gobierno social* de una comunidad está constituido por la configuración de la estructura y las normas sociales de la comunidad que lo rigen. Entonces, se dice que el gobierno social de una comunidad es más proclive para la generación de empresas en la medida en que sus constituyentes (por ejemplo, la estructura y normas sociales de la comunidad) favorecen la formación generalizada de empresas y redes de negocios entre sus miembros, en tanto que agilizan las transacciones, estimulan la innovación y facilitan la acumulación económica.

La capacidad empresarial de una comunidad es elevada en la medida en que su gobierno social inhibe que el capital microsocial de los individuos se utilice en detrimento de la iniciativa empresarial, de tal forma que los factores individuales y comunitarios (por ejemplo, el capital microsocial y el gobierno social de las comunidades en que están insertados) se conjuntan para impulsar la creación de empresas. Así, por ejemplo, en la medida en que un individuo disponga personalmente de más recursos, tendrá una mayor capacidad individual para generar empresas. Además, en la medida en que esté relacionado estrechamente con otras personas que dispongan de recursos, y que estas personas estén dispuestas a facilitárselos, el individuo tendrá una mayor capacidad microsocial para generar empresas. De la misma forma, en la medida en que el gobierno social (por ejemplo, la estructura

¹⁶ Díaz y Macluf, *Libano*, 1999, p. 46, consideran que el primer libanés que arribó a México fue el padre Boutros Raffoul, quien habría llegado en 1878 en compañía de un grupo de españoles. Sin embargo, de acuerdo con las tarjetas de inmigración que constan en el Archivo General de la Nación, y cuyas estadísticas se reproducen en Zeraoui, "Árabes", 1997, pp. 293-295, el primer inmigrante libanés que se registró como tal fue Antonio Budib, quien llegó en el mismo año que el padre Raffoul.

¹⁷ Véase Lin, *Social*, 2001.

y las normas de la sociedad en que se desenvuelve) de la sociedad en que se desenvuelva promuevan y valoren aspectos tales como la acumulación económica, la innovación y el cumplimiento de las obligaciones contraídas, la capacidad personal y microsocial de los individuos para generar empresas se verá fortalecida.

Como se verá más adelante, ciertos aspectos del gobierno social de las comunidades española y barcelonete radicadas en México a fines del siglo XIX contribuyeron de forma notable a que algunos de sus miembros estuvieran en posibilidades de emprender las grandes empresas que sentaron las bases del desarrollo comercial, industrial y financiero de nuestro país del siglo XX. Por el contrario, ciertos aspectos del gobierno social de la colonia libanesa parecen haber sido menos propicios para la generación de grandes empresas. Ello, aunado a que su llegada al país fue mucho más tardía, impidió que participaran como comunidad de forma notable en los albores de la industrialización mexicana y que, por lo tanto, el destacado desarrollo empresarial de algunos miembros tuviera más sus bases en la capacidad personal de cada uno de ellos antes que en el gobierno social de su comunidad. Como consecuencia de ello, durante el periodo de estudio de este ensayo, las empresas de los inmigrantes libaneses no estuvieron en posibilidades de dar alcance a las que ya para entonces habían desarrollado españoles y barcelonetes.

Los empresarios del porfiriato

Las bases del desarrollo comercial, industrial y financiero del México del siglo XX se sentaron en las tres décadas comprendi-

das entre 1880 y 1910. La mayor parte de los capitales invertidos durante este periodo provenían de los comerciantes más conocidos del porfiriato, quienes prácticamente en su totalidad eran de origen extranjero y carecían de la experiencia técnica que requerían los nuevos negocios en que se involucraron. Sin embargo, de acuerdo con Collado,¹⁸ el hecho de haber sido inmigrantes fue lo que les dio la cohesión interna imprescindible para que estuvieran en posibilidades de asociarse entre sí y emprender las empresas de gran envergadura en que se involucraron.

Según Haber,¹⁹ este grupo de empresarios se dividía en dos: el más grande integrado por europeos (entre quienes destacaban españoles y franceses) y otro mucho más pequeño de estadounidenses. Los primeros dedicados originalmente al comercio y más adelante a las finanzas y la industria; los segundos con inversiones en los ferrocarriles, la minería y el petróleo.²⁰

La pertenencia étnica y el desempeño empresarial de los inmigrantes

Otros inmigrantes, tales como la mayor parte de los chinos e italianos, llegaron contratados como "motores de sangre"

¹⁸ Collado, "Empresarios", 2000, p. 59.

¹⁹ Haber, *Industry*, 1989.

²⁰ Hanrahan, *Bad*, 1985, y Schell, *Integral*, 2001, estudian el desempeño empresarial, social y político de la colonia estadounidense radicada en México a finales del siglo XIX y principios del XX. En Collado, *Burguesía*, 1987, se estudia el caso de Thomas Braniff, el empresario estadounidense residente en México más destacado de la época. Parra, "Vecinos", 2003, se centra en la participación de empresarios estadounidenses en el sector minero.

para ocuparse, a cambio de un salario miserable, de las tareas más rudas y menos calificadas.²¹ En contraste, en el caso de la inmigración española y barcelonete se puede hablar de una emigración en realidad privilegiada,²² en el sentido de que llegaron a controlar la mayor parte del comercio, la industria y las finanzas de México, gracias a que pudieron insertarse en sólidas comunidades migratorias bien organizadas que facilitaron su ingreso a distintas actividades económicas.²³

²¹ Puig, *Río*, 1992, y Zilli, *Braceros*, 1986, estudian la experiencia de estos grupos de inmigrantes. En Hu-DeHart, "Chinos", 2003, se analiza el caso de las empresas de los inmigrantes chinos que llegaron a Sonora. De cualquier forma, cabe reconocer que las empresas de inmigrantes chinos e italianos por lo general se circunscribieron al ámbito regional exclusivamente.

²² Originalmente, Lida, "Prólogo", 1994, p. 18, acuñó este término para reconocer la excepcional vinculación de los inmigrantes españoles con todos los aspectos del capital, el poder, la política, la vida profesional y el empleo en México.

²³ Para estudios generales de las actividades empresariales de los inmigrantes españoles, véase Pi-Suñer, "Negocios", 1994; Blázquez, "Empresarios", 1994; Ludlow, "Empresarios", 1994; Arias, "Empresario", 1999; Ramos, "Jerónimo", 2002, y Herrero, "Emigración", 1998, así como las numerosas biografías publicadas a partir de esta última obra. En Cerutti, *Empresarios*, 1995, y Cerutti y Flores, *Españoles*, 1997, se estudia la participación de los inmigrantes españoles en el desarrollo empresarial de Nuevo León, Coahuila, Puebla y la ciudad de México. Gamboa, *Empresarios*, 1985, analiza el desempeño de la colonia española como grupo dominante en la industria textil poblana. En Valerio, *Empresarios*, 2002, pp. 83-114, se estudia el caso de la colonia española de Guadalajara. Herrero, "Emigración", 1998, se concentra en los empresarios españoles de la ciudad de México. Souto, "Comerciantes", 1994, y Blázquez, "Empresarios", 1994, se ocupan del caso de los empresarios es-

pañoles radicados en Veracruz. Para una panorámica general de las empresas barcelonetes, véase Arnaud, *Barcelonnettes*, 2002; Chabrand, *Barcelonnettes*, 1897; Gouy, *Pérégrinations*, 2002; Gouy, "Peregrinaciones", 1997; Proal y Charpenel, *Barcelonnettes*, 1998, y Galán, "Barcelonnettes", 2002. En Valerio, *Empresarios*, 2002, pp. 27-58, se estudia el caso de los empresarios barcelonetes de Guadalajara. Pérez, *Hegemonie*, 2003, se concentra en el estudio de las empresas financieras desarrolladas por los barceloneses. Finalmente, la participación empresarial barcelonete en la región de Puebla se estudia en Gamboa, "Barcelonnettes", 1998; "Acerca", 2003; "Comercios", 2004, y *Au-delà*, 2004. El desarrollo empresarial de la comunidad libanesa a fines del siglo XIX era incipiente y, por lo tanto, es escasa la literatura que lo documenta. Sin embargo, para una perspectiva general se recomiendan: Paez, *Libaneses*, 1976; Inclán, "Inmigración", 1978, y "Migración", 2002; Pérez y Savarino, *Cultivo*, 2001, y Díaz y Macluf, *Libano*, 1999.

La mayoría de las empresas por estos inmigrantes fueron constituidas originalmente como sociedades en *nombre colectivo*

pañoles radicados en Veracruz. Para una panorámica general de las empresas barcelonetes, véase Arnaud, *Barcelonnettes*, 2002; Chabrand, *Barcelonnettes*, 1897; Gouy, *Pérégrinations*, 2002; Gouy, "Peregrinaciones", 1997; Proal y Charpenel, *Barcelonnettes*, 1998, y Galán, "Barcelonnettes", 2002. En Valerio, *Empresarios*, 2002, pp. 27-58, se estudia el caso de los empresarios barcelonetes de Guadalajara. Pérez, *Hegemonie*, 2003, se concentra en el estudio de las empresas financieras desarrolladas por los barceloneses. Finalmente, la participación empresarial barcelonete en la región de Puebla se estudia en Gamboa, "Barcelonnettes", 1998; "Acerca", 2003; "Comercios", 2004, y *Au-delà*, 2004. El desarrollo empresarial de la comunidad libanesa a fines del siglo XIX era incipiente y, por lo tanto, es escasa la literatura que lo documenta. Sin embargo, para una perspectiva general se recomiendan: Paez, *Libaneses*, 1976; Inclán, "Inmigración", 1978, y "Migración", 2002; Pérez y Savarino, *Cultivo*, 2001, y Díaz y Macluf, *Libano*, 1999.

²⁴ Esta situación era muy distinta a la que prevalecía en los lugares de procedencia de estos inmigrantes donde se privilegiaba la concentración de inversiones en proyectos de bajo riesgo; véase Florencio, "Patrimonios", 2001, p. 29.

²⁵ En Bulnes, *Verdadero*, 1992, p. 165, se detallan las principales fortunas que había en México a fines del porfiriato. Las tres primeras pertenecían a dos españoles (Avelino Montes e Íñigo Noriega) y a un estadounidense (Thomas Braniff); asimismo, de las 44 fortunas que superaban 1 000 000 pesos, más de la cuarta parte pertenecían a nueve inmigrantes españoles y un francés.

o en *comandita simple*, donde algunos eran *socios industriales* y otros *socios capitalistas*. Sin embargo, las empresas más grandes posteriormente fueron constituidas como sociedades de responsabilidad limitada, en las que la responsabilidad de los socios se limitaba exclusivamente al monto de que habían aportado como capital. Por lo general, la participación en estas sociedades estuvo restringida a un grupo reducido de individuos; en el caso de las sociedades barcelonetas, a los miembros de su comunidad étnica; en el caso de las españolas, a los familiares y amigos más cercanos; en el caso de los libaneses, a los miembros de la familia nuclear.²⁶

En el caso del comercio, los españoles controlaron las tiendas de abarrotes y participaron de forma sobresaliente en el comercio de textiles populares. Los barcelonetas, en cambio, se destacaron por el desarrollo de las tiendas de novedades más importantes del país. Finalmente, los libaneses se concentraron en las mercerías y el comercio de géneros.²⁷

²⁶ El régimen legal bajo el que se constituyó una amplia muestra de empresas poblanas a principios del siglo XX se estudia en Castañeda, "Legal", 2004. Gómez-Galvarriato y Recio, "Evolución", 2003, y Gómez-Galvarriato y Musacchio, "Organizational", 2004, analizan una amplia muestra de empresas constituidas en la ciudad de México.

²⁷ La influencia de la colonia española en el comercio de abarrotes se destaca en Pérez, "Algunas", 1981, y Ludlow, "Empresarios", 1994. La importancia de las panaderías españolas se discute en García, "Empresarios", 1978. Galán, *Barcelonnettes*, 2002, ofrece una formidable relación de las casas comerciales barcelonetas establecidas en el país entre 1820 y 1925. Véase también Arnaud, *Barcelonnettes*, 2002; Gouy, *Pérégrinations*, 2002; Proal y Charpenel, *Barcelonnettes*, 1998; Gamboa, "Barcelonnettes", 1998, y Pérez, "Inversiones", 1998.

En el caso de la industria, los españoles y, sobre todo los barcelonetas, se destacaron por la constitución de las grandes empresas textiles del porfiriato. Así, por ejemplo, dos grupos de destacados barcelonetas consolidaron las fábricas textiles más grandes de la época. No sería sino hasta mucho después que los libaneses y españoles se harían con el control de las principales industrias textiles del país. De la misma forma, en el caso de la industria siderúrgica, Leon Signoret, otro barceloneta, unió esfuerzos con un español (Antonio Basagoiti) para hacerse del control de lo que fue la primera siderúrgica integrada mexicana, y una de las más importantes del continente a lo largo del siglo XX.²⁸

²⁸ En 1889, un grupo de barcelonetas, que ya controlaban el ramo de los grandes almacenes en nuestro país, se asoció con Thomas Braniff para fundar lo que fue una de las instalaciones fabriles más grandes del mundo: la Compañía Industrial de Orizaba, S. A. (CIDOSA). Siete años más tarde, en 1896, otro grupo de barcelonetas aportó alrededor de 5 000 000 de pesos para crear la Compañía Industrial Veracruzana, S. A. (CIVSA), que se convertiría en la tercera empresa más grande de nuestro país, solo después de CIDOSA y de la Compañía Fundidora de Monterrey; véase Gómez-Galvarriato, "Impact", 1999. En el caso de la colonia española, un grupo de empresarios liderado por Íñigo Noriega constituyó la Compañía Industrial de San Antonio Abad, S. A. (CISASA) y participó en la Compañía Industrial de Atlixco, S. A. (CIASA), la cuarta y quinta empresas más importantes del país; empresas que ligaron a sus demás textileras (Barrón, La Colmena y Miraflores, San Fernando, La Virgen y Metepec) y que integraron verticalmente con las compañías productoras de algodón que poseían en la región lagunera (Río Bravo y La Sultana); véase Trujillo, *Empresariado*, 2000, y "Empresariado", 2001, así como Pacheco, "Empresarios", 1987, y "Empresario", 1989. Galán, "Barcelonnettes", 2002, analiza las fábricas textiles que fueron propiedad de barcelonetas entre 1877 y 1925. Para lo relativo a la constitución de la

A principios de este siglo, un destacado empresario barcelonete asumió la presidencia de la primera cámara empresarial de carácter nacional.²⁹

En el caso de los servicios, los españoles sobresalieron en la fundación de varios de los primeros bancos establecidos en el país, así como en la del Banco Hispanoamericano, uno de los más importantes de España. Los barcelonetes, por su parte, también participaron en la constitución de algunos de estos bancos, y establecieron en Francia una sociedad de inversión con el propósito de captar capitales en Europa para ser invertidos en México. En contraste, durante este periodo, la participación de los libaneses en la constitución de la banca fue prácticamente nula, y no fue sino hasta bien avanzado el siglo XX que se establecieron las primeras instituciones financieras asociadas a la comunidad libanesa.³⁰

Compañía Fundidora de Fierro y Acero de Monterrey, véase Saragoza, "Formation", 1978, p. 97; Gómez-Galvarriato, "Desempeño", 1997, y Garza, "Historia", 1988. En Salazar, *Empresario*, 1971, se estudia la industria molinera española. Para un estudio general de la participación de los libaneses en la industria, véase Díaz y Macluf, *Libano*, 1999, pp. 160-198. Ramírez, *Secretos*, 1994, y Pérez, y Savatino, *Cultivo*, 2001, analizan la influencia de la colonia libanesa en el desarrollo empresarial de Yucatán. En Alonso, *Libaneses*, 1977, se estudia la contribución de los inmigrantes libaneses al desarrollo de la industria textil poblana.

²⁹ En 1906, Henri Tron contó con el respaldo de los dueños de las principales fábricas textiles del país para convertirse en el primer presidente del Centro Industrial Mexicano de Puebla, siendo este el primer organismo patronal de carácter federal que unificó los intereses de los empresarios ante los reclamos del sector obrero. Véanse Collado, "Empresarios", 2000, p. 68, y Ramírez, *Burguesía*, 1987, pp. 15-22.

³⁰ Para la participación de españoles y barcelonetes en la constitución de los primeros bancos mexi-

En síntesis, durante el periodo de estudio, la capacidad empresarial de la colonia libanesa no fue tan destacada como la de los barcelonetes y españoles. En cambio, el desarrollo empresarial de la colonia española, aunque haya superado ampliamente el de la colonia libanesa, no llegó a estar a la altura del de la colonia barcelonete, cuyo extraordinario gobierno social le permitió consolidar los proyectos empresariales más importantes de la época, aun cuando fue la migración menos numerosa de los tres.³¹

canos, véanse Cruz, "Sistema", 2001, y los trabajos de Ludlow, "Construcción", 1985; "Banco", 1990, y "Empresarios", 1994. La fundación del Banco Hispanoamericano en España por parte de un grupo de españoles liderado por Antonio Basagoiti se analiza en Marichal, "Banca", 1999; Cerutti, *Empresarios*, 1995, pp. 116-118, y Cerutti y Flores, *Españoles*, 1997, p. 118. Para la fundación de la Sociedad Financiera para la Industria en México por parte de Jean Signoret al frente de un grupo de barcelonetes, véase Gouy, *Pérégrinations*, 2000, pp. 56-58. En Proal y Charpenel, *Barcelonnettes*, 1998, p. 50, se reconoce la participación de E. Lions, A. Lions, J. Tron, A. Signoret y la familia Gassier en la fundación de más bancos en Francia. En el caso de la colonia libanesa, el Banco Aboumrard fue fundado en 1937 a partir de lo que hasta entonces había sido una pequeña casa de cambio; véase Díaz y Macluf, *Libano*, 1999, p. 185, y Jacobs, *Diccionario*, 2000, p. 37. Para la extraordinaria historia del Grupo Carso, desarrollado por Carlos Slim a partir de la Casa de Bolsa Inbursa, fundada en 1965, véase Espinosa, *Bancomer*, 2000, y Martínez, *Carlos*, 2002.

³¹ Establecer con precisión el desempeño empresarial de una comunidad de inmigrantes requeriría de un profundo trabajo de investigación en fuentes primarias de las que se carece y que trascendería los límites y objetivos de este ensayo. No obstante, concentrándonos en la magnitud de los activos y la personalidad de los miembros de los consejos de administración de las empresas más grandes de la época, datos que han sido ampliamente utilizados por numerosos autores, entre quienes destacan Haber, *Industry*,

Como ya se ha mencionado, dadas las limitaciones de los enfoques convencionales para entender la notable capacidad empresarial de que hicieron gala estos grupos de inmigrantes, se optó por acudir al enfo-

1989, y Haber, Maurer y Razo, *Políticas*, 2003, queda en claro que las tiendas comerciales y las fábricas textiles más importantes eran controladas fundamentalmente por inmigrantes barcelonetes. En contraste, si bien algunas empresas controladas por españoles también fueron muy importantes durante el periodo de estudio, en realidad ocuparon un lugar secundario respecto a las empresas barcelonetas. Asimismo, cabe resaltar que ningún libanés llegó a tener una participación significativa en ninguna de estas empresas durante el periodo en cuestión. Por consiguiente, es posible sugerir que, al menos durante el periodo de estudio, la capacidad empresarial de la comunidad libanesa no había llegado a desarrollarse tanto como la de los españoles, y la de estos no tanto como la de los barcelonetes. Sin duda, como atinadamente han observado los dictaminadores de este ensayo, estas diferencias de desempeño empresarial deben haber obedecido, al menos en parte, a otros factores en los que no profundiza este ensayo, tales como la diferente temporalidad de cada una de las corrientes migratorias. Así, por ejemplo, tan sólo por el hecho de haber llegado más tarde a México, el desarrollo empresarial de la colonia libanesa debe de haber sido comparativamente menor al de las otras dos comunidades de inmigrantes. De la misma forma, en opinión de otro de los dictaminadores, la capacidad empresarial de la comunidad libanesa no debe de haber sido tan pobre en relación con la de los barcelonetes y españoles, dado el éxito alcanzado en los negocios por algunos miembros destacados de la actual colonia libanesa, tales como Carlos Slim, Antonio Chedraui o Michel Domit. Sin embargo, en opinión del autor, cabe destacar que tan exitosas carreras empresariales han sido muy posteriores al periodo de estudio y se han desarrollado, en la mayoría de los casos, al margen de las comunidades de inmigrantes en que se insertaron sus antecesores.

que de *elección racional acotada en un contexto de inserción social* (ERISO) desarrollado en Castañeda.³² De acuerdo con este enfoque, el análisis económico de la toma-de-decisiones requiere ante todo de la especificación de las características distintivas de la estructura y las normas sociales (por ejemplo, el gobierno social) de la comunidad en la que se encuentran insertadas las personas que toman decisiones.

Así, en este ensayo se propone que la capacidad empresarial de los españoles, barcelonetes y libaneses que llegaron a México a fines del siglo XIX y principios del XX estuvo condicionada por el gobierno social de las comunidades de inmigrantes en que se insertaron al llegar a México.³³ Los aspectos del gobierno social de estas comunidades que se destacan y analizan en este ensayo son: 1) el motivo por el que emigraron a México, 2) los mecanismos sociales a los que se acogieron para establecer sus relaciones laborales (por ejemplo, su *sistema de cobijo social*), 3) la forma en que se asimilaron al grueso de la sociedad mexicana y 4) la naturaleza de sus asociaciones cívicas y solidarias.³⁴

³² Castañeda, "Mexican", 2005.

³³ De ninguna manera se pretende que esta sea una lista exhaustiva de los factores que pueden haber influido en el desarrollo de la capacidad empresarial de las comunidades inmigrantes. No obstante, el autor considera que fueron lo suficientemente importantes como para justificar el análisis realizado en este ensayo.

³⁴ Para la importancia de los vínculos existentes entre las elites políticas y empresariales del porfiriato, véanse Haber, *Industry*, 1989, y Musacchio y Read, "Bankers", 2001. En Illades, *Presencia*, 1991; MacGregor, *México*, 1992, y Meyer, *Cactus*, 2001, se estudian las excelentes relaciones que mantuvo la colonia española con la elite política del porfiriato. Proal y Charpenel, *Barcelonnettes*, 1998, se ocupan del caso de la comunidad barcelonete, y Díaz y Macluf, *Libano*, 1999, de la colonia libanesa.

El motivo de la emigración

Diversas fueron las razones que llevaron a varios grupos étnicos a emigrar a México a fines del siglo XIX y principios del XX. Algunas de ellas contribuyeron al desarrollo de la capacidad empresarial de los inmigrantes, mientras que otras la entorpecieron. Cuando los emigrantes partieron simplemente en busca de un mayor salario, su capacidad empresarial posterior se vio limitada. Por el contrario, cuando los emigrantes persiguieron verdaderas oportunidades de movilidad socioeconómica, su capacidad empresarial se vio impulsada por el deseo de desarrollar nuevas formas de acumulación de riqueza. Por consiguiente, la razón por la que los emigrantes decidieron emigrar constituyó un factor de autoselección que a la postre contribuyó a que ciertos grupos de ellos tuvieran una mayor capacidad empresarial que otros.

De acuerdo con Rueda Herranz,³⁵ la emigración española de finales del siglo XIX obedeció fundamentalmente al deseo que tenían los campesinos por mejorar su situación económica y evadir el servicio militar.³⁶ Según Robledo,³⁷ la emigración española de fines del siglo XIX obedeció a

un complejo conjunto de factores de expulsión y atracción que coincidieron en el tiempo como nunca antes había sucedido; a la crisis agraria de fines del siglo XIX y el surgimiento de la filoxera; como factores de expulsión, se aunaron el abaratamiento de los pasajes, las campañas militares en África y un conjunto de cambios en la legislación migratoria que facilitaron la emigración legal a principios del siglo XX. Estos factores dieron inicio a una cadena migratoria sin precedentes que llegaría a consolidarse gracias a la popular *leyenda del indiano*, según la cual el continente americano era una especie de paraíso de la abundancia que estaba a la espera de todo aquel que tuviera el coraje suficiente para superar las dificultades que se presentaran en su camino. Persiguiendo esta leyenda, muchos jóvenes españoles dejaron su patria, familia y sustento soñando con "hacer la América".³⁸

Muchos de estos jóvenes llegaron invitados a México por algún pariente o vecino que les había ofrecido incorporarlos como aprendices o mozos de alguno de sus negocios, sobre todo comerciales. En muchos casos, la idea era que hicieran carrera como empleados hasta que estuvieran en posibilidades de independizarse y establecer su propio negocio.³⁹ Particular-

³⁵ Rueda, *Españoles*, 2000.

³⁶ Vázquez González, "Salida", 1992, ha llamado la atención sobre el hecho de que la situación económica de estos emigrantes no debe de haber sido tan desesperada, puesto que de otra forma no habrían podido costearse el viaje. Al respecto, cabe mencionar que, salvo aquellos que emigraron a Brasil al amparo de alguno de los programas patrocinados por el gobierno de este país, fueron en realidad muy pocos los emigrantes españoles que se acogieron a algún sistema de contratación que subvencionara los gastos de transporte. Por lo general, si acaso se veían obligados a acudir a algún tercero para financiar su pasaje, prefe-

rían acudir ante alguna de las fundaciones de beneficencia que se establecieron en España con tal propósito, tales como la Fundación Sanz Indo; véase Salazar y Bello, *Nuestra*, 2003, p. 17.

³⁷ Robledo, "Crisis", 1988.

³⁸ Para la extraordinaria influencia de los indios en la sociedad de la época, véanse Álvarez, *Niño*, 1950; Cuenca *et al.*, *Escuelas*, 2003, y Mencos y Bojstad, *Indianos*, 2004.

³⁹ La tradición del emigrante español que venía invitado a América por algún pariente o vecino se re-

mente, los emigrantes que optaron por venir a México deben haber perseguido un objetivo distinto a un simple aumento salarial dado que en otros países, como Argentina y Cuba, los salarios que se pagaban en general a los inmigrantes eran considerablemente superiores. Así, por ejemplo, el promedio del salario real ajustado por poder de compra que se pagaba en Argentina entre 1870 y 1910 era 30% superior al que se pagaba en México. Además, durante estas cuatro décadas, en Argentina se crearon mucho más oportunidades de empleo porque la economía de este país creció anualmente de forma sostenida a un poco más del doble de la tasa a la que creció la economía mexicana.⁴⁰

Los motivos que impulsaron a los barcelonetes a emigrar a México fueron muy similares a los de los españoles. En este caso, la profunda crisis por la que atravesó el valle del Ubaye durante la época actuó como factor de expulsión. Además, de forma análoga, el éxito económico alcanzado por algunos de los primeros emigrantes actuó como factor de atracción. Así, la gran mayoría de los barcelonetes que emigraron a nuestro país lo hicieron contratados por alguna de las casas comerciales

monta a la época de la colonia. Así, por ejemplo, de acuerdo con los datos de Santiso González, "Emigración", 1993, citados en García Abad, "Papel", 2001, p. 3, de una muestra de guipuzcoanos que emigraron a América en 1840, 23.8% manifestó haber sido invitado por algún familiar y 12.2% por algún vecino. En el mismo sentido, Pérez, *Cartas*, 1999, p. 8, apunta que los patrones solían invitar a sus parientes y vecinos para emplearlos como personal de confianza cuando ya estaban "cansados de tratar con extraños".

⁴⁰ Véanse Williamson, "Real", 1998, y Allen, "Great", 2001, para los salarios reales de la época; así como Maddison, *Monitoring*, 1995, para las tasas de crecimiento.

que con el paso del tiempo fueron estableciendo los miembros de su comunidad.⁴¹

Por el contrario, en el caso de los libaneses, la razón que los llevó a aventurarse a México fue radicalmente diferente. Por un lado, los emigrantes libaneses provinieron de regiones que social y culturalmente eran mucho menos homogéneas que el norte de España o el valle del Ubaye. Por otro lado, muchos libaneses emigraron huyendo de una suerte de persecución religiosa o porque se les había negado la entrada a otro país. De hecho, muchos llegaron a nuestro país después de pasar por una auténtica odisea y sin tener algún conocido que los socorriera.⁴² Por ello, desde su misma concepción, la emigración

⁴¹ En 1821 llegaron a México los hermanos Arnaud para establecer una pequeña tienda de ropa en el centro de la ciudad de México a la que pusieron por nombre Las Siete Puertas. En 1830, dichos hermanos trajeron de Barcelonnette a Eugène Caire y Alphonse Jauffred para emplearlos en su tienda de ropa. Quince años más tarde, Caire y Jauffred volvieron a Barcelonnette dueños de una "fortuna que hechizó desde entonces a todas las imaginaciones" de sus paisanos, dando inicio a la versión barcelonete de la leyenda del indiano. Véanse Arnaud, *Barcelonnettes*, 2002, y Proal y Charpenel, *Barcelonnettes*, 1998, pp. 21-22.

⁴² En este sentido, cabe destacar la filantrópica labor que llevó a cabo don Domingo Kuri (1885-1971), quien se encargaba de asistir personalmente a los libaneses que arribaban al puerto de Veracruz, sirviéndoles de intérprete y facilitándoles el traslado a aquellas poblaciones en las que era más fácil que el inmigrante encontrara algún paisano que le ofreciera trabajo, contribuyendo con ello de forma extraordinaria a la distribución regional de los inmigrantes libaneses. No obstante, cabe destacar que don Domingo Kuri llegó a México en 1903 con 18 años de edad y que, por lo tanto, poco pudo haber influido sobre la distribución regional de los inmigrantes libaneses durante el periodo de estudio de este ensayo. Véanse Díaz y Macluf, *Líbano*, 1999, y Jacobs, *Diccionario*,

libanesa fue de carácter definitivo, dado que el emigrante libanés al dejar su tierra tenía plena conciencia de que no regresaría a su lugar de origen y, por consiguiente, que tenía que establecerse de forma definitiva en América.⁴³

Dadas las condiciones tan particulares que los llevaron a emigrar, los libaneses estuvieron en desventaja respecto a los españoles y barcelonetes al momento de desarrollarse como empresarios. Mientras que los españoles y barcelonetes fueron invitados por personas conocidas y que, por lo tanto, estaban en posibilidades de someterlos a un proceso informal de selección que les permitiera detectar a aquellos jóvenes que tuvieran una mayor capacidad personal para los negocios, en el caso de los libaneses esto no fue posible dada la heterogeneidad social y cultural de sus lugares de origen y el hecho de que no solían contar con un contrato siquiera parecido al de españoles y barcelonetes.

2000, p. 232. Asimismo, cabe reconocer la importancia que tuvieron los agentes enganchadores de las compañías de navegación, en especial de la *Compagnie Française des Messageries Maritimes*, que reclutaban a los emigrantes de la región del Levante cautivándolos con imágenes idealizadas de las oportunidades que había para ellos en el extranjero. Véase Urow, *Torreón*, 2000, p. 59.

⁴³ Issawi, "Historical", 1992, y Rodríguez Zahar, *Líbano*, 2004, analizan los factores políticos, económicos y sociales que se combinaron para hacer miserable la vida de los habitantes del Líbano; situación que los obligó a emigrar. Naimy, *Lebanese*, 1974, considera que la información de que se disponía en el Líbano respecto de las condiciones de vida que prevalecían en América era sumamente escasa. De hecho, de acuerdo con Truzzi, "Right", 1997, p. 3, cuando Estados Unidos cerró sus puertas a los inmigrantes provenientes del Levante, muchos libaneses se vieron obligados a establecerse en México, aun cuando no estaba dentro de sus planes originales.

El sistema de cobijo social

Cada uno de los tres grupos de inmigrantes en consideración desarrolló su propio sistema de cobijo social para el establecimiento de sus relaciones laborales. Las características particulares de cada uno de estos sistemas incidieron en la capacidad empresarial de cada comunidad. Resulta evidente que en aquellos casos en los que los patrones disponían de empleados confiables y comprometidos con la causa de sus empresas, la capacidad de acumulación de estas debe de haber sido mayor. Asimismo, en la medida en que la disponibilidad de empleados de confianza fue más estrecha, la extensión de las redes empresariales y las posibilidades de innovación se vieron más limitadas.

Los sistemas de cobijo social en que se insertaron los barcelonetes y los españoles tuvieron un elemento en común que los distinguió claramente de aquel en que se solían insertar los inmigrantes libaneses: en ambos casos se trataba de *sistemas comanditarios* de empleo, en el sentido de que se suponía que con el paso del tiempo un grupo selecto de empleados recibiría apoyo de sus patrones para independizarse y establecerse por su cuenta. Sin embargo, a pesar de la importancia que tuvo dicho elemento en común para el fortalecimiento de la capacidad empresarial de estos grupos de inmigrantes, las diferencias entre ambos sistemas de cobijo social no fueron menos importantes. Así, se considera que el sistema comanditario barcelonete era de corte *comunitario*, mientras que el español era de corte *familiar*. En contraste, los libaneses carecieron de un sistema de cobijo social que reuniera las condiciones de un sistema comanditario y, por lo tanto, se considera que su sistema de cobijo

social era *desvinculado*. A continuación se analizan con más detalle las características distintivas de estos sistemas de cobijo social y cómo pueden haber afectado la capacidad empresarial de cada una de las comunidades inmigrantes.

El sistema comanditario-familiar de los españoles

Desde tiempos de la colonia, los comerciantes españoles solían acudir a un sistema comanditario de empleo para hacerse de personal de confianza.⁴⁴ Bajo este sistema, invitaban a parientes o vecinos que vivieran en España para que emigraran a México y desarrollaran su propia carrera comercial.⁴⁵ Los recién llegados comenzaban a trabajar desde los escalafones más

bajos a cambio de un salario ínfimo. Por lo general, primero se los contrataba como *mozos* encargados de las tareas más simples, como la limpieza de los locales de trabajo y el acarreo de mercancías. Con el paso del tiempo, se los promovía a *dependiente de mostrador* para que se ocuparan de atender a los clientes. Una vez que los dependientes demostraban fehacientemente ser personas honestas y capaces, se los ascendía a *socios comerciales* con derecho a cierta participación en las utilidades del negocio. Más adelante, cuando surgía la oportunidad de expandir el negocio con la apertura de alguna sucursal, los patrones solían escoger al más capaz de sus socios comerciales para que se hiciera cargo de ella. En estos casos, el empleado solía asumir la responsabilidad de la administración del nuevo negocio mientras que el patrón aportaba el capital necesario para su constitución.

El éxito del sistema comanditario se basaba en que el recién llegado tenía la esperanza de, si se esforzaba y sacrificaba en beneficio de la empresa, el patrón lo haría partícipe en el futuro de los beneficios de la misma, ayudándolo a establecerse por su cuenta.⁴⁶ Con ello se alineaban

⁴⁴ En Kicza, *Empresarios*, 1986, se estudia cómo fue que el comercio colonial de Nueva España se estructuró con base en un sistema comanditario de empleo; en Socolow, *Mercaderes*, 1991, se detalla la estructuración del comercio virreinal del Río de la Plata alrededor de un sistema de empleo similar. De acuerdo con Bazant, "Basques", 1983, p. 10, los emigrantes vascos que llegaron a América durante la colonia sentaron las bases del sistema comanditario que estuvo vigente hasta mediados del siglo XX. Por otra parte, según Maeztu, *Defensa*, 2001, p. 189, el origen del sistema comanditario es todavía más antiguo, remontrándose hasta el sistema gremial de la edad media, que se fundamentaba en una rígida jerarquía de aprendices, oficiales y maestros.

⁴⁵ Conforme a una encuesta realizada entre la colonia española de la ciudad de México y Puebla, 63% de los inmigrantes había llegado a México para insertarse en un sistema comanditario de cobijo social. En 89% de estos casos, el patrón era tío o hermano del inmigrante; véase García, "Integración", 1979, pp. 132-133. Una nota periodística del siglo XIX consideraba que era verdad que "al dejar sus familias los jóvenes [españoles] para buscar trabajo honrado en Amé-

rica, procuran obtener la protección de algún pariente ya acomodado; pero ni todos la tienen, ni en ella pueden fundar, contra las vicisitudes de la fortuna, segura esperanza"; véase Antonio Balbín de Unquera, "Los asturianos en Cuba", *La Ilustración Gallega y Asturiana*, 20 de mayo de 1879. De acuerdo con Fernández, *Huella*, 1989, p. 35, no faltaron los casos en que el acuerdo entre el emigrante recién llegado y su patrocinador no llegó a buen término o no se tradujo en el apoyo buscado, constituyéndose el patrocinio en "un factor de eficacia aleatoria que no siempre surtía el efecto deseado".

⁴⁶ De acuerdo con Maeztu, *Defensa*, 2001, p. 189, el éxito del sistema comanditario se basa en la perfecta

los intereses del empleado con los del patrón y se fortalecían considerablemente las posibilidades de acumulación de la empresa. Gracias al señuelo de la posible transferencia futura de riqueza, los empleados más tenaces estaban dispuestos a sacrificarse en beneficio de la empresa; gracias a este sacrificio, eran mayores los beneficios corrientes y la capacidad de acumulación financiera de la empresa.

Las exigencias de este sistema, sin embargo, eran muy severas porque antes de que los empleados tuvieran acceso a los beneficios de su esfuerzo, tenían que sacrificarse y aceptar durante un largo periodo de tiempo condiciones de trabajo poco atractivas.⁴⁷ Por consiguiente, no a todas

compenetración de los intereses del patrón con los de sus empleados; compenetración que sólo puede alcanzarse gracias a que el empleado "si muestra actividad e inteligencia en su trabajo, llegará el día en que se le interesará en el negocio, y otro en que su mismo principal le ayudará a establecerse por su cuenta, con lo cual le será posible el ascenso a una clase superior a la suya". Por ello, cuando el sistema comanditario funcionaba bien, los patrones y sus dependientes tenían: "una relación de intimidad [...] [por la cual] en los malos tiempos se reducen y encogen los gastos" y en la que "ha de poner toda su alma el dependiente que aspire a ganarse la confianza de su principal, [cifrandol sus ilusiones en la prosperidad del negocio".

⁴⁷ En el caso de los españoles, por ejemplo, los recién llegados tenían que esperar alrededor de 25 años para que pudieran independizarse o se les convirtiera en socios industriales. De acuerdo con Maeztu, *Defensa*, 2001, p. 189, "el que empieza barriendo una tienda a los trece o catorce años de edad, puede concebir la esperanza de ser dependiente de mostrador antes de los 20, habilitado antes de los 30, socio industrial a los 40, y patrono algo después". Herrero, "Emigración", 1998, p. 50, considera que al inmigrante español promedio le tomaba entre quince y 30 años ascender hasta el punto en que pudiera establecer su propia empresa. De la misma forma, en el caso de los barce-

las personas les resultaba atractivo el emplearse de acuerdo con las normas del sistema comanditario de empleo; sólo aquellos individuos que tenían un horizonte de planeación a largo plazo y una menor aversión al riesgo, características ambas *sine qua non* de un empresario, estarían dispuestos a sacrificar el presente, en forma de mayores jornales y mejores condiciones de vida, a cambio de la posibilidad de recibir un premio en el futuro. Entonces, el sistema comanditario de empleo, además de fortalecer la capacidad de acumulación de las empresas y, en consecuencia, el capital microsocioal al que tenían acceso los inmigrantes a través de las conexiones que mantenían con sus compañeros de aventura, también funcionaba como una especie de mecanismo de selección en el sentido de que cabe esperar que los individuos que estuvieran dispuestos a participar en un sistema de este tipo como empleados tuvieran una mayor propensión a generar empresas, dado que tenderían a ser menos adversos al riesgo y a tener horizontes de planeación de más largo plazo.

No obstante sus cualidades, el sistema comanditario de empleo requería de varios elementos para su correcto funcionamiento. Algunos autores han sugerido que los patrones tenían que sentirse orgullosos de promover a sus empleados de confianza, ayudándolos a convertirse en nuevos empresarios y que los empleados gozaran de un conjunto de valores y una educación muy particulares; los cuales, al menos en la España de finales del siglo XIX y principios del xx, eran más propios de las zonas

lonetas, también les tomaba entre 20 y 25 años para que pudieran independizarse; véase Arnaud, *Barcelonnettes*, 2002, p. 21.

rurales que de las urbanas, donde ya prevalecía una precoz posmodernidad, en el sentido de que se privilegiaba la "calidad de vida" sobre otros objetivos más tradicionales, como el sustento económico.⁴⁸ En este sentido, no cabe duda que se requería que los empleados tuvieran una estructura de valores en particular que les permitiera hacer acopio de la voluntad necesaria para superar los obstáculos y las tentaciones que se les iban presentando conforme desarrollaban su carrera como empleados y convencían al patrón de sus cualidades.⁴⁹

⁴⁸ Tal vez con excesivo idealismo, Maeztu, *Defensa*, 2001, p. 192, observaba que: "El español cree justo que la tienda pase al dependiente que más se ha interesado en su prosperidad, con lo cual es posible que se perjudique a los hijos del principal [...] el orgullo de los comerciantes españoles de América consiste en facilitar el avance de sus antiguos dependientes [...] entre las colectividades españolas gana mayor fama el que ha dado medio de establecerse a un número mayor de dependientes". Asimismo, también reconocía que "Es hecho sorprendente que en América prosperen más, salvo excepciones, los españoles procedentes de aldeas que los que van al nuevo mundo de nuestras ciudades, y más los menos educados que los cultos. En parte se acierta cuando ello se atribuye a que los campesinos están acostumbrados a mayores privaciones y soportan mejor la vida de trabajo y ahorro. Digo en parte, porque una buena educación debe enseñar, sobre todo, a sufrir [...] La educación actual, en cambio, es radicalmente mala, porque no enseña a sufrir, sino a gozar. La ventaja que tienen nuestros emigrantes campesinos sobre los urbanos y educados, consiste principalmente en no haberla recibido", *ibid*, pp. 186-187.

⁴⁹ Según Icazuriaga, "Españoles", 1979, p. 198, al realizar una encuesta entre varios inmigrantes españoles, algunos de ellos le habrían confiado: "si no hubiera sido por el orgullo, al día siguiente de haber llegado me hubiera regresado a España".

No obstante el efecto de dicho conjunto de valores, en algunos casos se vio fortalecido por ciertas condiciones del sistema comanditario, pero en otros se vio debilitado. Conforme progresaba la carrera de los empleados, cada vez tenían más recursos bajo su responsabilidad y, por lo tanto, resultaba más tentador defraudar al patrón. Sin embargo, dicha tentación resultaba menos tentadora en la medida en que era más cuantiosa la magnitud de la transferencia de riqueza a la que aspiraba el empleado si se conducía honestamente. Además, en la medida en que era más creíble la promesa del patrón, en el sentido de que aquellos empleados que fueran más capaces y se condujeran con mayor honestidad se verían ampliamente recompensados en el futuro, los empleados deben de haber encontrado menos atractivo el defraudar a sus patrones.

En suma, el funcionamiento del sistema comanditario dependía crucialmente tanto de la magnitud, como de la credibilidad de la *promesa sucesoria*. Al renunciar el empleado a un mayor ingreso en el presente estaba apostando a favor de un futuro exitoso de la empresa y a la posibilidad de que el patrón estuviera dispuesto a compartirlo. Cuando las empresas atravesaban por dificultades, o cuando el entorno hacía más difícil que el patrón estuviera en posibilidades de otorgar la transferencia sucesoria a sus mejores empleados, la credibilidad de la misma estuvo en juego y, por consiguiente, los empleados deben haber tenido menos incentivos para comportarse honestamente, debilitando con ello las posibilidades de acumulación de la empresa y la capacidad empresarial de la comunidad inmigrante.

Se considera que el sistema comanditario español era de corte *familiar* porque,

a diferencia del caso barcelonete, los puestos de confianza solían estar reservados para los familiares más cercanos del patrón. En muchas ocasiones, la costumbre española de traspasar los negocios a los parientes más cercanos entró en conflicto con la esencia misma del sistema comanditario.⁵⁰ En el caso de las empresas españolas, la promesa sucesoria resultaba poco creíble para aquellos empleados de confianza que no eran parientes cercanos del dueño y, por consiguiente, estos no tenían los mismos incentivos para conducirse honestamente, puesto que cualquiera que fuera su conducta resultaba poco probable que recibieran una recompensa considerable a su esfuerzo.

De hecho, dadas las costumbres españolas de la herencia, no es de sorprender que el sistema comanditario español se haya caracterizado, en la mayoría de los casos, por ser fundamentalmente de corte *familiar*.⁵¹ La mayoría de los empleados de confianza de los inmigrantes españoles formaban parte de su familia cercana. De hecho,

aun cuando el patrón no tenía descendencia directa, los sobrinos y demás familiares solían tener preferencia sobre los demás empleados al momento de elegir al sucesor que se beneficiaría con la administración de una nueva sucursal o la transferencia de la propiedad de la empresa.

Entonces, al interior de la colonia española surgieron dos problemas de inconsistencia en los incentivos que pudieron haber limitado el desarrollo de la capacidad empresarial de sus miembros. Por un lado, al dar un trato tan preferente a los parientes, los patronos españoles no tuvieron acceso a un conjunto de empleados de confianza tan amplio y diverso como el de los barcelonetes; por otro lado, redujeron significativamente la disciplina de aquellos empleados que no formaban parte de su familia, debilitando con ello la solidez del sistema comanditario.

Además, a diferencia del caso barcelonete, una vez que los empleados de confianza españoles se independizaban no solían mantener lazos comerciales ni financieros con sus ex patronos. De hecho, con frecuencia, los patronos españoles se enemistaban con sus ex empleados cuando estos decidían independizarse.⁵² Regularmente el que un empleado deseara independizarse era visto más como un acto de ingratitud hacia el patrón que como una oportunidad de expansión de los negocios. Por consiguiente, dadas estas consideraciones, no debe de sorprender que la colonia española radicada en México, en su carácter de red de negocios, se haya fracturado en varias *cliques* desvinculadas sin haber podido alcanzar la extensión de las redes

⁵⁰ Por ejemplo, Maeztu, *Defensa*, 2001, p. 192, reconocía que: "Es verdad que al sistema comanditario del comercio español pueden oponérsele consideraciones de orden familiar, que le han creado muchos enemigos en los países de América [...] [cuando] el español cree justo que la tienda pase al dependiente que más se ha interesado en su prosperidad, con lo cual es posible que se perjudiquen los hijos del principal."

⁵¹ De acuerdo con García, "Integración", 1979, p. 132, la composición de las empresas españolas era netamente familiar. Cuando el español residente en México contaba con hijos que pudieran trabajar en su tienda o industria, dejaba de traer empleados de España. Como los hijos eran los únicos que podían suceder al patrón al frente de la empresa, los empleados de confianza preferían independizarse, estableciéndose por su cuenta.

⁵² A este respecto, vale citar las experiencias de Moisés Cosío y Ángel Lozada que se analizan en Herrero, "Emigración", 1998.

barcelonetes, donde la vinculación patrón-empleado eran más sólida.

El sistema comanditario-comunitario de los barcelonetes

Como ya se ha mencionado, a semejanza del sistema comanditario español, el sistema de cobijo social de los barcelonetes también se basaba en la promesa de que algunos de los empleados más destacados recibirían una transferencia futura de riqueza de parte de sus patrones. Sin embargo, en comparación con los españoles, al menos los primeros inmigrantes barcelonetes se distinguieron tanto por un conjunto de normas sociales más estricto, como por una solidaridad más amplia que no privilegiaba excesivamente los nexos familiares. Estos factores, aunados a una clara política comunitaria de reinversión de los beneficios, fortalecieron extraordinariamente la credibilidad de la promesa sucesoria, en el sentido de que los patrones premiarían el esfuerzo de aquellos empleados que, gracias a su talento y no tanto a los nexos familiares, superarán todas las etapas de su estricto sistema comanditario.

Así, de acuerdo con las estrictas normas sociales de la comunidad barcelonete radicada en México, los patrones tenían la obligación de facilitar a sus mejores empleados los recursos necesarios para que se establecieran por su cuenta. Además, se exigía que sus miembros permanecieran solteros hasta que hubieran hecho la fortuna suficiente para jubilarse y regresar definitivamente a Francia. En consecuencia, los empresarios barcelonetes más exitosos, mientras vivieron en México, se dedicaron de lleno al trabajo para acumular una fortuna tal que les permitiera regresar

como triunfadores a su lugar de origen para contraer matrimonio, siguiendo el ejemplo original de Caire y Jauffred. Sin embargo, en la medida en que los barcelonetes permanecían solteros hasta una edad más avanzada, era más probable que no tuvieran descendencia familiar a la cual heredaran la gestión de sus negocios y, por lo tanto, era más creíble que cumplieran con la promesa sucesoria.⁵³

Además, a diferencia de españoles y libaneses, entre los barcelonetes era raro que los parientes del dueño gozaran de privilegios especiales.⁵⁴ De hecho, bastaba con que un empleado fuera originario del valle de Ubaye para que fuera candidato potencial a recibir la transferencia sucesoria.⁵⁵

⁵³ Arnaud, *Barcelonnettes*, 2002, p. 57, destaca que un elevado porcentaje de los emigrantes que regresaron de México eran poco fértiles. Así, por ejemplo, entre una muestra de los emigrantes que habían vuelto a Barcelonnette para fines del siglo XIX, 36% resultaron ser estériles, siendo que la media en Francia apenas superaba 10 por ciento.

⁵⁴ Este patrón tuvo también sus excepciones notables, como en el caso de los sobrinos de Alfonso Signoret que, a mediados del siglo XX, reclamaron su derecho a controlar el Palacio de Hierro por ser sobrinos del dueño. Esta excepción, sin embargo, se dio con mucha posterioridad al periodo de estudio y una vez que la misma existencia de la comunidad barcelonete ya se aproximaba a su fin. De hecho, la comunidad barcelonete de la época estuvo en tal desacuerdo con la conducta de los Signoret que, antes de consentir que se fracturara la cohesión comunitaria, optaron por vender este y otros negocios al Grupo BAT de Raúl Bailleres; véase Gouy, *Pérégrinations*, 2002, para una descripción pormenorizada de este conflicto.

⁵⁵ De hecho, antes de ser aceptados como empleados de confianza, los barcelonetes eran sometidos a un examen en el dialecto provenzal que se hablaba en el valle del Ubaye para garantizar que todos provinieran de Barcelonnette; véase Arnaud, *Barcelonnettes*, 2002, y Gouy, *Pérégrinations*, 2002.

Gracias a ello, los empleados de confianza sabían que la recompensa a su sacrificio dependía fundamentalmente de su talento y esfuerzo, y no tanto de sus vínculos familiares.⁵⁶ Por lo tanto, al ser *comunitario* y no familiar, el sistema de cobijo social de los barcelonetes puso a disposición de los patrones un conjunto de individuos más diverso y mejor motivado que el de los españoles; situación que, sin duda, fortaleció aún más la capacidad empresarial de la comunidad barcelonete.

En conjunto, la vida de los empleados barcelonetes parece haber estado sujeta a una disciplina comunitaria aún más rígida y austera que la de la colonia española.⁵⁷ Con frecuencia, su comunidad se congratulaba de que sus estrictas normas sociales eran las ideales para que sus miembros más jóvenes templaran su carácter y desarrollaran los hábitos de sacrificio y disciplina que resultaban adecuados para los negocios. Esto, sin duda, fue posible sólo gracias a lo estrecha que era esta comunidad.

Conforme progresaban sus negocios, los barcelonetes solían expandirlos gene-

rando nuevas sucursales que ponían en manos de sus empleados más destacados.⁵⁸ Bajo este sistema, cuando el dueño de una casa comercial deseaba establecer alguna sucursal, se asociaba con alguno de sus empleados de confianza más destacados, asignándole la gerencia de la misma u otorgándole el crédito mercantil necesario para que se estableciera por su cuenta. Con el paso del tiempo, y conforme la buena marcha del negocio lo permitiera, se esperaba que el nuevo socio liquidara a su ex patrón para independizarse por su cuenta. Sin embargo, aun cuando ya se hubiera independizado, se esperaba que el ex empleado se mantuviera estrechamente ligado a su ex patrón, quien solía continuar como proveedor de mercancías y recursos financieros de sus ex empleados. De esta forma, el efecto centrífugo de la generación de nuevas empresas se complementaba con el efecto centrípeto de las normas sociales que mantenían estrechamente vinculados a patrones y ex empleados, ampliando con ello de forma extraordinaria las posibilidades de una expansión coordinada de los negocios de la comunidad barcelonete.

Otro factor más del gobierno social barcelonete que contribuyó de forma notable a la expansión de sus redes empresariales fue la norma social que rigió, al menos durante el siglo XIX, la reinversión en el seno de la comunidad de las utilidades

⁵⁶ Los recién llegados debían foguearse en el comercio de telas y competir con los que tenían más experiencia. "La cuestión era ver quién vendía más y más caro [...] (pues) en estas tiendas no había jerarquías ni tratos especiales. Sin duda, eran los recién llegados los que [...] hacían los trabajos más duros de la casa, pero una vez abierta la tienda el que más ganaba era el que más vendía [...] [porque] sus capacidades estaban a prueba para obtener [...] parte de los beneficios." Véase la traducción que hacen Proal y Charpenel, *Barcelonnettes*, 1998, p. 26.

⁵⁷ Según Gouy, *Pérégrinations*, 2002, p. 73, el primer salario que se le pagaba a un mozo barcelonete era más bajo que el que recibía un campesino en Francia; en términos reales, una vez descontados los gastos mínimos de manutención, apenas les alcanzaba para comprar dos cervezas al día.

⁵⁸ En Castañeda, "Barcelonnettes", 2004, se analiza el proceso de formación de las redes empresariales barcelonetes y se explica cómo fue que su gobierno social les permitió una mayor acumulación a la observada en otras redes de inmigrantes. En Galán Amaro, *Barcelonnettes*, 2002, se estudian de forma más general las redes empresariales que desarrollaron en México los barcelonetes a finales del siglo XIX y principios del xx.

acumuladas. De acuerdo con esta norma, al momento de jubilarse y volver a Francia, los barcelonetes estaban obligados a dejar invertido en México, bajo la administración de sus mejores empleados, un porcentaje considerable de la fortuna que habían acumulado durante su estancia en el país.⁵⁹ Entonces, al poner un límite a la fortuna que podían acumular y al limitar el porcentaje de lo que podían repatriar, la comunidad barcelonete impulsó la renovación organizada de su liderazgo, fortaleció la credibilidad de la promesa sucesoria e impidió que se agudizara la desigualdad en la distribución de riqueza entre sus

miembros, fortaleciendo con ello de forma extraordinaria su capacidad empresarial.

Finalmente, el gobierno social de los barcelonetes también incluía una norma social que recompensaba el comportamiento honesto y el respeto escrupuloso de los convenios, no sólo al interior de la comunidad, sino también con personas que no formaran parte de ella.⁶⁰ Quien se animaba a traicionar la confianza de algún barcelonete, inmediatamente era expulsado o boicoteado por el resto de la comunidad.⁶¹ De hecho, al menos durante el siglo XIX, la presión social que ejercía la comunidad barcelonete sobre sus miembros era tal que parece haber sido suficiente para disciplinarlos en el cumplimiento de sus estrictas normas sociales; lo que, sin duda, fortaleció aún más la capacidad empresarial de sus miembros. Así, gracias al estricto cumplimiento de las normas sociales que caracterizaron al menos du-

⁵⁹ De acuerdo con Gouy, *Pérégrinations*, 2002, pp. 75-76, "toda persona cuando acumulara una pequeña fortuna, de entre 150 000 y 200 000 francos, se debía retirar, dejando en México entre dos tercios y tres cuartos de su capital, con el fin de continuar el comercio. A cambio de lo cual recibía una renta que le permitía vivir por mucho tiempo en el valle [de Barcelonnette]." En contraste, Martínez, "Navia", 1982, considera que la meta a la que aspiraban los emigrantes españoles de la época, después de al menos 25 años de trabajo, se ubicaba entre los 1 000 y los 2 000 duros. De acuerdo con Fernández, *Huella*, 1989, p. 134, se consideraba que una fortuna de esta magnitud era más que suficiente para que el emigrante retornara a su aldea para disfrutar de una vida relativamente cómoda a causa de los frutos del capital acumulado. Sin embargo, a diferencia de la comunidad barcelonete, la colonia española no contaba con una norma social que obligara al inmigrante enriquecido a repatriarse, lo que permitió que los inmigrantes españoles prolongaran su estancia en México por un tiempo indefinido, sin que tuvieran que resolver efectivamente la transferencia de sus negocios. Sin duda, ello debe de haber contribuido a que a finales del siglo XIX se estimara que alrededor de 20% de los emigrantes/empresarios españoles habían llegado a acumular fortunas de entre 150 000 y un 1 500 000 de reales; véase Pérez Morís, "Inmigrantes asturianos y gallegos en América", 20 de noviembre de 1879, p. 394.

⁶⁰ Como se verá más adelante, la Sociedad de Beneficencia Francesa solía actuar como árbitro, mediando en las disputas que había entre los miembros de la comunidad y patrocinando el exilio de aquellos individuos que pudieran poner en riesgo el prestigio de la misma. En el siglo XIX se comentaba en el seno de la comunidad barcelonete que: "Los perezosos y los buscadores de aventuras [...] no hacen más que aprovecharse de nosotros. Si ellos quisieran trabajar, se les encontraría un trabajo y se cambiaría su situación [...] [de otra manera] su conducta podría desacreditar el buen nombre francés [...] [en tal caso] habría que organizar una suscripción que les diga unas buenas palabras a estas ovejas para que se regresen o para que se vayan a otro país donde nuestros compatriotas sean menos difíciles que nosotros"; véase Gouy, *Pérégrinations*, 2002, p. 84.

⁶¹ Una de las normas más severas de la comunidad barcelonete prohibía estrictamente la contratación de cualquier persona que hubiera sido despedida por otro barcelonete. *Ibid.*, p. 76.

rante el siglo XIX a esta comunidad, éstos estuvieron en posibilidad de construir una amplia y sólida red empresarial que fue motivo de admiración para la sociedad mexicana de la época.⁶² Gracias a ello, la colonia barcelonete estuvo particularmente capacitada para emprender las grandes empresas de sofisticada tecnología que requería la industrialización incipiente del país.

El sistema desvinculado de los libaneses

La mayoría de los inmigrantes libaneses que llegaron a México durante el período de estudio en este ensayo se desempeñaron como vendedores ambulantes en abonos o *buhoneros*.⁶³ De acuerdo con algún autor, hubo razones económicas y culturales que

los llevaron a ello. Por un lado, este oficio no requería de un gran capital ni de un entrenamiento sofisticado, al mismo tiempo que ofrecía un ingreso ligeramente superior al de un empleo convencional.⁶⁴ Por otro lado, desde el punto de vista cultural, la rutina del vendedor ambulante era compatible con la forma de ser del libanés, característicamente poco sedentario e individualista.

Cuando llegaba un nuevo inmigrante libanés no faltaba el paisano que estaba dispuesto a entregarle un *kashshi* (el tradicional cajón de baratijas que se identifica con la venta ambulante) para que se iniciara como buhonero. Por lo general, esta mercancía se entregaba a consignación y a precio de medio mayoreo, siendo en realidad su monto poco considerable. Una vez que recibía la mercancía, el inmigrante debía tomar camino para atender su ruta de clientes, a quienes les entregaba la mercancía a crédito. Conforme iba recuperando sus abonos, el buhonero debía liquidar el adeudo que tenía con su patrocinador para estar en posibilidades de resurtir su inventario.

Los patrocinadores de los primeros buhoneros fueron personas muy apreciadas dentro de la comunidad libanesa.⁶⁵ Además de otorgar crédito a los recién llega-

⁶² La reputación que tenían los barcelonetes era tal que, de acuerdo con un comerciante de la época, "un apellido barcelonete era equivalente, en una casa de mayoreo, a un crédito ocho o diez veces mayor de lo normal"; véase Meyer, "Français", 1974, p. 59.

⁶³ Según una encuesta levantada entre un grupo de libaneses que llegaron a México entre 1900 y 1949, 44.2% de ellos tuvo como primer oficio el de buhonero; véase Paéz, *Libaneses*, 1976, p. 173, y Urow, *Tierrén*, 2000, p. 62. Como atinadamente ha hecho notar uno de los dictaminadores de este ensayo, cabe destacar que así como muchos de los barcelonetes que llegaron a México a principios del siglo XIX se dedicaron originalmente al comercio ambulante, muchos inmigrantes libaneses que llegaron a México durante el siglo XX acudieron a su familia extensa para reclutar empleados para sus negocios. Sin embargo, en opinión del autor, durante el período de estudio que abarca el ensayo hay poca evidencia que apunte a la existencia de un verdadero sistema comanditario de empleo en el seno de la comunidad libanesa, como el español o el barcelonete, que incluyera una promesa sucesoria y trascendiera las fronteras de un simple mecanismo de reclutamiento de personal.

⁶⁴ Naff, "Lebanese", 1992, p. 147, estima que el ingreso promedio de un buhonero era hasta 50% superior al que podía obtener un asalariado.

⁶⁵ Por ejemplo, este fue el caso entre otros de José María Abad (el primer libanés que se dedicó al comercio ambulante en México en 1878) o Julián Slim Haddad (fundador de la desaparecida Cámara Libanesa de Comercio y padre de Carlos Slim Helú, uno de los hombres más acaudalados del mundo). Véanse Díaz y Macluf, *Libano*, 1999, pp. 74-82; Martínez, *Carlos*, 2002, p. 64, y Jacobs Barquet, *Diccionario*, 2000, pp. 368-369.

dos, cuando estos no tenían patrimonio alguno con qué respaldarse, los patrocinadores solían encargarse de la organización de sus rutas, administrar sus ahorros, mediar en sus disputas e introducirlos a la vida social de la colonia libanesa. Según Naff,⁶⁶ entre el inmigrante y su patrocinador se forjaba una relación social de interdependencia que estaba respaldada por un estricto conjunto de normas sociales, las cuales justificaban el liderazgo del patrocinador al mismo tiempo que limitaban sus posibles excesos.

Sin embargo, a diferencia del caso de los españoles y barcelonetes, entre el inmigrante y el comerciante libanés que lo patrocinaba no se establecía una relación de empleo subordinado; de hecho, los patrocinadores se veían a sí mismos como una especie de acreedores mercantiles de sus patrocinados más que como potenciales sociales. De hecho, entre unos y otros no existía mayor vínculo intertemporal que el que requería el saldo insoluto del *kashshi* recibido en consignación. Una vez que el buhonero liquidaba su deuda quedaba en plena libertad para desvincularse de su patrocinador y establecer su propio negocio.⁶⁷ Entonces, en este caso, la norma social de la comunidad social que consentía el que los buhoneros pudieran desvincularse fácilmente de sus patrocinadores poco contribuyó al desarrollo de las redes empresariales vinculadas que hubieran fortalecido la capacidad empresarial de la comunidad libanesa.

Otro elemento del gobierno social que cabe destacar es la norma social que definía la identidad de los inmigrantes libaneses en función de la posición que ocupan en una rígida y estrecha jerarquía. Bajo dicha norma social, el libanés era primero miembro de una familia nuclear, después parte de una Iglesia y finalmente originario de alguna región geográfica en particular. La observación rigurosa de esta norma en el seno de la colonia libanesa trajo consigo un intenso sectarismo que llegó a fragmentar su comunidad en grupos más bien pequeños que, por lo general, estaban vinculados por lazos estrictamente familiares. Este fenómeno era muestra de la dualidad que, a lo largo de su historia, había caracterizado a Líbano, donde se combinaba una extensa tolerancia religiosa sin precedentes en la región del Levante, con una notable falta de cohesión hacia el interior de cada grupo religioso. Combinación que, sin duda, fue poco propicia para el desarrollo de vínculos sociales y empresariales y proyectos que trascendieran las fronteras del ámbito estrictamente familiar más inmediato.⁶⁸

Por tal razón, los patrocinadores libaneses, a diferencia de los patrones barcelonetes, solían mantener una relación distinta con aquellos que no formaban parte de su familia inmediata. Cuando el buhonero no formaba parte de la familia del patrocinador, este se limitaba a entregarle el *kashshi* y a exigir su reembolso en un plazo determinado. En cambio, cuando el buho-

⁶⁶ Naff, "Lebanese", 1992, p. 149.

⁶⁷ Para una descripción más detallada del sistema de vendedores ambulantes desarrollado por los libaneses, véanse Paez, *Libaneses*, 1976, p. 171; Alonso, *Libaneses*, 1977, pp. 106-112; Nacif, *Crónicas*, 1995, y Díaz y Macluf, *Líbano*, 1999.

⁶⁸ Véanse Issawi, "Historical", 1992, pp. 15-16, y Gernayel, "Lebanon", 1985, p. 2, quienes reconocen que la libertad de afiliación religiosa, siendo uno de los aspectos más importantes de la identidad libanesa, es causa fundamental del sectarismo que prevalece entre ellos.

nero formaba parte de la familia nuclear del patrocinador, el trato que recibía era muy distinto. En este caso, los primogénitos tenían la práctica certeza de que, sin prestar mayor atención a su desempeño personal, heredarían algún día el patrimonio familiar. Como resultado de ello, las opciones de los patrocinadores libaneses estaban severamente limitadas cuando necesitaban contratar algún empleado de confianza que no formara parte de su familia nuclear. En consecuencia, la creación de nuevos proyectos y la expansión de las empresas libanesas estuvieron circunscritas por lo general al ámbito familiar más cercano.⁶⁹

Entonces, el sistema de cobijo social de los buhoneros libaneses se caracterizó por ser de corte estrictamente *familiar*, y en este sentido fue parecido al de los españoles. Sin embargo, dado que el sistema libanés se caracterizó también por su desvinculación, en el sentido de que no se establecía una relación intertemporal de largo plazo entre el buhonero y su patrocinador, como la que existía entre empleado y el patrón en el sistema comanditario, se considera que fue un sistema no comanditario *desvinculado*. Como consecuencia de dicha desvinculación, la comunidad em-

presarial libanesa no estuvo en posibilidades de desarrollar una red empresarial que vinculara coordinadamente a la mayoría de sus miembros.

Además, al estar desvinculados los buhoneros libaneses de sus patrocinadores, en realidad tenían pocos incentivos para preocuparse por la buena marcha del negocio de sus patrocinadores, así como para contribuir a su capacidad de acumulación. Esto, sin duda, contribuyó aún más a deteriorar la capacidad empresarial de la comunidad libanesa, obligando a que la generación de empresas dependiera crucialmente de la capacidad personal de sus miembros.

La asimilación

La forma en que se asimilaron los inmigrantes al grueso de la sociedad mexicana también influyó en el desarrollo de su capacidad empresarial. En la medida en que el inmigrante no tuvo alternativas de desarrollo social a las que le ofrecía su comunidad inmigrante, esta tuvo un mayor poder coercitivo sobre la conducta de sus miembros. Así, cuando el inmigrante logró asimilarse expedita y definitivamente al grueso de la sociedad mexicana, encontró más fácil evadir el cumplimiento de las estrictas normas sociales que caracterizaban al gobierno de las comunidades inmigrantes. En contraste, cuando el inmigrante se mantuvo a distancia del grueso de la sociedad mexicana, tal vez porque así se lo ordenaran las normas sociales de su comunidad, mayor debe de haber sido la influencia de estas en la conducta de sus miembros. Entonces, la sociedad mexicana, en general, y su gobierno social, en lo particular, constituyeron para los in-

⁶⁹ De hecho, el carácter fundamentalmente familiar de las empresas libanesas parece haberse sostenido aún con posterioridad al periodo de estudio. Por ejemplo, Alonso, *Libaneses*, 1977, p. 146, encuentra que la gran mayoría de las fábricas textiles libanesas establecidas en Puebla durante el siglo XX fueron originalmente el resultado de sociedades familiares establecidas, en el mejor de los casos, entre hermanos o entre padres e hijos. Sin embargo, esta autora también destaca que cuando dichas sociedades llegaban a acumular cierto capital, solían desintegrarse en varias empresas, de forma que cada socio original tuviera su propia compañía.

migrantes una alternativa de desarrollo social, que en algunos casos llegó a debilitar la disciplina al interior de sus comunidades, perjudicando con ello su capacidad empresarial.⁷⁰

La forma en que se asimilaron los barcelonetes a la sociedad mexicana durante el siglo XIX fue muy distinta a la forma en que lo hicieron los libaneses. Mientras que los primeros tenían estrictamente prohibido acercarse a los usos y costumbres de la sociedad mexicana, los primeros libaneses trataron por todos los medios de asimilarse a la sociedad que los recibió de la forma más pronta y definitiva que les fue posible. Además, a diferencia de estos grupos de inmigrantes, la colonia española mantuvo una precaria dualidad cultural, en el sentido de que así como hubo aspectos de su gobierno social que fortalecieron su identidad y lo mantuvieron apartado de la sociedad mexicana, hubo otros aspectos que facilitaron la asimilación de sus miembros.

La dualidad cultural de los españoles

El plan original de la mayoría de los españoles que emigraron a México a fines del siglo XIX consistía en emigrar, ahorrar, independizarse, enriquecerse y regresar a España para disfrutar de la fortuna conseguida. Al emigrar, sin embargo, los españoles no abandonaban las responsabilidades familiares y comunitarias que los mantenían vinculados a España. De hecho, cuanto más fuerte era dicho vínculo, mayor era la sensibilidad del emigrante ante los acontecimientos que afectaban a su lugar de ori-

gen. Gracias a estos vínculos, con el paso del tiempo se consolidó un patrón de conducta entre los inmigrantes que comprendía la visita obligada al lugar del que habían partido, el envío constante de remesas para cooperar con la economía familiar y comunitaria, así como el mantenimiento de una nutrida correspondencia con la familia y los amigos. Gracias a este patrón de conducta, el emigrante mantenía vivo el recuerdo de la mítica España que había dejado atrás al mismo tiempo que detenía gradualmente su integración plena en el país que lo había recibido.⁷¹ Exiliado, aunque fuera voluntariamente y por las ganas de progresar, el español cultivó el recuerdo de su tierra, institucionalizando su nostalgia en eventos sociales y culturales que lo alejaban del grueso de la sociedad mexicana.

Además, la tradición también dictaba que el emigrante español debía anhelar su regreso a España después de haber hecho fortuna.⁷² El indiano que volvía rico y triunfante se convertía en una especie de héroe popular en España; estatus que resultaba embriagador para el individuo de origen humilde que había partido hacia América siendo muy joven. Por ello, cuando el emigrante no alcanzaba el éxito

⁷¹ Kenny *et al.*, "Emigración", 1979, p. 52.

⁷² Lamentablemente, de acuerdo con Robledo, "Crisis", 1988; la historiografía de la emigración española no ha dispuesto más que de algunas pocas encuestas en las que se interroga al emigrante por las razones de su partida. Este problema es aún más grave por las razones que los han llevado a regresar a España. No obstante, de acuerdo con una encuesta citada en Sánchez López, *Emigración*, 1969, las principales razones que esgrimían los inmigrantes españoles para retornar a España eran: la nostalgia (29% de los encuestados) y el haber logrado acumular el patrimonio deseado (14%).

⁷⁰ Alduncin, *Valores*, 1989, analiza los valores característicos de la sociedad mexicana contemporánea.

anhelado, por lo general prefería no volver a su lugar de origen ante el temor de que lo siguieran viendo como un “simple aldeano”. Así, cuando el emigrante iba de visita a España, solía regresar molesto a México: disgustado si España había cambiado, frustrado si la encontraba igual. Mientras estaba de visita en España, el emigrante extrañaba lo que ya había logrado en México; cuando volvía a México, añoraba todo a lo que había renunciado al marcharse de España. Como consecuencia de ello, muchos inmigrantes españoles prefirieron establecerse definitivamente en México, en lugar de regresar a España como originalmente se lo habían propuesto.⁷³

En este sentido, el deseo de volver a la tierra de la que habían partido fue contrarrestado por el efecto que tuvo en los inmigrantes su experiencia migratoria. Por un lado, los que tuvieron éxito enfrentaron dificultades para readaptarse a la vida cotidiana en España; por otro lado, muchos de los que fracasaron prefirieron quedarse en México antes que reconocer su derrota. De este conflicto interno surgió el “biculturalismo” característico del emigrante español: siempre con la mente en México y el corazón en España; especie de péndulo

que se alternaba para acercarlo y mantenerlo alejado de la sociedad mexicana.

En suma, el típico emigrante español que vino a México a finales del siglo XIX y principios del XX mantuvo una dualidad cultural entre lo mexicano y lo español que debilitó el poder coercitivo de la comunidad española para exigir el cumplimiento de las normas que constituían su gobierno social. Al reducirse la disciplina comunitaria se relajó la cohesión al interior de sus redes sociales y se debilitó la capacidad empresarial de la comunidad española como un todo.

El *sojourner* barcelonete

En abierto contraste con la colonia española y libanesa, la comunidad barcelonete hizo todo lo que estuvo a su alcance para evitar que sus miembros se asimilaran a la sociedad mexicana. A lo largo del siglo XIX su gobierno social prohibía terminantemente que contrajeran matrimonio mientras se encontraran en México y no hubieran hecho todavía fortuna.⁷⁴ El matrimonio era visto como un peligro puesto que sólo servía para distraer al inmigrante del objetivo por el cual había emigrado: enriquecerse y volver ya jubilado a su lugar de origen. De hecho, los empleados barcelonetes tenían prácticamente prohibido relacionarse con personas que no fueran originarias del valle del Ubaye. Las relaciones con personas ajenas al estrecho

⁷³ De acuerdo con un diplomático español, de los emigrantes que emigraron a México y regresaron a España con la intención de establecerse, 60% ya no se “halló” y optó, en cambio, por establecerse de forma definitiva en México; véase Kenny, “Emigración”, 1979, p. 64. En el mismo sentido, Fernández, *Huella*, 1989, p. 99, es aún más contundente cuando estima que del total de emigrantes que lograron volver ocasionalmente a España a fines del siglo XIX, apenas 10% lo hizo de forma definitiva, optando el 90% restante por echar raíces en el lugar al que habían emigrado.

⁷⁴ Según Gouy, *Pègrinations*, 2002, p. 75, “como primera regla, el empresario debía entregarse en cuerpo y alma a la buena marcha de la empresa [...] La colonia consideraba que toda relación amorosa duradera no podía más que disminuir la rentabilidad”; véase también Arnaud, *Barcelonnettes*, 2002, pp. 20-21.

ámbito de la comunidad barcelonete era un privilegio que estaba reservado exclusivamente para los patrones más prominentes.

Así, el inmigrante barcelonete típico fue un transeúnte (*sojourner*) que emigró de forma temporal con la intención de hacer fortuna y regresar a su patria para disfrutarla. Como resultado de ello, durante el siglo XIX fueron pocos los barcelonetes que al momento de jubilarse tuvieron hijos que pudieran competir con sus empleados al momento de elegir quién los sucedería al frente de los negocios. Gracias a ello, y a pesar de que las costumbres francesas de la herencia no eran muy distintas de las españolas, la promesa sucesoria de un patrón barcelonete era comparativamente mucho más creíble que la de un patrón español. De hecho, si los barcelonetes hubieran optado por asimilarse a los usos y costumbres de la sociedad mexicana, ni la disciplina de su comunidad, ni la credibilidad de las promesas sucesorias de sus patrones habrían sido las mismas y, en consecuencia, su capacidad empresarial se habría visto perjudicada.

La pronta asimilación de los libaneses

A diferencia de los barcelonetes y los españoles, los libaneses hicieron todo lo posible por asimilarse pronta y definitivamente al grueso de la sociedad mexicana, siendo varias las razones que los empujaron a ello.⁷⁵ Por un lado, la persecución religiosa

⁷⁵ Citando a Díaz y Macluf, *Libano*, 2002, p. 25: "Los anhelos, la incertidumbre y la voluntad de comenzar una nueva vida se mezclaban en la mente y el corazón del inmigrante, Aquel legendario viaje —casi siempre sin retorno— a estas tierras de Dios fue el ini-

y la crisis política por la que atravesaba en aquel entonces el imperio otomano hacían poco probable que los emigrantes pudieran volver a su lugar de origen. Por otro lado, su gobierno social, aunque privilegiara el matrimonio entre paisanos, en principio también aceptaba el matrimonio de sus miembros con personas ajenas a la comunidad.⁷⁶ Estos factores, aunados a la heterogeneidad étnica y cultural de los pueblos del Levante, derivaron en que los inmigrantes libaneses mostraran desde un principio un profundo deseo por superar las barreras lingüísticas y culturales que los separaban del grueso de la sociedad mexicana.

Con el paso del tiempo, y gracias al estrecho contacto que mantenían habitualmente los buhoneros con sus abonados, el gobierno social de la comunidad libanesa se fue nutriendo y modificando con los patrones de conducta y las normas sociales de la sociedad mexicana.⁷⁷ De hecho, de acuerdo con algunos autores,⁷⁸ aunque los primeros inmigrantes libaneses hayan conservado su identidad étnica en algunos aspectos sociales, en realidad pronto se olvidaron de ella en los aspectos económicos porque el comercio ambulante exigía que se asimilaran rápidamente a las costum-

cio y la culminación del deseo de hombres y mujeres libanesas por hacer de México su hogar, su patria, su nueva tierra."

⁷⁶ Los primeros libaneses por lo general llegaron casados o regresaron a Libano para contraer matrimonio. Sin embargo, de acuerdo con Inclán, "Inmigración", 1978, p. 126, a partir de la segunda generación, el matrimonio exogámico se hizo cada vez más frecuente. Véase también Urow, *Torreón*, 2000, p. 63.

⁷⁷ Por ejemplo, véase Díaz y Macluf, *Libano*, 2002, para un excelente estudio sobre la fusión de las costumbres gastronómicas libanesas y mexicanas.

⁷⁸ Ramírez, *Secretos*, 1994, pp. 196-197.

bres de sus clientes, la mayoría de los cuales se ubicaban en los estratos más pobres de la sociedad mexicana. Esta pronta asimilación, sin embargo, debilitó la cohesión social y la disciplina al interior de la comunidad libanesa, poniendo en entredicho la incipiente capacidad empresarial de los primeros inmigrantes libaneses.

Las instituciones civiles y sociales

Cada una de las comunidades inmigrantes analizadas en este estudio desarrolló su propio conjunto de organizaciones formales de carácter civil y social. Las cámaras de comercio, las instituciones de beneficencia y los centros comunitarios de reunión y esparcimiento actuaron como verdaderos mecanismos de disciplina y coordinación de la acción colectiva, influyendo significativamente en el desarrollo de la capacidad empresarial.

Así, las cámaras de comercio de las comunidades inmigrantes actuaron como canales de información y coordinación, haciendo efectivo el mecanismo comunitario de sanciones que se requería para dar cumplimiento a las normas sociales del grupo y evitar el surgimiento de conductas oportunistas entre sus miembros. En algunos casos, la ausencia de dichas organizaciones o su excesiva fragmentación debilitaron la capacidad disciplinaria de las comunidades inmigrantes, permitiendo con ello el surgimiento de conductas oportunistas entre sus miembros y el debilitamiento de su capacidad empresarial.⁷⁹

⁷⁹ Entre las funciones de las cámaras de comercio de las comunidades inmigrantes destacan: la coordinación y representación de los intereses de sus miembros ante las autoridades, la entrega de informes confiden-

Por el contrario, otras organizaciones, tales como los centros sociales y de esparcimiento, fortalecieron la cohesión interna y la capacidad disciplinaria de las comunidades inmigrantes al reforzar la identidad étnica y cultural de sus miembros, contribuyendo con ello a su identificación con las normas sociales del grupo. De la misma forma, las sociedades de beneficencia estrecharon los lazos de solidaridad entre los inmigrantes, identificándolos aún más con los intereses comunitarios. Entonces, en la medida en que todos estos factores contribuyeron a darle una mayor cohesión interna y una mayor capacidad de disciplina a las comunidades inmigrantes, la capacidad empresarial de las mismas debe de haberse visto favorecida.

La colonia española

En el transcurso del siglo XIX y principios del XX, la colonia española fue pionera en el desarrollo de organizaciones cívicas y sociales.⁸⁰ En un principio, dichas organi-

ciales sobre la solvencia económica y moral de sus miembros y la extensión de las cartas de recomendación que eran imprescindibles para que las autoridades permitieran el establecimiento de nuevos comercios o industrias. Con el otorgamiento discrecional de dichos informes y cartas de recomendación, la comunidad inmigrante se garantizaba que sus miembros se comportaran de acuerdo con las normas de su gobierno social. Véase Zárate, "Cultura", 2003.

⁸⁰ La colonia española radicada en México fue la primera que contó con sus propias organizaciones cívicas y sociales. La Sociedad Española de Beneficencia de Tampico, promovida en 1840 por don Francisco Petto Neto, se fundó con el propósito de atender a sus socios "en la enfermedad y la muerte, prepararlos para el trabajo y facilitarles el camino para encontrar empleo". Más adelante, se fundó la Junta Española

zaciones se establecieron para facilitar la llegada de los inmigrantes, orientando su conducta e introduciéndolos a las redes sociales y comerciales de la colonia española. Sin embargo, con el paso del tiempo, estas organizaciones desempeñaron cada vez más una función primordial de control social que pretendía garantizar el compromiso de los inmigrantes con las normas del gobierno social de sus comunidades.

El marco institucional de la colonia española, sin embargo, enfrentó un delicado problema a fines del siglo XIX: el acentuado regionalismo surgido de las ideas de la generación intelectual del 98, que derivó en la fragmentación de la identidad nacional, privilegiando en cambio la identidad regional sobre la de España como un todo.⁸¹ Como resultado de ello, y a pesar del esfuerzo aglutinador de otras organizaciones, tales como el Casino Español y la Junta Española de Covadonga, surgieron numerosas asociaciones de carácter regional que si bien fortalecieron la cohesión interna de cada grupo regional por separado, pusieron en entredicho la identidad de la colonia española como un ente único y homogéneo.⁸² Así, en la medida

en que la cohesión interna y la disciplina de la colonia española se vieron afectadas por el regionalismo, se deterioró su capacidad empresarial.

La colonia barcelonete

De acuerdo con las normas de su gobierno social, el ámbito social en el que se podían desenvolver los empleados barcelonetes estaba estrictamente restringido a las asociaciones cívicas y sociales de la colonia francesa.⁸³ Su institución más representativa, la Sociedad de Beneficencia, que originalmente había sido concebida para integrar socialmente los intereses de la colonia francesa, solía actuar como árbitro en las disputas que involucraban a sus miembros. De esta forma, a fines del siglo XIX, cuando ya se encontraba bajo el control de los barcelonetes, dicha sociedad había asumido plenamente la coordinación de la acción colectiva de la comunidad francesa y el ejercicio de la disciplina hacia el interior de la misma.

Además, a diferencia del caso de la colonia española, la homogeneidad regional y el liderazgo de los barcelonetes, aunado al reducido tamaño de su comunidad, les

de Covadonga (1862) que aglutina a la Sociedad de Beneficencia Española (1842), el Casino Español (1862), la Cámara Española de Comercio (1890), el Instituto Cultural Hispano Mexicano (1911), la Fraternidad Iberoamericana (1911) y el Club España (1947). Véase Suárez, "Organización", 1979, p. 272.

⁸¹ Véase Laín, *Generación*, 1957, para un excelente estudio de las ideas desarrolladas por este grupo de intelectuales en respuesta al derrumbe del otrora imperio español resultado de su derrota en la guerra de 1898 con Estados Unidos.

⁸² Entre dichas asociaciones cabe destacar el Orfeo Catalán (fundado en 1905), el Centro Asturiano (1907), el Centro Vasco (1909), el Centro Gallego (1911), la Agrupación Valenciana (1920), el Centro

Castellano (1928), el Círculo Vasco Español (1939) y la Agrupación Leonesa (1941); véase Suárez, "Organización", 1979, p. 272.

⁸³ La más destacada de dichas instituciones fue la Sociedad Francesa de Beneficencia, que habiendo sido fundada en 1842 gestionaba el Club Francés, el Liceo Franco-Mexicano, el Hospital Francés y el Cementerio Francés; véase Proal y Charpenel, *Barcelonnettes*, 1998, p. 66. Durante el porfiriato, la importancia de dichos centros cívicos y sociales llegó a ser tal que se convirtieron en el centro de reunión de la elite empresarial mexicana; véase Gouy, *Pérégrinations*, 2002. p. 82, y Couttolenc, *Remembranzas*, 2000.

permitió consolidar una identidad única y homogénea en lugar de fragmentarse en comunidades más pequeñas de carácter regional. De hecho, el prestigio de la identidad barcelonete llegó a ser tal que pudieron expandir su influencia hacia otros grupos de inmigrantes que no les eran demasiado ajenos, tales como los de sus empleados que procedían de otras regiones de Francia. Con ello, la colonia barcelonete amplió aún más el ámbito de su acción colectiva, fortaleciendo su capacidad empresarial sin poner en riesgo el estricto cumplimiento de las normas de su gobierno social.⁸⁴

La colonia libanesa

Tal vez como resultado de haber llegado más tarde al país, durante el periodo de estudio que abarca este trabajo, la comunidad libanesa careció de las organizaciones que ya para entonces habían desarrollado los españoles y barcelonetes. Así, a principios del siglo XX la coordinación de la acción colectiva de la comunidad libanesa todavía era muy incipiente, organizándose por lo general de manera ocasional e informal en el domicilio de los inmigrantes más destacados de la época.⁸⁵

De hecho, no fue sino hasta ya avanzado el siglo XX que se fundaron las primeras asociaciones que formalmente estuvieron encargadas de la coordinación y defensa de los intereses de la colonia liba-

nesa.⁸⁶ Sin embargo, aun en este caso y a pesar del esfuerzo aislado de algunos de sus miembros, el estrecho sectarismo que caracterizaba a la comunidad libanesa de la época le impidió consolidar otro tipo de asociaciones cívicas que no fueran de carácter recreativo.⁸⁷ Entonces, al carecer de una organización formal que coordinara efectivamente la acción colectiva y ejercitara la disciplina al interior de la comunidad, la capacidad empresarial de la colonia libanesa se vio severamente limitada al menos durante el periodo de estudio de este trabajo.⁸⁸

⁸⁶ Las primeras instituciones formales de la colonia libanesa que se constituyeron en México fueron el Centro Social Palestino de Monterrey (fundado en 1929), el Club México de Yucatán (1932) y la Liga Libanesa de México (1937); véase Jacobs, *Diccionario*, 2000, p. 126.

⁸⁷ En 1945, por ejemplo, se inició la construcción del hospital Fajer con el propósito de ofrecer servicios de salud y asistencia social a los miembros de la comunidad libanesa. Sin embargo, una vez terminada su construcción, los patrocinadores del proyecto optaron por venderlo al gobierno, quien lo convirtió en uno de los hospitales públicos más importantes de la época. Así mismo, el sectarismo de la comunidad libanesa impidió que se consolidara la única Cámara de Comercio Libanesa que se ha fundado hasta la fecha. Véase Aued, "Causas", 1938, p. 3, citado en Paez, *Libaneses*, 1976, p. 213, y Díaz y Macluf, *Libano*, 1999, p. 191.

⁸⁸ Como atinadamente ha sugerido uno de los dictaminadores del ensayo, los inmigrantes que se insertaron en el seno de la colonia libanesa mexicana no provenían exclusivamente de Líbano, sino también de otros pueblos del Levante como: Egipto, Jordania, Irak, Palestina y Siria; véase también Zeraoui, "Árabes", 1997. Como consecuencia de ello, los lazos al interior del seno de la colonia libanesa no pueden haber sido tan sólidos ni estrechos como los que había dentro de la colonia barcelonete, cuyos miembros provenían en su totalidad de un número reducido de poblaciones ubicadas en un mismo valle, el cual además era

⁸⁴ Así, por ejemplo, en 1848 la Société Française de Prévoyance, fundada originalmente en 1842, incorporaría a los miembros de la colonia belga y suiza para transformarse en la Société de Bienfaisance Française, Suisse et Belge. Véase Arnaud, *Barcelonnettes*, 2002, p. 31.

⁸⁵ Véase Paez, *Libaneses*, 1976, p. 201.

UNA EXPLICACIÓN SOCIOCULTURAL DE LA CAPACIDAD EMPRESARIAL

Hasta ahora se han destacado cuatro elementos del gobierno social de las comunidades inmigrantes que arribaron a México en los albores de su industrialización, y se ha propuesto que dichos factores tuvieron una influencia crucial en lo que se ha conceptualizado como su capacidad empresarial. A continuación se desglosará dicho concepto en sus cuatro elementos constituyentes (selección de individuos con aptitudes empresariales, capacidad de acumulación económica, expansión coordinada de la red de negocios y propensión a la innovación), para analizar con más precisión la forma en que dichos factores del gobierno social de las comunidades inmigrantes pudieron haberles facilitado el desarrollo de grandes empresas, como las que dieron sustento al desarrollo comercial, industrial y financiero del México del siglo xx.

El proceso de selección empresarial

La probabilidad de que un individuo sea capaz de desarrollar empresas exitosas depende, en parte, de que cuente con un conjunto de valores y factores psicológicos que lo motiven a emprender nuevos proyectos y a afrontar los elevados costos a corto y mediano plazos que ello conlleva. Estas cualidades, sin embargo, no suelen estar distribuidas de forma homogénea entre la población. Por lo tanto, en la medida en que la pertenencia a una comunidad dependa de algún proceso que seleccione,

muy pequeño; razón por la cual es más probable que sus miembros se conocieran más a fondo y compartieran las mismas normas sociales.

consciente o inconscientemente, a aquellos individuos que cuenten con dichas cualidades empresariales, es más probable que la comunidad como un todo sea capaz de desarrollar más y mejores empresas.

En este sentido, los barcelonetes contaron con un proceso de selección empresarial en dos etapas que comprendía tanto la contratación como la promoción laboral de los inmigrantes. En la primera etapa, los patrones barcelonetes invitaban a emigrar exclusivamente a paisanos suyos que, al menos en principio, contaran con los atributos de iniciativa, tenacidad, sacrificio y disciplina que resultaban imprescindibles para apuntalar la productividad de sus empresas. Una vez que los emigrantes habían sido contratados y llegaban a México, enfrentaban una segunda etapa de selección porque su ascenso en la empresa dependía rigurosamente de su desempeño personal y del estricto cumplimiento de las normas del gobierno social de la comunidad barcelonete. Durante esta segunda etapa, los valores individuales de los empleados eran sujetos al severo escrutinio de toda la comunidad barcelonete, de manera que pudieran detectar a aquellos individuos que contaban con las características más adecuadas para hacerse acreedores a la transferencia de los negocios comunitarios.⁸⁹

En contraste, en el caso de los españoles, puede considerarse que el proceso de selección empresarial se limitaba prácticamente a la primera etapa. Como ya se ha mencionado, el carácter familiar del sistema comanditario español entraba en conflicto con la credibilidad de la promesa sucesoria y, por lo tanto, con el proceso de

⁸⁹ Véase Arnaud, *Barcelonnettes*, 2002; Gouy, *Pérégrinations*, 2002, y Derbez, *Barcelonnette*, 2001.

selección inherente a la segunda etapa. Esto ocasionaba que los empleados que no eran familiares del dueño no estuvieran tan dispuestos a sacrificarse en beneficio de la empresa, lo que a su vez repercutía en su productividad.

Finalmente, dadas las condiciones tan particulares por las que emigraron los primeros libaneses que llegaron a México, los patrones libaneses de la época prácticamente no contaron con proceso alguno de selección empresarial que les permitiera detectar la capacidad empresarial de sus empleados. El hecho de que su migración haya obedecido a factores políticos más que al deseo de emprender una carrera empresarial, aunado al hecho de que carecían de un sistema comanditario de cobijo social, dieron al traste con la posibilidad de que los patrones libaneses pudieran seleccionar como empleados a aquellos que contaran con las mejores cualidades para el desarrollo de empresas.

La acumulación económica

En la medida en que un empresario tenga mayor acceso a fuentes de financiamiento, tanto internas como externas, es más probable que pueda desarrollar nuevas empresas y expandir las ya existentes. A finales del siglo XIX, sin embargo, la disponibilidad de fuentes externas de financiamiento en México era en realidad escasa; entonces, más que nunca, resultaba crucial el acceso a fuentes internas de financiamiento.⁹⁰ Ahora bien, para tener acceso a di-

chas fuentes, los empresarios debían ser capaces de mantener una elevada tasa de retención de ganancias o una relación precio-costo muy atractiva. De cualquier forma, en ambos casos resultaban cruciales los nexos sociales a los que tuviera acceso el empresario. Por un lado, el tener las conexiones políticas adecuadas solía traducirse en mayores tasas de rentabilidad; por el otro, en algunos casos el sistema comanditario de cobijo social llegó a ser tan efectivo que las empresas estuvieron en posibilidades de lograr provechosos ahorros salariales que fortalecieron su capacidad interna de acumulación y, con ello, sus posibilidades de financiamiento.⁹¹

Mecanismos internos de acumulación

El ejercicio de poder monopólico para controlar la relación precio-costo fue uno de los mecanismos internos de acumulación a los que tuvieron acceso las empresas más privilegiadas del México de finales del siglo XIX.⁹² En numerosas ocasiones, los empresarios del porfiriato recurrieron a sus vínculos políticos para asegurar el monopolio de algún mercado. En esta tesitura, es claro que la excelente relación que mantuvieron los barcelonetes y españoles con el grupo político en el poder tuvo un peso relevante en la definición de sus márgenes de ganancia, al mismo tiempo que facilitó la integración política del país.⁹³

⁹¹ Para la participación de la elite política del porfiriato en los consejos de administración y su influencia en la rentabilidad de las empresas de la época, se recomienda el formidable análisis realizado por Musacchio y Read, "Bankers", 2001.

⁹² Véase Haber, *Industry*, 1989.

⁹³ Véase Haber, Maurer y Razo, "Sustaining", 2002.

⁹⁰ Para las condiciones de los mercados financieros en los albores de la industrialización mexicana, se recomiendan Ludlow y Marichal, *Banca*, 1986, y Maurer, *Power*, 2002.

No obstante, ello no implica que las relaciones políticas hayan sido una condición suficiente para la obtención de una elevada tasa de ganancias. Por el contrario, aquí se plantea que las relaciones políticas fueron en gran medida consecuencia y no, como tradicionalmente se ha alegado, causa de los altos niveles de productividad demostrados por estas empresas.⁹⁴ Mayor productividad que, sin duda, resultaba atractiva a las autoridades en virtud de que implicaba una mayor recaudación fiscal.

Asimismo, el que el gobierno social de algunas comunidades inmigrantes incluyera un sistema comanditario de cobijo social también se tradujo en mayores márgenes de beneficio para las empresas de dichas comunidades. Bajo este sistema, es posible que los empleados de confianza que eran candidatos a recibir la transferencia sucesoria hayan estado relativamente más dispuestos a aceptar un salario menor al que correspondería a su productividad marginal. Entonces, en la medida en que una empresa contó con más y mejores empleados que fueran efectivamente candidatos a recibir la transferencia sucesoria, mayores deben haber sido sus posibilidades de acumulación interna.⁹⁵

En la mayoría de las empresas españolas de la época, los empleados de confianza que tenían efectivas posibilidades de recibir la transferencia sucesoria propia del sistema comanditario tenían que ser pa-

rientes del dueño. En contraste, en el caso de las empresas barcelonetas, mientras los empleados se apegaron a las normas del gobierno social de su comunidad podían aspirar efectivamente a dicha transferencia. Como resultado de ello, cabe esperar que los patrones barcelonetas hayan tenido acceso a un grupo relativamente más amplio y diverso de empleados que estuvieran dispuestos a sacrificar el presente. De esta manera los trabajadores beneficiaban a la empresa con la esperanza de que en el futuro serían elegidos como sucesores al frente del negocio.

Además, en la medida en que la promesa sucesoria resultara más creíble en el contexto del gobierno social de las comunidades inmigrantes, el horizonte de planeación de los empleados habrá tendido a ser de más largo plazo, siendo entonces más consistente con los intereses, la productividad, los márgenes de ganancia y la capacidad de acumulación de las empresas para las que trabajaban. Así, aquellos factores que contribuyeran a darle más credibilidad a la promesa sucesoria, tales como ciertas normas de su gobierno social, una mayor cohesión al interior de sus comunidades y la calidad de los vínculos que se mantuvieron con la elite política, deben de haber fortalecido sus posibilidades de acumulación y, con ello, su capacidad de generar empresas.

Finalmente, cabe mencionar que gracias a las normas del gobierno social de su comunidad que prohibían el contraer matrimonio mientras no hubieran hecho fortuna, los barcelonetas deben de haber encontrado más fácil el sostener una elevada tasa de retención de ganancias. En la medida en que podían llevar una vida más austera, su tasa de ahorro y, por lo tanto, sus capacidades de acumulación,

⁹⁴ Por ejemplo, véase Krueger, "Why", 2002.

⁹⁵ Véase Bello, "Gobierno", 2006, para un análisis más profundo de la relación existente entre la credibilidad de la promesa sucesoria de un sistema comanditario de cobijo social y las posibilidades de acumulación de las empresas. Para el modelo de determinación salarial y acumulación económica de las empresas barcelonetas, se recomienda particularmente Castañeda, "Mexican", 2005.

deben de haberse visto beneficiadas. En contraste, tanto en el caso de españoles como de libaneses, el matrimonio y la formación de una familia a temprana edad se tradujeron con frecuencia en un aumento de las necesidades de consumo entre los más jóvenes, reduciendo con ello su tasa de ahorro y las posibilidades de acumulación de su comunidad.

Mecanismos externos de acumulación

En una primera etapa, los empresarios barcelonetes acudieron a sus mecanismos internos de acumulación para financiar el desarrollo de sus empresas. Más adelante, sin embargo, al aumentar la envergadura de los proyectos en que se vieron comprometidos, se vieron obligados a acudir a fuentes externas para estar en posibilidad de financiarlos. Sin embargo, dado el incipiente desarrollo de los mercados de la época, el acceso a los recursos financieros estaba crucialmente determinado por la reputación personal. Sólo en la medida en que un individuo contara con una sólida reputación de capacidad y honestidad, o perteneciera a una comunidad que respondiera solidariamente por las obligaciones de sus miembros, aunque fuera de manera indirecta, era factible que recibiera un crédito.

Así, al menos en el caso de los préstamos personales, el gobierno social y la estrecha cohesión de la comunidad barcelonete impulsó de forma notable el cumplimiento puntual de las obligaciones financieras contraídas por sus miembros. De hecho, esto era tan importante que la comunidad barcelonete desarrolló un mecanismo comunitario de reputación que atendía los intereses de los acreedores

que eran ajenos a ella; mecanismo gracias al cual el incumplimiento de los compromisos contraídos por un barcelonete, aun cuando fuera en perjuicio de alguien ajeno a la colonia, era severamente castigado, llegando incluso a la expulsión y posterior repatriación del ofensor.⁹⁶ Gracias a ello, los barcelonetes gozaron por lo general de una extraordinaria reputación que los identificaba como hombres capaces de negocios que eran dignos de toda confianza.

Además, tanto barcelonetes como españoles se destacaron por su protagonismo en la fundación de las primeras y más importantes instituciones bancarias de la época. La importancia alcanzada por algunos de los comerciantes más destacados de estas comunidades, así como los estrechos vínculos que mantuvieron con la elite política de la época, les facilitó el acceso a algunas de las contadas concesiones bancarias que se otorgaron durante el porfiriato. Con el paso del tiempo, dichas concesiones se fueron convirtiendo en una especie de mecanismos mutualistas que garantizaban el cumplimiento de las obligaciones crediticias de sus socios, al mismo tiempo que abarataban el costo financiero de los recursos obrenidos.⁹⁷ En contraste, al menos durante esta época, la colonia libanesa careció de los recursos materiales, la cohesión comunitaria y los vínculos políticos que le habrían permitido aspirar a alguna de las concesiones bancarias originales, razón por la cual en lo general vieron racionado su crédito y, en consecuencia, sus posibilidades de acumulación.⁹⁸

⁹⁶ Véase Gouy, *Pérégrinations*, 2002, p. 84.

⁹⁷ Véase Maurer y Sharma, "Enforcing", 2001.

⁹⁸ No sería sino hasta 1937 que la familia Aboumrád fundó el único banco que ha sido identificado tradicionalmente con la colonia libanesa. No

La expansión coordinada de la red de negocios

Varias normas del gobierno social barcelonete impulsaron la continua generación de empresas y empresarios en el seno de su comunidad. Gracias a la creación de numerosas empresas filiales, la comunidad barcelonete pudo desarrollar una extraordinaria red de empresas que pudieron mantenerse vinculadas gracias a la estrecha cohesión que les era característica. Con la generación de nuevas empresas y su expansión coordinada en redes empresariales, los empresarios barcelonetes estuvieron en posibilidades de: compartir recursos que resultaban críticos para el proceso productivo, abatir el riesgo al momento de emprender proyectos de largo plazo, flexibilizar la cadena de producción, fortalecer su poder de mercado, facilitar la distribución de mercancías e integrar el mercado nacional. Factores todos ellos que, en mayor o menor medida, contribuyeron a la acumulación de capitales entre los miembros de su comunidad y, por lo tanto, a cerrar un círculo virtuoso en que una mayor capacidad de acumulación se traduce en una mayor disponibilidad de recursos que permite financiar la expansión coordinada de las redes de negocios y, en consecuencia, el incremento adicional de dicha capacidad de acumulación.

Además, la extraordinaria amplitud alcanzada por las redes empresariales barcelonetes les permitió incursionar en actividades económicas no relacionadas, ayudándoles a diversificar adecuadamente sus

riesgos a pesar de la ausencia de un sistema judicial confiable y un mercado de capitales desarrollado.⁹⁹ De hecho, ante la poca efectividad del sistema judicial de la época, cabe conjeturar que sólo en un entorno de estrecha confianza social, como el que prevalecía en el seno de la comunidad barcelonete, haya sido posible que se dieran las delicadas condiciones que eran necesarias para el intercambio de las tenencias accionarias que requería una adecuada diversificación de inversiones.¹⁰⁰

Asimismo, gracias a la formidable coordinación de sus redes empresariales, las empresas barcelonetes estuvieron en posibilidades de especializarse, aumentando con ello su productividad en las distintas etapas del proceso de producción y comercialización. El delicado balance que se requería que existiera entre la especialización y la coordinación dependía crucialmente de un continuo flujo de información y de un mecanismo social que sancionara el oportunismo, elementos que se encontraban disponibles en el seno de la colonia barcelonete, gracias a la estrecha cohesión de su comunidad.

Dicha cohesión permitió también que sus miembros se mantuvieran estrechamente vinculados, aun cuando se encontraban dispersos prácticamente por todo el país. Esto facilitó a su vez el desarrollo de un extraordinario sistema de distribución que contribuyó de forma notable a la integración comercial e industrial de varias regiones del país que hasta entonces se habían mantenido más o menos aisladas del resto de la economía mexicana.¹⁰¹ Gracias

obstante, la magnitud del capital social de dicha institución nunca fue comparable al de los bancos en que participaron los inmigrantes/empresarios de origen español y barcelonete. Véase Díaz y Macluf, *Líbano*, 1999.

⁹⁹ Véase Galán Amaro, "Barcelonnettes", 2002.

¹⁰⁰ Véase Haber, Maurer y Razo, *Politics*, 2003.

¹⁰¹ Véanse Arnaud, *Barcelonnettes*, 2002; Chabrand, *Barcelonnettes*, 1897; Gouy, *Pérégrinations*, 2002;

a dicho sistema de distribución, por ejemplo, las fábricas textiles de los barcelonettes pudieron aprovechar ampliamente las economías de escala que eran propias de las tecnologías de producción de la época, fortaleciendo con ello aún más su posición dominante en la industria textil.¹⁰²

En contraste, la falta de vinculación que caracterizó al sistema comanditario de los españoles les impidió dispersarse de forma coordinada por la compleja geografía mexicana. Como resultado de ello, la colonia española se fragmentó empresarialmente en varios *cliques* más o menos cohesionados internamente, pero que carecían de los vínculos extra regionales necesarios para favorecer el abatimiento de riesgos y estar en posibilidades de hacer frente a la falta de integración del mercado nacional.¹⁰³

Gouy, "Peregrinaciones", 1997; Proal y Charpenel, *Barcelonnettes*, 1998; Galán Amaro, *Barcelonnettes*, 2002; Valerio, *Empresarios*, 2002, y los trabajos de Gamboa, "Barcelonnettes", 1998; "Acerca", 2003; "Comercios", 2004, y *An-delà*, 2004.

¹⁰² Véase Gómez-Galvarriato, "Impact", 1999.

¹⁰³ Por ejemplo, en el caso de la ciudad de Puebla, Gamboa, *Empresarias*, 1985, identifica 98 empresarios de origen español repartidos en 38 grupos familiares. Sin embargo, en ninguno de estos casos, los negocios emprendidos rebasaron el ámbito reducido del estado de Puebla. Asimismo, tampoco se observa que los elementos de la muestra establecieran sociedades con empresarios de otras regiones. En contraste, por ejemplo, Galán, "Barcelonnettes", 2002, identifica al menos dos redes de empresarios barcelonettes centralizados en la Compañía Industrial de Orizaba y la Compañía Industrial Veracruzana que comprendían respectivamente 20 y 33 empresas dedicadas fundamentalmente a la manufactura y comercialización de géneros textiles que se encontraban repartidos por todo el territorio nacional. En Castañeda, "Legal", 2004, y "Business", 2004, también se enfatiza que los grupos económicos poblanos, en su mayoría pro-

Asimismo, en el caso de los libaneses, el problema fue aún más delicado puesto que las posibilidades de expansión de sus redes empresariales y, en consecuencia, sus posibilidades de acumulación e innovación se vieron severamente limitadas por la falta de una cohesión social que trascendiera el ámbito de lo estrictamente familiar.

La propensión a la innovación

A finales del siglo XIX y principios del XX, la mayoría de los empresarios en México no tenían los incentivos ni elementos para desarrollar sus propias tecnologías. No obstante, algunos de ellos optaron por adoptar algunas innovaciones vanguardistas en los procesos de producción y de comercialización de sus empresas. En particular, los barcelonettes parecen haber sido más receptivos al uso de tecnologías de vanguardia, la modernización de sus esquemas de gobierno corporativo y arquitectura organizacional, así como la introducción de técnicas novedosas de comercialización y mercadotecnia.

Aunque los barcelonettes gozaban de una educación relativamente más rica que el promedio del resto de Europa, en realidad sus conocimientos técnicos e industriales eran en realidad escasos. No obstante, su estrecha identificación con los principios liberales y el cultivo de sus vínculos con las elites profesionales y la comunidad internacional, les permitieron mantenerse al tanto de los nuevos desa-

riedad de españoles, se caracterizaban por un excesivo parroquianismo que les impidió asociarse de manera que estuvieran en posibilidad de rebasar el ámbito de los mercados estrictamente regionales.

rollos tecnológicos que podían aplicar en sus empresas. Gracias a ello, por ejemplo, los barcelonetes fueron pioneros en la adopción de estrategias comerciales de vanguardia, tales como la introducción de precios fijos, la desaparición del tradicional mostrador en las tiendas y el uso intensivo de la publicidad de la empresa.¹⁰⁴

Por otra parte, gracias a la estrecha cohesión social de su comunidad, los barcelonetes estuvieron en posibilidades de hacer más eficiente la arquitectura de su red de negocios a través de complejos esquemas de piramidación. Bajo estas y otras estructuras corporativas, los patrones barcelonetes pudieron especializar sus empresas, dejándolas bajo la administración de gerentes profesionales que eran miembros de su comunidad. En muchas ocasiones, los grandes propietarios barcelonetes optaron por ceder el control de sus empresas mediante una incipiente estructura de *holding*, en el que unas empresas poseían acciones de otras, estas de otras, y así suce-

sivamente.¹⁰⁵ De hecho, hay constancia de que los barcelonetes parecen haber privilegiado el consenso en la toma de decisiones, a través de los consejos de administración de sus empresas, sobre el ejercicio inmediato de la autoridad directa del propietario.¹⁰⁶

No obstante, cabe conjeturar que en la medida en que el gobierno social de los barcelonetes hubiera privilegiado menos a la comunidad sobre el individuo, la piramidación de empresas y la delegación de la gestión de las mismas habría sido menos factible, como parece haber acontecido en el caso de los inmigrantes españoles y libaneses, donde el carácter familiar, la pobreza de sus vínculos sociales y la fragmentación regional de sus organizaciones sociales debilitaron notablemente la posibilidad de ceder el control e impulsar la piramidación de sus empresas más allá del ámbito estrictamente familiar.

Cabe destacar, sin embargo, que la notable cohesión de la colonia barcelonete no llegó a sofocar la iniciativa individual de sus miembros. Gracias a la estrecha identificación que tenían los barcelonetes

¹⁰⁴ Gamboa, "Comercios", 2004, profundiza en algunas estrategias de mercadotecnia implementadas por los empresarios barcelonetes que resultaron novedosas para la época, permitiéndoles no sólo aumentar su participación en el mercado, sino también incidir en el modo de vida de las sociedades urbanas de la época. García, *Crónica*, 2002, p. 47, enfatiza que El Palacio de Hierro, El Puerto de Liverpool, El Centro Mercantil y El Puerto de Veracruz, todas ellas tiendas departamentales propiedad de barcelonetes, fueron las primeras que dieron "a la publicidad la misma importancia que a la calidad de sus productos y el trato de sus dependientes". Asimismo, considera que la compañía tabacalera El Buen Tono fue la primera empresa mexicana que tuvo un concepto publicitario moderno, al ser la primera en publicar la cifra anual de sus ventas. García, *Crónica*, 2002, p. 35. Véase también Proal y Charpenel, *Barcelonnettes*, 1998, y Lavín y Balassa, *Museo*, 2002.

¹⁰⁵ Véase Gómez-Galvarriato, "Impact", 1999; Galán, *Barcelonnettes*, 2002, y Castañeda, "Barcelonnettes", 2004.

¹⁰⁶ De acuerdo con Herrero, "Emigración", 1998, p. 503, fueron pocos los casos de empresas de inmigrantes españoles en las que los consejos de administración o los empleados de confianza participaban abierta y libremente en la toma de decisiones. En la práctica, no se acostumbraba delegar el ejercicio de la dirección; todas las determinaciones siempre terminaban pasando por las manos del propietario, quien controlaba y centralizaba todo, sin importar la dimensión o la complejidad de la compañía. En palabras de un inmigrante español: "[los propietarios] nacieron para mandar y si al ordenar se equivocan, pues vuelven a mandar".

con la ideología liberal de la época, el gobierno social de su comunidad se destacó por impulsar la innovación en procesos administrativos, comerciales y productivos. Asimismo, la plasticidad horizontal de sus elites les permitió vincularse con otros grupos sociales que les eran ajenos, ganando con ello acceso a novedosos flujos de información que les facilitaron el conocimiento de nuevas tecnologías y la entrada a nuevos mercados.

Por el contrario, en el caso de la colonia española, la identificación de su gobierno social con el conservadurismo pudo haber entorpecido el emprendimiento de iniciativas innovadoras por parte de sus miembros. De hecho, hay quien ha apreciado que en los contados casos en que un inmigrante español tuvo los arrestos para apartarse de las estrategias administrativas y comerciales más convencionales, ello se debió más a su tesón personal que al apoyo de su comunidad.¹⁰⁷ De la misma forma, en el caso de los libaneses, hay quien ha sugerido que la ausencia de contrapesos a los privilegios de los primogénitos pudo haber entorpecido la iniciativa de los hermanos menores, viéndose entonces obligados a desarrollar sus proyectos empresariales al margen de la familia.¹⁰⁸

¹⁰⁷ Por ejemplo, cuando los hermanos Arango desarrollaron Aurrerá, la primera cadena de tiendas de autoservicio en el país, muchos fueron los que vaticinaron su pronto fracaso; sin embargo, una vez demostrado su éxito, rápidamente fueron emulados por las tiendas de autoservicio de Ángel Lozada Gómez (Gigante) y la familia González Nova (Comercial Mexicana). No obstante, de acuerdo con Herrero, *Emigración*, 1998, p. 494, la familia Arango fue un caso excepcional dentro de la colonia española. Véanse también Herrero, *Jerónimo*, 1999, y Ramos, "Jerónimo", 20002.

¹⁰⁸ Véase Ramírez, *Secretos*, 1994.

CONCLUSIONES

Este ensayo pretende contribuir al debate historiográfico de la emigración transcontinental de fines del siglo XIX y principios del XX enfatizando las características empresariales de los emigrantes que se dirigieron a México en lugar de a otros destinos tradicionalmente más socorridos, como Argentina y Cuba. Aquí se ha propuesto que la notable capacidad empresarial de la que hicieron gala algunos de los inmigrantes que llegaron a México en los albores de su industrialización fue consecuencia, al menos en parte, de ciertos aspectos del gobierno social de las comunidades en que se insertaron.

En el caso de los barcelonetes, el gobierno social de su comunidad favoreció de forma notable el desarrollo de su capacidad empresarial, llevándolos a constituir una amplia red de negocios que contó con los recursos necesarios para contribuir de forma notable a la transformación comercial, industrial y financiera del país. Por el contrario, en el caso de los libaneses, el gobierno social de su comunidad, aunado a lo tardío de su arribo al país, poco contribuyó a la capacidad empresarial de sus miembros. Por esta razón el desarrollo de nuevas empresas en el seno de la comunidad libanesa de la época dependió más del talento individual de sus miembros más emprendedores que del gobierno social de su comunidad. Finalmente, los españoles se ubicaron en un punto intermedio puesto que ciertos aspectos de su gobierno social fortalecieron el desarrollo de su capacidad empresarial mientras que otros la debilitaron.

HEMEROGRAFÍA

La Ilustración Gallega y Asturiana.

BIBLIOGRAFÍA

-Alduncin Abitia, Enrique, *Los valores de los mexicanos. México: entre la tradición y la modernidad*, Banamex, México, 1989.

-Allen, Robert C., "The Great Divergence in European Wages and Prices from the Middle Ages to the First World War", Nuffield College, Oxford, 2001 (Documento de trabajo).

-Alonso, Angelina, *Los libaneses y la industria textil en Puebla*, Cuadernos de la Casa Chata, México, 1977.

-Álvarez de Cánovas, Josefina, *El niño emigrante. Historia de Pepín Villalmarz*, Magisterio Español, Madrid, 1950.

-Arias Gómez, Ma. Eugenia, "Un empresario español en México: Delfín Sánchez Ramos (1864-1898)" en Graziella Altamirano (coord.), *En la cima del poder. Elites mexicanas: 1830-1930*, Instituto Mora, México, 1999, pp. 102-138.

-Arnaud, François, *Los barcelonnettes au Mexique: extrait des documents et notion historiques sur la vallée de Barcelonnette*, trad. de M. Minutti, Universidad de las Américas, Puebla, 2002 (Ed. Labore Corusgat, 1891).

-Aued, A., "Las causas del fracaso", *Emir*, vol. 1, núm. 9, 1938.

-Bazant, Jan, "The Basques in the History of Mexico", *Journal of European Economic History*, vol. XII, núm. 1, 1983, pp. 5-27.

-Bello Gómez, Felipe, "Gobierno social y mecanismos internos de acumulación en los albores de la industrialización mexicana" en Felipe Bello Gómez, "Geografía y cultura en la historia del desempeño económico", tesis de doctorado, Universidad de las Américas, Puebla, San Andrés Cholula, 2006.

-Blázquez Domínguez, Carmen, "Empresarios y financieros en el puerto de Veracruz y Jalapa: 1870-1890" en Clara E. Lida (coord.), *Una inmigración privilegiada: comerciantes, empresarios y profesionales españoles en México en los siglos XIX y XX*, Alianza Editorial, Madrid, 1994, pp. 121-141.

-Bulnes, Francisco, *El verdadero Díaz y la revolución*, Editorial Contenido, México, 1992.

-Camposortega Cruz, Sergio, "Análisis demográfico de las principales corrientes migratorias a México desde finales del siglo XIX" en Ma. Elena Ota Mishima, *Destino México: un estudio de las migraciones asiáticas a México, siglos XIX y XX*, Colmex, México, 1997, pp. 23-54.

-Castañeda, Gonzalo, "The Legal Regime of Business Governance as an Outcome of Social Embeddedness. The Parochialism of Entrepreneurs in Puebla, México by the Turn of the XX Century", Departamento de Economía-Universidad de las Américas, Puebla, San Andrés Cholula, 2004 (Documento de trabajo).

———, "Business Group's Extension and the Parochialism of the Underlying Social Network. An Explanation for the Pattern Observed by the turn of XX Century Mexico", Departamento de Economía de la Empresa-Universidad Autónoma de Barcelona, Barcelona, 2004 (Documento de trabajo).

———, "The Barcelonnettes: An Example of Network-Entrepreneurs in XIX Century Mexico. An Explanation Based on a Theory of Bounded Rational Choice with Social Embeddedness", Departamento de Economía Aplicada-Universidad de Salamanca, 2004 (Documento de trabajo núm. 08-04).

———, "Mexican Business Groups at the Turn of the XIX Century: A Synchronic Mechanism of Social Embeddedness for Organizational Arrangements", Departamento de Economía-Universidad de las Américas, Puebla, San Andrés Cholula, 2005 (Documento de trabajo).

-Cerutti, Mario, *Empresarios españoles y sociedad capitalista en México (1840-1920)*, Editorial Júcar/Archivo de Indianos, Colombres, 1995.

— y Oscar Flores, *Españoles en el norte de México: propietarios, empresarios y diplomacia (1850-1920)*, UANL/Universidad de Monterrey, Monterrey, 1997.

-Collado H., María del Carmen, *La burguesía mexicana. El emporio Braniff y su participación política*, Siglo XXI Editores, México, 1987.

—, "Los empresarios y la politización de la economía entre 1876 y 1930: un recuento historiográfico", *Secuencia*, Instituto Mora, núm. 46, enero-abril de 2000.

-Courtolenc Urquiaga, Rafael, *Remembranzas de la sociedad capitalista. Ciudad de México 1930-1960*, Diana, México, 2000.

-Cruz Mercado, Adriana, "El sistema bancario mexicano, 1897-1916", tesis de licenciatura, Facultad de Economía-UNAM, México, 2001.

-Cuenca, Cosme et al., *Escuelas de indios y emigrantes en Asturias*, Ediciones Trea, Gijón, Asturias, 2003.

-Chabrand, Emile, *Les Barcelonnettes au Mexique*, Plon, París, 1897.

-Derbez A., Marcelo, *De Barcelonnette llegaron*, Diana, México, 2001.

-Díaz de Kuri, Martha y Lourdes Macluf, *De Líbano a México: Crónica de un pueblo emigrante*, Gráfica, Creatividad y Diseño, México, 1999.

—, *De Líbano a México: La vida alrededor de la mesa*, Impresos Castellanos, México, 2002.

-Espinosa Yglesias, Manuel, *Bancomer: logro y destrucción de una idea*, Planeta, México, 2000.

-Ferenczi, I. y W. F. Wilcox, *International Migrations*, National Bureau of Economic Research, Nueva York, 1929.

-Fernández Romero, Ana María, *La huella de los indios en la documentación notarial*, Consejo de Comunidades Asturianas, Asturias, 1989.

-Florencio Puntas, Antonio, "Patrimonios indios en Sevilla en el siglo XIX: entre la tradición y la innovación", *Memorias del VII Con-*

greso de la Asociación de Historia Económica, Zaragoza, 2001.

-Galán Amaro, Érika Y., "Los barcelonnettes en México: un ejemplo de espíritu empresarial", tesis de maestría, Departamento de Economía-Universidad de las Américas, Puebla, San Andrés Cholula, 2002.

-Gamboa Ojeda, Patricia, *Los empresarios de ayer. El grupo dominante en la industria textil de Puebla, 1906-1929*, BUAP, Puebla, 1985.

—, "Los barcelonnettes en Puebla: Panorama de sus actividades económicas en el porfiriato" en Javier Pérez Siller (coord.), *México Francia: Memoria de una sensibilidad común siglos XIX-XX*, BUAP/CEMCA/El Colegio de San Luis, México, 1998, vol. II, pp. 171-194.

—, "Acerca de los primeros empresarios franceses en Puebla (siglo XIX). La familia Couttolenc y sus contrastes" en Rosa Ma. Meyer y Delia Salazar (coords.), *Los inmigrantes en el mundo de los negocios*, INAH/Plaza y Valdés, México, 2003, pp. 35-56.

—, "Los comercios de los barcelonnettes y la cultura del consumo entre las elites urbanas: Puebla, 1862-1928" en Javier Pérez Siller (coord.), *México Francia: Memoria de una sensibilidad común siglos XIX-XX*, BUAP/CEMCA/El Colegio de Michoacán, México, 2004, vol. II, pp. 159-78.

—, *Au-delà de L'Océan: Les Barcelonnettes à Puebla 1845-1928*, BUAP, Puebla, 2004.

García Acosta, Virginia, "Los empresarios panaderos" en Gloria Artis et al., *Simposio sobre empresarios en México. Empresarios españoles y alemanes (siglos XVIII y XIX)*, Cuadernos de La Casa Chata, México, 1978, pp. 22-52.

—, "La integración económica de los españoles en la ciudad de Puebla y los asturianos en el Distrito Federal" en M. Kenny et al., *Inmigrantes y refugiados españoles en México (siglo XX)*, La Casa Chata, México, 1979, pp. 93-164.

-García Abad, Rocío, "El papel de las redes migratorias en las migraciones a corta y media

distancia", *Scripta Nova: Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales*, vol. 11, núm. 94, 2001.

-García Ramírez, Fernando (coord.), *Crónica de la Publicidad en México: 1901-2001*, Asociación Mexicana de Agencias de Publicidad/Editorial Clío, México, 2002.

-Garza Martínez, Valentina, "Historia Económica de Fundidora Monterrey", tesis de licenciatura, Facultad de Economía-Universidad Autónoma de Nuevo León, Monterrey, 1988.

-Gemayel, Amine, "Lebanon: The Prospects: The Price and the Promise", *Foreign Affairs*, vol. 63, núm. 4, 1985.

-Gómez-Galvarriato Freer, Aurora, "El desempeño de la Fundidora de Hierro y Acero de Monterrey durante el porfiriato: acerca de los obstáculos a la industrialización en México" en Carlos Marichal y Mario Cerutti, *Historia de las grandes empresas en México, 1850-1930*, UANL/FCE, México, 1997.

———, "The Impact of Revolution: Business and Labor in the Mexican Textile Industry, Orizaba, Veracruz 1900-1930", tesis de doctorado, Departamento de Historia-Harvard University, Cambridge, 1999.

———, "La revolución en la distribución y en la producción de textiles durante el porfiriato", Centro de Investigación y Docencia Económicas, México, 2002 (Documento de trabajo).

——— y Gabriela Recio, "La evolución de las organizaciones empresariales en México: 1886-1910", Memorias de la XI Reunión de Historiadores Mexicanos, Estadounidenses y Canadienses. *Las instituciones en la historia de México: formas, continuidades y cambios*, Monterrey, 2003.

-Gómez-Galvarriato, Aurora y Aldo Musacchio, "Organizational Choice in a French Civil Law Underdeveloped Economy: Partnerships, Corporations and the Chartering of Business in Mexico, 1886-1910", Centro de Investigación y Docencia Económicas, México, 2004 (Documento de trabajo).

-González Angulo, Jorge, "Los inmigrantes de la ciudad de México en 1811" en Delia Salazar Anaya, *Imágenes de los inmigrantes en la ciudad de México, 1753-1910*, Plaza & Janés/INAH, México, 2002, pp. 99-136.

-González Navarro, Moisés, "Las ideas raciales de los científicos, 1890-1910", *Historia Mexicana*, vol. XXXVII, núm. 2, 1988, pp. 565-583.

———, *Los extranjeros en México y los mexicanos en el extranjero: 1821-1970*, COLMEX, México, 1993, vols. I-III.

-Gouy, Patrice, "Peregrinaciones de los barcelonnettes a México", *Artes de México*, núm. 39, 1997, pp. 62-67.

———, *Pérégrinations des 'Barcelonnettes' au Mexique*, Presses Universitaires de Grenoble, Grenoble, 1998, trad. de M. Minutti, Departamento de Economía-Universidad de las Américas, Puebla, 2002.

-Granovetter, Mark, "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness", *American Journal of Sociology*, vol. 91, núm. 3, 1985, pp. 481-510.

-Haber, Stephen, *Industry and Development: The Industrialization of Mexico, 1890-1940*, Stanford University Press, Stanford, 1989.

———, Noel Maurer y Armando Razo, "Sustaining Economic Performance under Political Instability: Political Integration in Revolutionary Mexico" en Stephen Haber, *Crony Capitalism and Economic Growth in Latin America: Theory and Evidence*, Hoover Institution, Stanford, 2002, pp. 25-74.

———, *The Politics of Property Rights: Political Instability, Credible Commitments, and Economic Growth in Mexico, 1876-1929*, Cambridge University Press, Nueva York, 2003.

-Hanrahan, Gene Z., *The Bad Yankee: American Entrepreneurs and Financiers in Mexico*, Chapel Hill, Documentary Publications, Chapel Hill, 1985.

-Harris, J. R. y M. P. Todaro, "Migration, Unemployment, and Development: A Two-

Sector Analysis", *American Economic Review*, vol. 60, núm. 1, 1970, pp. 126-142.

-Hashimoto, Kohei, "Lebanese Population Movement 1920-1939: Towards a Study" en Albert Hourani y Nadim Shehadi (eds.), *The Lebanese in the World: A Century of Emigration*, Centre for Lebanese Studies/Tauris & Co., Londres, 1992, pp. 65-107.

-Herrero Bervera, Carlos, "Emigración española a México y formación de empresarios: 1910-1950", tesis de doctorado, Universidad Complutense de Madrid, Madrid, 1998.

———, Joaquín Suárez y Suárez, Manuel Suárez y Suárez. *Una familia, varios caminos, muchas empresas*, UAM-Iztapalapa, México, 1999 (Cuadernos de Historia Empresarial).

———, Jerónimo Arango: *Un empresario moderno*, UAM-Iztapalapa, México, 1999 (Cuadernos de Historia Empresarial).

———, Adolfo Prieto y Carlos Prieto. *Fundidora de Monterrey, una hazaña empresarial*, UAM-Iztapalapa, México, 2000 (Cuadernos de Historia Empresarial).

———, Pablo Díez: *empresario modelo*, UAM-Iztapalapa, México, 2001 (Cuadernos de Historia Empresarial).

———, Braulio Iriarte. *De la tabona al bolding internacional cervicero*, UAM-Iztapalapa, México, 2002 (Cuadernos de Historia Empresarial).

———, *Los empresarios mexicanos de origen vasco y el desarrollo del capitalismo en México, 1880-1950*, UAM-Iztapalapa, México, 2004 (Cuadernos de Historia Empresarial).

-Hatton, Timothy J. y Jeffrey G. Williamson, *The Age of Mass Migration: Causes and Economic Impact*, Oxford University Press, Nueva York, 1998.

-Hu-DeHart, Evelyn, "Los chinos de Sonora, 1875 a 1930: la formación de una pequeña burguesía regional" en Rosa María Meyer y Delia Salazar (coords.), *Los inmigrantes en el mundo de los negocios*, INAH/Plaza y Valdés, México, 2003, pp. 115-136.

-Icazuriaga, Carmen, "Españoles de Veracruz y vascos del Distrito Federal: su ubicación en la estructura económica de México" en M. Kenny et al., *Inmigrantes y refugiados españoles en México (siglo XX)*, La Casa Chata, México, 1979, pp. 165-224.

-Illades, Carlos, *Presencia española en la revolución mexicana (1910-1915)*, UNAM/Instituto Mora, México, 1991.

-Inclán Rubio, Rebeca, "Inmigración libanesa en la ciudad de Puebla, 1890-1930: proceso de aculturación", tesis de licenciatura, Colegio de Historia-UNAM, México, 1978.

———, "La migración libanesa en México", Secretaría de Cultura del Departamento del Distrito Federal, México, 2002 (Documento de trabajo).

-Issawi, Charles, "The Historical Background of Lebanese Emigration, 1800-1914" en Albert Hourani y Nadim Shehadi (eds.), *The Lebanese in the World: A Century of Emigration*, Centre for Lebanese Studies/Tauris & Co., Londres, 1992, pp. 13-31.

-Jacobs Barquet, Patricia, *Diccionario enciclopédico de mexicanos de origen libanés y de otros pueblos del Levante*, Solar Editores, México, 2000.

-Kenny, Michael, V. García A., C. Izcuriaga M. et al., "Emigración, inmigración, remigración: el ciclo migratorio de los españoles en México" en M. Kenny et al., *Inmigrantes y refugiados españoles en México (siglo XX)*, La Casa Chata, México, 1979, pp. 15-90.

-Kicza, John E., *Empresarios coloniales familias y negocios en la ciudad de México durante los borbones*, FCE, México, 1986.

-Krueger, Anne O., "Why Crony Capitalism Is Bad for Economic Growth" en Stephen Haber, *Crony Capitalism and Economic Growth in Latin America: Theory and Evidence*, Hoover Institution, Stanford, 2002, pp. 1-24.

-Lain Entralgo, Pedro, *La generación del 98*, Espasa-Calpe, Madrid, 1957.

-Lavín, Lydia y Gisela Balassa, *Museo del Traje Mexicano*, Clío, México, 2002, vol. v, *El siglo del imperio y la república*.

-Lewis, W. Arthur, "Economic Development with Unlimited Supplies of Labor", *Manchester School of Economic and Social Studies*, vol. 22, 1954, pp. 139-191.

-Lida, Clara E., "Los españoles en México: del porfiriato a la revolución" en Nicolás Sánchez-Albornoz, *Españoles hacia América: La emigración en masa, 1880-1930*, Alianza Editorial, Madrid, 1988, pp. 322-342.

———, "Prólogo" en Clara E. Lida (coord.), *Una inmigración privilegiada: comerciante, empresarios y profesionales españoles en México en los siglos XIX y XX*, Alianza Editorial, Madrid, 1994, pp. 13-23.

-Light, Ivan, *Ethnic Enterprise in America*, University of California Press, Ewing, 1972.

——— y Steven Gold, *Ethnic Economies*, Academic Press, San Diego, 2000.

-Lin, Nan, *Social Capital: A Theory of Social Structure and Action*, Cambridge University Press, Cambridge, 2001.

-Lombardo de Ruiz, Sonia, "Los inmigrantes extranjeros en la ciudad de México en 1790" en Delia Salazar Anaya, *Imágenes de los inmigrantes en la ciudad de México, 1753-1910*, Plaza & Janés, México, 2002, pp. 51-98.

-Ludlow, Leonor, "La construcción de un banco: el Banco Nacional de México (1881-1884)" en Leonor Ludlow y Carlos Marichal (comps.), *Banca y poder en México (1800-1925)*, Grijalbo, México, 1985, pp. 299-346.

———, "El Banco Nacional Mexicano y el Banco Mercantil Mexicano: radiografía social de sus primeros accionistas, 1881-1882", *Historia Mexicana*, vol. xxxvii, núm. 4, 1990, pp. 979-1027.

———, "Empresarios y banqueros: entre el porfiriato y la revolución" en Clara E. Lida (coord.), *Una inmigración privilegiada: comerciante,*

empresarios y profesionales españoles en México en los siglos XIX y XX, Alianza Editorial, Madrid, 1994, pp. 142-168.

——— y Carlos Marichal (comps.), *Banca y poder en México (1800-1925)*, Grijalbo, México, 1986.

-Maddison, Agnus, *Monitoring the World Economy 1880-1992*, OECD, París, 1995.

-Maeztu, Ramiro de, *Defensa de la hispanidad*, Ediciones RIALP, Madrid, 2001.

-MacGregor, Josefina, *México y España: del porfiriato a la revolución*, INEHRM, México, 1992.

-Marichal, Carlos, "De la banca privada a la gran banca: Antonio Basagoiti en México y España, 1880-1911", *Historia Mexicana*, vol. xlviii, núm. 4, 1999.

-Martínez, José, *Carlos Slim: retrato inédito*, Océano, México, 2002.

-Martínez Fernández, Jesús, "Navia remota y actual. Datos y referencias para su historia: La emigración a las Américas (1870-1970)", *Boletín del Real Instituto de Estudios Asturianos*, año 37, núms. 105-106, 1982.

-Martínez Shaw, Carlos, *La emigración española a América, 1492-1824*, Editorial Júcar-Archivo de Indios, Colombes, 1994.

-Maurer, Noel, *The Power and the Money: The Mexican Financial System, 1876-1932*, Stanford University Press, Palo Alto, 2002.

——— y Tridib Sharma, "Enforcing Property Rights Through Reputation: Groups in Mexico's Early Industrialization, 1878-1913", *Journal of Economic History*, vol. 61, núm. 4, 2001, pp. 950-973.

-Mencos Valdés, Eduardo y Anneli Bojstad, *Indios: la gran aventura*, Antonio Machado Libros, Madrid, 2004.

-Meyer, Jean, "Les Français au Mexique au XIX^e Siècle", *Cahiers des Amériques Latines*, núms. 9-10, 1974.

-Meyer, Lorenzo, *El cactus y el olivo: las relaciones de México y España en el siglo XX*, Océano, México, 2001.

-Musacchio, Aldo y Ian Read, "Bankers, Industrialists and their Cliques: Elite Networks in Mexico and Brazil, 1909", *American Historical Association 116th Annual Meeting*, San Francisco, 2001.

-Nacif Mina, Jorge, *Crónicas de un inmigrante libanés en México* (Charlas de Jorge Nacif Elías), Instituto Cultural Mexicano Libanés, A. C., México, 1995.

-Naff, Alixa, "Lebanese Immigration into the United States: 1880 to the Present" en Albert Hourani y Nadim Shehadi (eds.), *The Lebanese in the World: A Century of Emigration*, Centre for Lebanese Studies/Tauris & Co., Londres, 1992, pp. 141-166.

-Naimy, Michael, *A Lebanese Childhood in Naimy*, A New Year, Leiden, 1974.

-Pacheco Zamudio, Pilar, "Los empresarios fundadores de la Compañía Industrial de Atlitico, S. A., 1897-1899", tesis de licenciatura, Facultad de Historia-BUAP, Puebla, 1987.

———, "Un empresario porfirista del centro del país: El caso de Íñigo Noriega Lasso, 1897-1899" en Carlos Contreras Cruz (comp.), *Espacio y perfiles: historia regional mexicana del siglo XIX*, BUAP, Puebla, 1989, vol. I.

-Paez Oropeza, Carmen, *Los libaneses en México: asimilación de un grupo étnico*, INAH, México, 1976.

-Parra, Alma, "Vecinos, socios y grandes capitales. Un acercamiento a los empresarios estadounidenses en la minería mexicana" en Rosa Ma. Meyer y Delia Salazar (coords.), *Los inmigrantes en el mundo de los negocios*, INAH/Plaza y Valdés, México, 2003, pp. 93-100.

-Pérez de Sarmiento, Marisa y Franco Savarino Roggero, *El cultivo de las elites, grupos económicos y políticos en Yucatán en los siglos XIX y XX*, CONACULTA, México, 2001.

-Pérez Herrero, Pedro, "Algunas hipótesis de trabajo sobre la inmigración española en México" en Clara E. Lida (coord.), *Tres aspectos de la*

presencia española en México durante el porfiriato, COLMEX, México, 1981, pp. 103-177.

-Pérez Murillo, Ma. Dolores, *Cartas de emigrantes escritas desde Cuba. Estudio de las mentalidades y valores en el siglo XIX*, Universidad de Cádiz/Aconcagua Libros, Cádiz, Sevilla, 1999.

-Pérez Siller, Javier, "Inversiones francesas en bancos regionales mexicanos: 1896-1911" en Javier Pérez Siller (coord.), *México Francia: Memoria de una sensibilidad común siglos XIX-XX*, BUAP/CEMCA/El Colegio de San Luis, México, 1998, pp. 195-223.

———, *L'Hégémonie des Financiers au Mexique sous le Porfiriato*, BUAP, Puebla, 2003.

———, "Inversiones francesas en la modernidad porfirista: mecanismos y actores" en Javier Pérez Siller (coord.), *México Francia: Memoria de una sensibilidad común siglos XIX-XX*, BUAP/CEMCA/El Colegio de Michoacán, México, 2004, vol. II, pp. 81-132.

-Pi-Suñer Llorens, Antonia, "Negocios y política a mediados del siglo XIX" en Clara E. Lida (coord.), *Una inmigración privilegiada: comerciantes, empresarios y profesionales españoles en México en los siglos XIX y XX*, Alianza Editorial, Madrid, 1994, pp. 75-96.

-Portes, Alejandro y Min Zhou, "Self-Employment and the Earnings of Immigrants", *American Sociological Review*, vol. 61, núm. 2, 1996, pp. 219-230.

-Proal, Maurice y Pierre Martin Charpenel, *Los Barcelonettes en México*, Editorial Clío, México, 1998.

-Puig, Juan, *Entre el río Perla y el Nazas: La China decimonónica y sus braceros emigrantes, la colonia china de Torreón y la matanza de 1911*, CONACULTA, México, 1992.

-Ramírez Carrillo, Luis Alfonso, *Secretos de familia: Libaneses y elites empresariales en Yucatán*, CONACULTA, México, 1994.

-Ramírez Rancano, Mario, *Burguesía textil y política en la revolución mexicana*, Instituto de Investigaciones Sociales-UNAM, México, 1987.

-Ramos, Patricia, "Jerónimo Arango", *Revista Poder*, agosto de 2002.

-Ranis, G. y J. C. Fei, "A Theory of Economic Development", *American Economic Review*, vol. 51, núm. 4, 1961, pp. 533-565.

-Robledo, Ricardo, "Crisis agraria y éxodo rural: emigración española a ultramar" en Ramón Garrabou (ed.), *La crisis agraria de fines del siglo XIX*, Crítica, Madrid, 1988, pp. 212-244.

-Rodríguez Zahar, León, *Líbano, espejo del Medio Oriente. Comunidad, confesión y Estado, siglos VII-XXI*, COLMEX, México, 2004.

-Rueda Hernanz, Germán, *Espanoles emigrantes en América (Siglos XVI-XX)*, Arco Libros, Madrid, 2000.

-Salazar del Río, Jesús y Pilar Bello Neira, *Nuestra vida: historia de una gran familia*, edición de circulación privada, Madrid, 2003.

-Salazar Gutiérrez, Roberto, *El empresario industrial: patrones tradicionales de constitución y sucesión empresarial*, COLMEX, México, 1971.

-Sánchez Alonso, Blanca, "La emigración española a la Argentina, 1880-1930" en Nicolás Sánchez-Albornoz, *Espanoles hacia América: La emigración en masa, 1880-1930*, Alianza Editorial, Madrid, 1988, pp. 205-234.

———, *La inmigración española en Argentina: siglos XIX y XX*, Júcar-Archivo de Indianos, Colombres, 1991.

———, "La inmigración española en Argentina, 1880-1914: capital humano y familia", *Memorias del II Congreso de la Asociación de Historia Económica*, Zaragoza, 2001.

-Sánchez López, Francisco, *Emigración española a Europa*, Confederación Española de Cajas de Ahorro, Madrid, 1969.

-Santiso González, Ma. Concepción, "Emigración vasca entre 1840 y 1870. Pautas de análisis acerca del éxito vasco en América: cadenas familiares, primeras letras y otras consideraciones", *Boletín de la Asociación de Demografía Histórica*, vol. XI, núm. 1, 1993, pp. 83-106.

-Saragoza, Alexander M., "The Formation of a Mexican Elite: The Industrialization of Monterrey, Nuevo Leon, 1880-1920", tesis de doctorado, University of California, San Diego, 1978.

-Schell, William Jr., *Integral Outsiders: The American Colony in Mexico City, 1876-1911*, Scholarly Resources, Wilmington, 2001.

-Socolow, Susan, *Los mercaderes del Buenos Aires virreinal: familia y comercio*, Ediciones de las Flores, Buenos Aires, 1991.

-Souto Mantecón, Matilde, "Los comerciantes españoles en Veracruz: del imperio colonial a la república" en Clara E. Lida (coord.), *Una inmigración privilegiada: comerciantes, empresarios y profesionales españoles en México en los siglos XIX y XX*, Alianza Editorial, Madrid, 1994, pp. 52-74.

-Suárez, Clara Elena, "Organización social y socialización de los españoles en las ciudades de México y Tehuacán" en M. Kenny et al., *Inmigrantes y refugiados españoles en México (siglo XX)*, La Casa Chata, México, 1979, pp. 225-92.

-Todaro, Michael P. y Lydia Maruszko, "Illegal Migration and US Immigration Reform: A Conceptual Framework", *Population and Development Review*, vol. 13, núm. 1, 1985, pp. 101-14.

-Torre Villalpando, Guadalupe de la, "La población foránea de la ciudad de México en el padrón de 1753" en Delia Salazar (coord.), *Imágenes de los inmigrantes en la ciudad de México: 1753-1910*, Plaza & Janés/INAH, México, 2002, pp. 15-50.

-Trujillo Bolio, Mario, *Empresariado y manufactura textil en la ciudad de México y su periferia. Siglo XIX*, CIESAS, México, 2000.

———, "El empresariado textil de la ciudad de México y sus alrededores, 1880-1910" en Claudia Agostoni y Elisa Speckman (eds.), *Modernidad, tradición y alteridad: la Ciudad de México en el cambio de siglo (XIX-XX)*, UNAM, México, 2001, pp. 33-48.

- Truzzi, Oswaldo M. S., "The Right Place at the Right Time: Syrians and Lebanese in Brazil and the United States, A Comparative Approach", *Journal of American Ethnic History*, vol. 16, núm. 2, 1997.
- Urow Schifter, Diana, *Torreón: un ejemplo de la inmigración a México durante el porfiriato. El caso de españoles, chinos y libaneses*, Presidencia Municipal de Torreón, Torreón, 2000.
- Valerio Ulloa, Sergio M., *Empresarios Extranjeros en Guadalajara durante el porfiriato*, Universidad de Guadalajara, Guadalajara, 2002.
- Vázquez González, Alejandro, "La salida", en Pepa Vega *et al.*, *Historia general de la emigración española a Iberoamérica*, CEDEAL/Historia 16, Madrid, 1992, vol. 1, pp. 241-258.
- Waldinger, Roger, "Immigrant Enterprise: A Critique and Reformulation", *Theory and Society*, vol. 15, núm. 1, 1986.
- Williamson, Jeffrey G., "Real Wages and Relative Factor Prices in the Third World 1820-1940: Latin America", *Discussion Paper*, núm. 1853, Harvard Institute of Economic Research, Cambridge, 1998.
- Wilson, Kenneth L. y Alejandro Portes, "Immigrant Enclaves: An Analysis of the Labor Market Experiences of Cubans in Miami", *American Journal of Sociology*, vol. 86, núm. 2, 1980, pp. 295-319.
- Yáñez Gallardo, César, *La emigración española a América (siglos XIX y XX): Dimensión y características cuantitativas*, Júcar-Archivo de Indianos, Colombres, 1994.
- Zárate Miguel, Guadalupe, "Cultura y economía. El caso de los judeomexicanos" en Rosa Ma. Meyer y Delia Salazar (coords.), *Los inmigrantes en el mundo de los negocios*, INAH/Plaza y Valdés, México, 2003, pp. 193-202.
- Zeraoui, Zidane, "Los árabes en México: el perfil de la migración" en M. E. Ota Mishima, *Destino México: Un estudio de las migraciones asiáticas a México, siglos XIX y XX*, COLMEX, México, 1997, pp. 257-304.
- Zilli, José B., *Braceros italianos para México: La historia olvidada de la huelga de 1900*, Universidad Veracruzana, Jalapa, 1986.