

Las constantes en la historia de las empresas

MICHEL DRANCOURT

Podemos dividir la historia de las empresas en tres grandes etapas: • La empresa mercantil, en la que, durante siglos, el empresario iba en cierta manera a recolectar bienes escasos para venderlos sin transformarlos.

La empresa de producción, que comenzó mucho antes de la máquina de vapor, que consiste en determinar una producción teniendo, desde el punto de partida, una idea sobre sus resultados.

La empresa mundial, reciente, a la que sería preferible llamar financiera en razón de la importancia —mayor que nunca— que ha adquirido, debido a las exigencias de la rentabilidad.

Este corte no debe conducir a ignorar los encabalgamientos. Las empresas de la era "antigua" eran a menudo mundiales; comerciantes y mercaderes partían de Egipto a China o de Portugal a las Indias.

Las empresas de Génova o de Florencia eran financieras en grado sumo, mientras que el equivalente de los bancos existía desde las épocas más remotas.

La atracción por el gran océano y la preocupación por la rentabilidad del dinero invertido son ya dos constantes que encontramos a todo lo largo de la historia de las empresas, con intensidades variables según los lugares y las épocas. Para la empresa de producción, parece, al contrario, que en 1784 se podría señalar una ruptura entre el antes —economías estáticas frecuentemente amenazadas por las hambrunas— y el después —desarrollo masivo de los bienes y las riquezas producidas. ¿Por qué 1784? Porque es el año en que el técnico Watt y el industrial Boulton desarrollan, trabajando juntos, la máquina de vapor de Watt, mucho más eficiente que la de Newcomen.

Pero todavía es pronto para hablar de ruptura. Una multitud de descubrimientos y mejoras técnicas marcaron la ruta de las empresas. Una de las constantes que resultó de éstos fue la superioridad técnica de las sociedades y las empresas que mejor supieron sacar partido de las innovaciones. Ahora bien, la historia está llena de rechazos a la innovación por miedo de perjudicar situaciones establecidas, como ocurrió en la ciudad de Dantzjig, cuyo consejo decidió romper un telar —aparecido en 1579— que permitía fabricar varios listones al mismo tiempo. Para estar seguros de que la herramienta no sería reproducida, ahogaron al inventor. La reticencia en relación con el cambio es una constante, o más exactamente el cambio es resultado de una lucha permanente entre los innovadores y los conservadores.

Para que haya empresa es necesario, como punto de partida, un empresario o varios. Alguien que, sin saber que tal acción es imposible, intenta efectuarla y lo logra. Esto es tan cierto en el caso de los comerciantes de Our hace 4000 años, que fueron a buscar alabastro a las planicies iraníes, como en el de Henry Ford, cuando decidió, contra la opinión de su época, fabricar un automóvil barato.

El empresario: un inconforme

El empresario es un inconforme que niega las posiciones establecidas. A los holandeses, después del saqueo de Anvers, les quedan prohibidas las rutas clásicas a las Indias. Ellos inauguran unas nuevas, eliminando a los barcos portugueses y españoles que los molestan. En el terreno del comercio, periódicamente un Boucicault, inventor de los grandes almacenes, o un Edouard Leclerc deciden que hay un lugar que se puede tomar vendiendo de manera distinta a la de todo el mundo. Olsen, el creador de Digital Equipment lanzó, en los años sesenta, la minicomputadora en contra de IBM, que entonces era un imperio todopoderoso, el cual apenas vio al recién llegado. Creó una gran empresa que desapareció a su vez, tragada por Compaq, habiendo olvidado su creador que no había "fin de la historia" en el campo de la técnica y no habiendo tomado en cuenta las consecuencias de la innovación de las microcomputadoras en los años setenta.

El empresario tiene espíritu de aventura. Como dice Jean Favier "lo que hace al hombre es el horizonte". El empresario, el verdadero, no se detiene en los límites de su localidad. Se trata verdaderamente del comerciante veneciano que, aprovechando la estupidez política de Bizancio —la cual con-trola toda la economía excepto el comercio exterior—, toma el lugar de los bizantinos en el comercio del este y el oeste de la época. Son ciertamente los numerosos creadores de actividades, en todos los periodos de la historia, que recorren las regiones antes de establecerse. Los Krupp venían de Alsacia, los Wedel de Flandes. En la mayoría de nuestras ciudades podemos citar una o dos calles importantes que llevan el nombre de hombres llegados de lejos, los cuales les aportaron nuevas actividades, como William Cliff, el escocés que instaló en Saint-Quentin los primeros telares de tul a principios del siglo XIX. No es totalmente azaroso que los griegos consideraran a los mercaderes como extranjeros en la ciudad. Al rebasar los empresarios y las empresas los límites de la producción de subsistencia o no encontrándose en las manos del Estado, han sido y siguen siendo objeto de sospecha de ser multinacionales, lo cual en boca de la gente que tiene miedo al extranjero, quiere decir generalmente apátridas.

Pero, para crecer, la empresa debe estar animada por una visión amplia del mercado. El espíritu de aventura no funciona sin la aceptación de los riesgos, que pueden ser considerables: la muerte violenta —como antes en las rutas de las especias—, la ruina, como la de Leblanc (por la sosa), despojado por la Revolución francesa de sus patentes, de las cuales sacarían provecho después sus competidores, principalmente ingleses.

La empresa, estando destinada por naturaleza a hacer más con menos, a producir más riqueza de la que consume, está condenada a perecer si eso no es así. De ahí, una constante en sentido contrario: la búsqueda, en muchos países y en muchas épocas, de financiamientos públicos que permitan a ciertas empresas desarrollarse con el apoyo público, de lo cual dio ejemplo en Francia el colbertismo, antes del socialismo de Estado. Estos empujes permanentes de intervencionismo explican en parte otra constante, la superioridad de las ciudades libres en materia de creatividad económica y comercial, y los desarrollos exitosos en los periodos de apertura de fronteras y ampliación de los mercados, como lo fue-ron las primeras cruzadas o el que siguió a la campaña inglesa en pro del libre intercambio lanzada por Richard Cobden en la década de 1840, apoyado por *The Economist* (que no es una constante, pero de todas maneras existe desde 1843).

Resistencia y paciencia

Para lanzarse y durar aun más, el empresario debe poseer una fuerte dosis de paciencia y resistencia. A Bessemer le tomó más de quince años que se admitiera su procedimiento. Empresas tan brillantes como la de Télémécanique (que hoy forma parte de Schneider) o Saint-Gobain cuando se llamaba Manufacture Royale de Glaces de France, han quebrado poco después de nacer. Los éxitos de arranque conducen frecuentemente, en efecto, a una insuficiencia de tesorería. Esto es más cierto para Francia que para otros lugares, consistiendo la excepción francesa en ese terreno en querer hacer capitalismo sin capital, o más exactamente, querer captar en los canales públicos el ahorro destinado a las inversiones que, en la mayoría de los otros países industrializados, va directamente a las empresas o pasa por bancos.

Espíritu de aventura, asunción de riesgos, los empresarios persiguen desde siempre la realización de un proyecto. En las épocas del comercio se trata generalmente de una sola operación, pero que dura a menudo varios años. La empresa repetirá más operaciones con la mejora de los transportes y la seguridad de los mares y las rutas. Con la industria, el proyecto se inscribe en la duración. Se construye un "imperio industrial".

Una vez conquistadas las posiciones, el empresario busca –y ésta es una constante frecuente– asentarlas, es decir, asegurarse su monopolio. Los Medicis negocian con el papa la explotación exclusiva de las minas de ámbar pertenecientes a éste. Los Fugger se aseguran la explotación de las minas de plata del emperador, que además financian. Los Crétois habían tratado de ser los únicos en asegurarse el gran comercio de su tiempo. En cuanto a Rockefeller, que ya había hecho fortuna con el aceite para lámparas, buscó asegurarse el mono-polio de la producción de éste a partir de la venta de petróleo. La ley antitrust se lo impedirá. Cada una de las trece firmas surgidas de la fragmentación de su imperio será rápidamente más grande que la primera Standard Oil.

Cuando no es la ley la que reactiva la competencia, son las técnicas o simplemente otros empresarios.

En fin, muy pronto quedó claro que existía una diferencia entre el empresario –el que decide– y el administrador –el que dirige; aquel que inicia y aquel que administra. Es raro que las dos cualidades se encuentren reunidas en una misma persona, de ahí la importancia de la organización.

Aquí entendemos la noción de organización en su sentido más amplio. La necesidad de ella es una constante. Podemos ilustrarla examinando el enfoque del mercado, el dominio de las finanzas, los métodos de trabajo, los datos del medio ambiente social que contribuyen a la vida y al funcionamiento de las empresas, factores todos ellos principales que deben y deberán siempre ser tomados en cuenta por la administración.

El cliente, la persona más importante

Aristide Boucicaut había hecho fijar en las paredes del Bon Marché, en la década de 1860, la instrucción siguiente dirigida a sus empleados: "El cliente es la persona más importante de esta casa. El cliente no depende de nosotros. Somos nosotros quienes dependemos de él."

Cerca de un siglo y medio después continuamos escuchando la misma recomendación en todas las empresas, por lo menos en aquellas que no pueden contar con el Estado para colmar sus pérdidas eventuales.

La empresa, nacida del esfuerzo del empresario que busca responder a necesidades visibles o potenciales, depende del mercado. El mercado es el lugar (cada vez más virtual) don-de

uno compara y se compara con competidores. Es también el que designa a los proveedores más buscados. La clientela ha evolucionado mucho. En tiempos antiguos y hasta la era industrial estaba constituida sobre todo por la gente de las ciudades que disponía de recursos monetarios (la mayor parte de los campesinos; entonces la mayoría de la población, vivía prácticamente de la economía de subsistencia) y por los príncipes que utilizaban buena parte de los impuestos para sostener a su ejército, su corte, su propio tren de vida.

Las empresas respondían a sus expectativas de productos raros, de lujo y también de armas. Estas constituyeron pronto una actividad principal. El padre de Demóstenes fabricaba espadas y escudos. Numerosos castillos del Perigord o de Borgoña fueron construidos junto a las fraguas que producían cañones para el rey de Francia, quedando él mismo como el primer siderurgista del país en el siglo XVIII.

Ciertamente que los artesanos tenían también su clientela, pero en un espacio limitado y en número restringido. En el siglo XVI, la economía comercial, la que cruzaba fronteras, ciudades o regiones, representaba apenas la diezmilésima parte de la actividad (según los cálculos de Pierre Chau-ny). Es sin embargo este diezmilésimo el que servirá de base a los desarrollos de la sociedad industrial. No es el papel del cliente el que se ha modificado a lo largo de la historia, sino su ampliación.

Las empresas textiles –que desde los tiempos más remotos han sido las primeras en número, particularmente las del algodón, cada vez más utilizado desde finales del siglo XVIII– han jugado un papel esencial en la ampliación del mercado. Todavía en 1860, los asalariados de la industria algodonera representaban en Francia la tercera parte del total. Generalmente, los clientes son ellas. Una parte creciente de la población que ingresa a la economía monetaria, incluso modestamente, tiene acceso a los productos. A menudo lastiendas son de "novedades". A finales del siglo XIX se multiplicarán otras empresas de consumo diferentes de las textiles.

Cuando una empresa muere –lo que es un riesgo constante que pesa sobre ella– se pueden aducir diferentes causas, pero por lo general esto sucede a raíz de una pérdida de clientela o de un cambio de naturaleza del mercado.

Así, tras la inauguración del canal de Suez, los campesinos de Cevenas que "educaban" el gusano de seda para las necesidades de las familias lionesas vieron pronto su comercio nulificado por las importaciones chinas que inundaban el mercado europeo, a precios que desafiaban toda competencia.)

La maestría financiera: los capitales que reportan

Para lanzar una empresa y hacer que viva son necesarios los capitales. Cuando un mercader mediterráneo decidía ir a la India para ahí intercambiar y comprar productos, formaba lo equivalente a una comandita con uno o varios asociados que daban un anticipo, y un capitán de navío o guía de cara-vana. Este tipo de sociedad hizo su aparición muy pronto, ya que encontramos sus huellas en el código de Hammurabi (siglo xix ante de Cristo); desde esta época existe el principio de algunas reglas comerciales o por lo menos de referencia entre socios, las cuales variarán según los lugares y las épocas, y tomarán su forma moderna en Italia, especialmente en Florencia.

Quien dice colocación o manejo de dinero dice por fuerza cuentas comprobables. Los templarios que guardaban los bienes de los cruzados se empeñaban en "rendirles cuentas". Además, muy pronto se operan transacciones a distancia, cuyos reglamentos exigen que las

partes en disputa posean listas idénticas. Los mercaderes se volvieron entonces contadores, y algunos de ellos banqueros. Los empresarios de producción tuvieron igualmente necesidad de capitales, generalmente familiares o de amigos, y de hacer cuentas para ver claro en su actividad: el terreno de los costos intervino sin embargo más tarde, a finales del siglo habiendo favorecido la escasez de los productos las ventas a precios elevados durante mucho tiempo. Pero la competencia provocó ordenamientos. Así Saint-Gobain se transformó en una sociedad anónima sometida a la disciplina de las cuentas a mediados del siglo XIX, después de haber perdido su monopolio.

El problema de la remuneración del dinero ha sido siempre objeto de debate. Conocemos la condena al interés por parte de las religiones o de Aristóteles. Ahora bien, ¿cómo practicar el intercambio sin préstamos, la inversión sin capital ni accionistas, y encontrar los recursos necesarios sin remunerarlos?

Se encontró la manera de hacer arreglos con el cielo. Ya los sacerdotes de los tiempos egipcios practicaban la usura. En el siglo XII la Iglesia, cuyos papas y prelados endeudados recurrían a usureros, dice que es injusto condenarlos al infierno. Esta quería otorgarles una oportunidad de acceder al paraíso a condición de pasar un tiempo en el purgatorio —que fue inventado para esta ocasión—, más corto además, ya que financiarían "buenas obras". Quitado el obstáculo del interés, quedaba —y queda aún— el prejuicio de la opinión contra la especulación —es decir, el anticipo— y sobre el hecho de que se pudiera ganar dinero haciéndolo trabajar principalmente a través de la bolsa.

Y sin embargo los mecanismos bursátiles que consisten en comprar o vender en función de la idea que uno se hace del mercado de mañana existen desde hace siglos. Los venecianos apostaban sobre el éxito de una misión lejana como hoy los accionistas apuestan sobre el éxito de un recién llegado al panorama de los servicios informáticos. En este juego, no todo el mundo gana. Pero estos mecanismos son parte de las regulaciones económicas que periódicamente corrijen los desbocamientos.

Un número creciente de personas son cobradores en estos movimientos, con el aumento de los grupos de accionistas colectivos y populares. Durante mucho tiempo, las sociedades lo eran en su mayoría en forma personal o equivalente (en comandita, cada uno siendo responsable sobre sus bienes del compromiso de todos). Esta práctica se prolongó hasta mediados del siglo XIX. Las necesidades de capital con el surgimiento de la "empresa de producción" habían llegado a tal punto que algunos asociados, incluso los ricos, no podían ya alcanzar a suscribir las sumas necesarias para los nuevos equipos, por ejemplo para las vías férreas. Fue entonces necesario recurrir a las sociedades anónimas, apelando al ahorro del "gran público", en las que cada accionista no compromete más que la suma suscrita. Adam Smith, padre espiritual del liberalismo, se había opuesto a la fórmula que acarrearía, según él, el riesgo de ver que el management buscara el poder sobre la empresa, más que su rentabilidad.

La sociedad anónima no se desarrollaría menos. Desemboca, en la época contemporánea, en un nuevo capitalismo, que convierte a los fondos de pensión, financiados principalmente por las jubilaciones y por la capitalización, en los principales propietarios de las empresas acotadas.

Más de la mitad del capital de las grandes empresas francesas ¿no está en proceso de volverse internacional? Eso puede contribuir el día de mañana a acentuar una antigua cesura entre los "pequeños" y los "grandes", y sobre todo entre las empresas dirigidas por

los "directores" —gestores de capitales lejanos— y los empresarios patrimoniales que animan un negocio de su propiedad.

Pero, siendo el dinero lo que mejor circula en el mundo, la búsqueda de capitales es una de las formas más activas de competencia entre los países. Los ecomundos caros a Ferdinand Braudel eran ya estructuras hechas para atraer a los empresarios, los comerciantes, los intercambios y los capitales. Además, las grandes bolsas prosiguieron su evolución. Sea lo que sea lo que ocurra mañana, y más aun que ayer, la vida económica y la de las empresas no podrá que-dar disociada de los fenómenos monetarios y financieros.

Los métodos de trabajo: siempre es necesario alguien que dirija

El trabajo propiamente dicho se ha considerado de manera diferente según las épocas de la historia. Jenofonte, en el *Económico* constata que los artesanos copados por el trabajo estaban demasiado agotados para ocuparse de sus amigos y de la ciudad. El desprecio por el trabajo era aún más grande en tanto que la esclavitud proveyó durante mucho tiempo la principal energía necesaria para la producción. El cristianismo contribuyó a rehabilitar el trabajo, pero más en su forma agrícola que comercial. Fue el desarrollo de la industria de la producción la que terminó de dar al trabajo su carta de nobleza, gracias en parte a los sindicatos y a los liberales preocupados por que se reconociera el aporte de las personas a la vida económica. Por el contrario, la organización del trabajo y la conducta de las empresas han acarreado siempre la exigencia de una dirección, una jerarquía, reglas que rijan las relaciones entre los actores de la empresa. Las formas de dirigir cambian en función de la evolución de las costumbres y de las legislaciones, pero queda siempre la necesidad de una dirección. En la medida en que las empresas crecen y se implantan en varias regiones y países, la administración se transforma. Mientras fue posible mandar con la voz y el gesto, predominó la administración autoritaria. Pero a partir de mediados del siglo XIX fue necesario enmendarla. La administración se volvió entonces más científica cuando quedó de manifiesto que los fundadores ya no alcanzaban a dominar-la, a pesar de su talento. Se recurrió entonces a los managers, formados especialmente para dirigir. Ese vaivén de la empresa personal hacia la empresa "organizada" no ha terminado. Pero lo que ha sido una noción fuerte durante siglos —la de la responsabilidad del encargado principal de tomar las decisiones— después de haber declinado, reaparece con fuerza en la empresa mundial y financiera. Los actores no pueden actuar sin un marco y sin disciplinas. La de la división del trabajo no fue inventada por Taylor. Ya aparecen sus huellas en las "fábricas" de tallado de sílex. A medida que las técnicas evolucionaron, ésta se afirmó. Además, encontramos sin cesar y en todas partes la necesidad de delegar. Los contra maestros de antaño eran a menudo casi patrones al lado de los patrones dirigentes. La vida de las empresas no se podría comprender sin la acción de los obreros, ingenieros curiosos que contribuían a hacerlas evolucionar como Francois Bourdon, el inventor del martillo pilón con los Schneider. Más tarde contribuyó al desarrollo de calderas horizontales, que facilitaron el manejo de los barcos de vapor, en lo que se convertiría en 1856 en la Sociedad de Talleres y Fundidoras del Mediterráneo, cuyas bases habían sido establecidas por un inglés, Philip Taylor. Los técnicos más activos son a menudo extranjeros, o han visitado el extranjero. En todas las épocas han ido a buscar las técnicas más avanzadas de su tiempo ahí donde éstas se encuentran. El desarrollo de las minas después del siglo XVI debe mucho a los alemanes, que igualmente contribuyeron al de la química como hoy día

los americanos al de la informática. Otra permanencia que tiene algunos puntos en común con el rigor de las cuentas: la disciplina de los horarios. Se atribuye con razón a la imprenta una fuerte responsabilidad en la difusión de las habilidades. No se podría olvidar la importancia de la creación de los relojes, cuyos iniciadores fueron Giovanni Dondi en Padua en 1344 y Richard Wallingford, abad de Saint Albans, en Inglaterra.

La medida del tiempo ha sido desde entonces un factor principal de organización, fuente de considerable progreso (la productividad), pero también de conflictos sociales, rebelándose los asalariados contra las exigencias horarias o demandando beneficiarse también de su establecimiento.

El entorno de las ideas y de la política

La influencia de las ideas ha dado lugar a varios estudios, a menudo contradictorios. Si nos colocamos en el punto de vista de las empresas, podemos decir que tres series de corrientes han favorecido el crecimiento de la sociedad industrial.

En principio la de los "curiosos" del futuro, como Abélard o Gilbert de Tournai, al constatar que no existía ninguna oportunidad de alcanzar la verdad si nos conformábamos con lo que ya se había descubierto. Los curiosos eran también descubridores de nuevos mundos, como Enrique II, El Navegante, que quería llevar la palabra de Cristo a todas partes y logró de hecho explorar el mundo desconocido de sus contemporáneos.

Enseguida se encuentra el grupo de los reformadores que sacuden el conformismo religioso y político para aumentar la responsabilidad de la persona sobre su propio destino. De Calvino a los libertarios, es larga la lista de estos revolucionarios de las libertades, entre los cuales jugaron un papel decisivo los pensadores ingleses, de Francis Bacon a Locke.

Finalmente se encuentra el de todos aquellos que han buscado, muy pronto, desde la Edad Media, escapar a la repetición del pasado para desembocar, durante el Siglo de las Luces, en la idea de progreso y de dominio de la naturaleza por el hombre. Su combate no ha terminado y continúa en formas renovadas. Los políticos traducen las ideas en actos siguiendo dos fuertes tendencias que encontramos permanentemente, la de los sistemas —que pretenden lograr la felicidad de la gente— y la de las democracias, que desean establecer mecanismos que favorezcan el juego de personas, de grupos, de empresas "libres". En términos concretos, para las empresas esta diferencia de enfoque se ha manifestado y lo sigue haciendo a través de la fiscalidad, del papel del Estado en la economía y finalmente en los juegos de poderes. Los demagogos han buscado siempre el apoyo del pueblo para atacar a los empresarios e instalar contra ellos su propia dominación. Las empresas les son generalmente hostiles, pero algunos están tentados a servirse de ellas sin ver que se convierten en su juguete, como fue el caso en todas las aventuras socialistas y nacionalistas.

También intervienen otros factores del entorno de las empresas, como el de la demografía. El gran auge de Europa en el siglo XIX está ligado a un crecimiento de la población, en la época más fuerte del mundo. Las religiones juegan también su papel. Así, antes de la Revolución francesa se trabajaba 313 días al año en los países calvinistas y 220 en los países católicos. Todos esos elementos y algunos otros más explican —por lo menos en parte— la diferencia de naturaleza que existe entre la historia de las empresas norteamericanas que no han tenido que soportar el peso del pasado, y las otras.

Desembocamos aquí en las realidades actuales. Estas están marcadas por un fenómeno constante desde la creación de los Estados Unidos. Ellos son, de entrada, la patria de la empresa.

La patria de la empresa

El mito norteamericano es el de la búsqueda de la felicidad que está abierta para cada uno, desde que la toma en sus manos. Ahí no hay clases, no hay reyes. La empresa está hecha para servir a Juan Pérez y mientras más Pérez puede comprar, más próspera es la empresa. Harán falta cerca de dos siglos para que los europeos entren en esta lógica, la cual no siempre se comprende bien.

Desde mediados del siglo XIX, se habla ya de sistema norteamericano. El saintsimoniano Michel Chevalier admira desde 1830 las fábricas racionales que se encuentran cerca de Boston. Estamos en presencia de un país rico, sin estructuras existentes. sin prohibiciones corporativas, poblado de inmigrantes que aspiran a la felicidad pero saben que atraparla depende de ellos, sin esperar a que el rey les distribuya algunas migajas. Los hombres y las mujeres, al principio, son poco numerosos; entonces los salarios son elevados y se impone de entrada recurrir a las máquinas. Los ciudadanos, al igual que los socios sociales, tejen entre ellos relaciones contractuales. Son escasas las instituciones. La iniciativa le gana a la organización pública.

Los norteamericanos conciben una empresa que terminará por imponerse. no como modelo único, sino como una referencia indeformable. Muy pronto, desde 1814, con Elie Whitney se mecaniza, se tayloriza la fábrica norteamericana prototípica. El tamaño de las empresas favorece a las economías de escala. El único mercado común en funcionamiento desde el siglo XIX hace que nazcan gigantes de la industria instalados en un terreno abonado, rico además en pequeñas y medianas empresas. Muy pronto también el hombre de negocios, el empresario, ocupa un lugar excepcional que le es raramente reconocido en otros países. En la Inglaterra del siglo XVII, decir de alguno que era man of bussines, un hombre de negocios, significaba que él se ocupaba de la cosa pública. En los Estados Unidos, el hombre de negocios es promotor de empresa o de operaciones comerciales y financieras. También puede, como William B. Ogden, crear una ciudad como Chicago. Es un hombre de acción que no duda en tomar cualquier oportunidad de fabricar riqueza, y será reconocido por la sociedad en función de esta aptitud. Más pronto que otros estudiará administración (de paso, podemos recordar que la Universidad de Harvard se fundó en 1636). Más ampliamente que muchos otros llamará a accionistas, se plegará a los juicios de la Bolsa y, sin por ello tener un comportamiento de niño de brazos, se someterá a la lógica liberal. Surgido de un país cuyas circunstancias, más que su propia voluntad, han hecho que sea el árbitro mundial, le parece normal ver que el mundo entero ha adoptado sus enfoques, sus métodos y sus criterios de éxito.

El complejo de las grandezas pasadas

La hostilidad hacia las empresas en países como Francia viene en parte de ahí. Aquellos que la toman contra el capitalismo moderno no soportan que no haya sido inspirado por Francia.

Los países en desarrollo que descubren hasta hoy los beneficios y los riesgos de la sociedad industrial no sufren este complejo, tienen en mente el modelo norteamericano.

Esto también es una constante: el país que marca el tono de una época es a la vez admirado y odiado. A esto se añade, en Francia, el hecho de que ésta ha sido grande y poderosa antes de la era industrial, y que, al igual que la Iglesia católica, estaba capacitada para la historia rural, administrativa y jerárquica. Ciertamente se convirtió en una economía industrial, pero la constante que la caracteriza es el sueño de una sociedad intermedia entre el capitalismo y el socialismo.

Si buscamos determinar más allá de estos señalamientos —lo que a menudo ha separado poco o mucho a la empresa francesa y al sistema económico mundial en el que ella evoluciona—, constatamos que las instituciones tienen ahí más importancia que los contratos, los reglamentos que las jurisprudencias, las decisiones de Estado que los mecanismos de mercado.

Pero como las realidades del mercado son cada vez más fuertes, no es sorprendente que se acentúe en el país una especie de dicotomía muy antigua entre la vida real de las empresas y la que las administraciones quisieran que éstas llevaran. En todas las épocas ha habido así una oposición entre los sistemas económicos abiertos (generalmente marítimos) y los sistemas cerrados; entre los países de "tenderos" —lo que pensaba Napoleón I de los ingleses y De Gaulle de los japoneses— y los países de funcionarios (quienes se imaginan que son el Estado); entre países "capitalistas", generalmente organizados alrededor de ecomundos, y los países que, bajo el pretexto de preservar su alma, se niegan a la marcha del progreso.

Las empresas finalmente se acomodan a estas contradicciones (excepto en las dictaduras), al igual que se acomodan prácticamente a todas las situaciones. La principal constante de la empresa es su formidable capacidad de adaptación. Durante siglos, la empresa comercial ha sido frecuentemente afectada por las invasiones, las guerras, la intolerancia de los reyes o la envidia de la gente, y no ha cesado de renacer.

La empresa de producción, por su parte, no ha dejado de conocer el efecto de los cambios técnicos y las condiciones del mercado, nunca segura de su futuro. Mientras que triunfa la microcomputadora, ¿no se habla acaso de "pulgas" que integrarán 40 millones de transistores y se la "comerán"?

En lo que respecta a la empresa mundial y financiera, está obligada a la vez a contar con numerosos competidores y recién llegados, clientes que tienen medios para escoger, accionistas que quieren un buen rendimiento del capital invertido, y leyes y reglamentos que no dejan de proliferar.

Entonces la empresa se adapta. Pero uno de sus medios de adaptación consiste en ir, de preferencia, ahí donde el clima es más favorable para los negocios. ¡Cuántos países han perdido oportunidades de perdurar siendo importantes, para no haberlo comprendido!

Traducción: Ana García Bergua.

Referencia

1 Véase Marseille, Jacques, "3 000 ans de mondialisation", en In En jeux les Echos, junio de 1997.

Doctor en ciencias económicas, antiguo redactor en jefe de *Entreprise*, autor de *Leoon d'histoire sur l'Entreprise de l'Antiquité á nos jours*, París, PUF, 1998, col. Major.

Reproducción autorizada del artículo "Les invariants de l'histoire des entreprises",
aparecido en *Futuribles* de junio 1998.

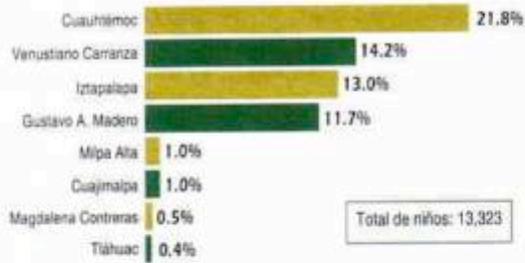
Niños de la calle en la ciudad de México

INDICADORES

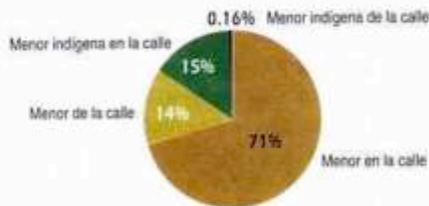
Niños de la calle en la Cd. de México

CARACTERÍSTICAS DE LOS NIÑOS EN SITUACIÓN DE CALLE EN LA CIUDAD DE MÉXICO (1995)*

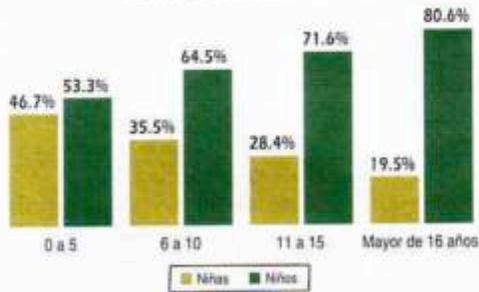
MENORES POR DELEGACIÓN POLÍTICA



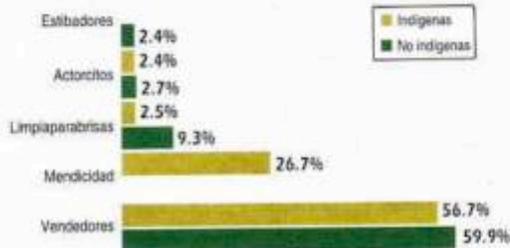
MENORES POR CATEGORÍA



MENORES POR SEXO Y EDAD



MENORES POR ACTIVIDAD PRINCIPAL

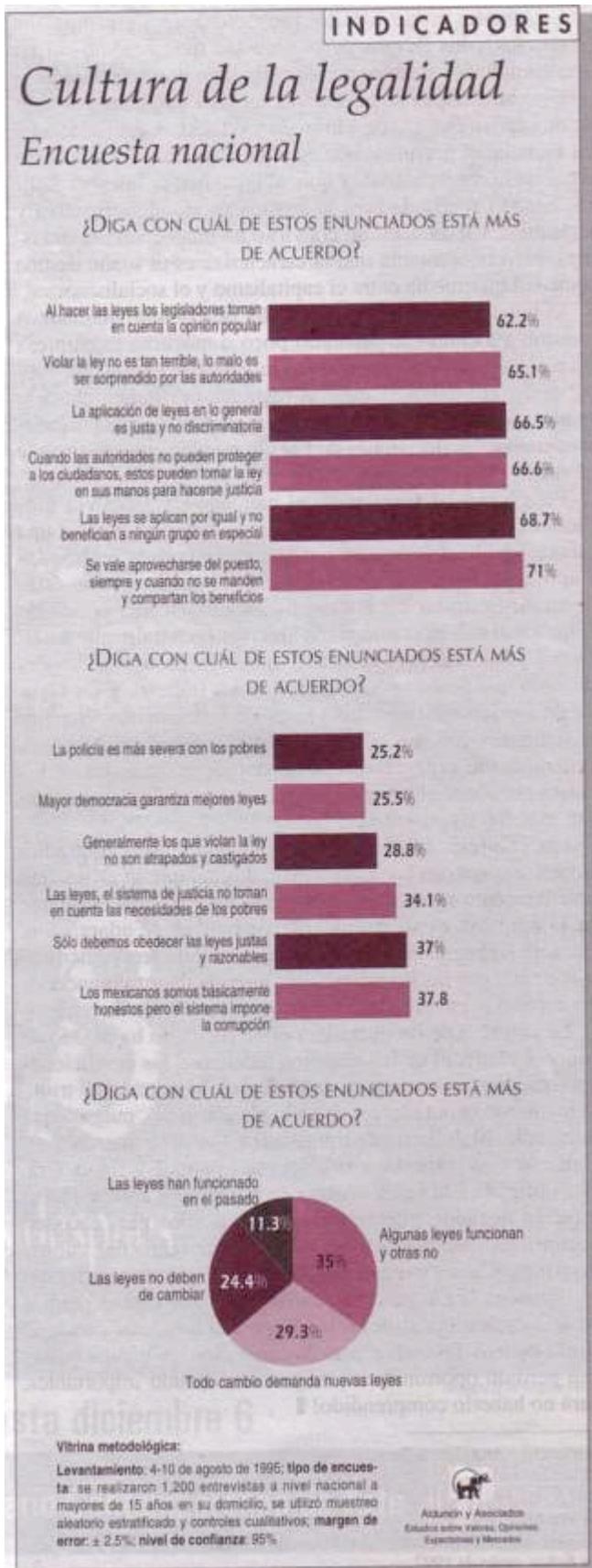


* Se considera un total de 13,323, de los cuales 71.4% trabajan en la calle, 14.8% son indígenas, 13.8% ha roto todos los vínculos con sus familias.

Fuente: Examen de la situación económica de México, División de Estudios Económicos y Sociales, septiembre 1998.



Cultura de la legalidad



Acuerdos y desacuerdos sobre el FOBAPROA

INDICADORES

Encuesta a legisladores 1998 III
Acuerdos y desacuerdos sobre el FOBAPROA

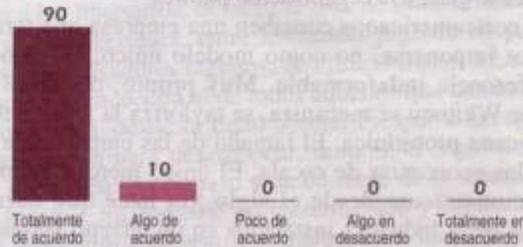
Entre el 3 de septiembre y el 12 de octubre, *Este País* y *Alduncin y Asociados* efectuaron una encuesta entre legisladores de las cámaras de diputados y senadores. Sus respuestas constituyeron un valioso instrumento para identificar preferencias partidistas y convicciones personales; son también una herramienta esencial para conocer a fondo las percepciones del Poder Legislativo sobre los temas que ocuparán sus funciones durante los próximos meses.

**DELINCUENTES DE CUELLO BLANCO
 Y LIBERTAD BAJO FIANZA**

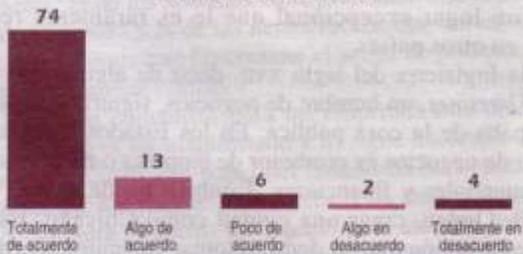
(Respuesta de los legisladores de acuerdo con su filiación partidista)

¿QUÉ TAN DE ACUERDO O EN DESACUERDO ESTARÍA LISTED EN ESTABLECER QUE LOS DELINCUENTES DE CUELLO BLANCO NO TENGAN DERECHO A LIBERTAD BAJO FIANZA?

LEGISLADORES DEL PRI



LEGISLADORES DEL PAN



LEGISLADORES DEL PRD



Vitrina metodológica:

Levantamiento: septiembre 3-octubre 12 de 1998; tamaño de la muestra: 118 entrevistas a legisladores, tanto diputados como senadores (55% hombres, 45% mujeres). El procedimiento muestral fue por censo, ya que se entregaron cuestionarios a todos los diputados y senadores presentes en las sesiones, y en el caso de la Cámara de Diputados, a través de los líderes de las fracciones; margen de error: de ± 0 a $\pm 10\%$; confianza estadística: 95%. Los resultados han sido ponderados de acuerdo con la proporción que los partidos tienen en el Poder Legislativo.



Este País
 Alduncin y Asociados
 Encuesta sobre Valores, Opiniones,
 Expectativas y Metas