

Franco AMATORI y Geoffrey JONES, eds.

Business History around the World

Cambridge, Cambridge University Press, 2003, 425 pp.

Este libro ofrece una visión general de la investigación en historia empresarial en Estados Unidos, Europa, Japón, China y Latinoamérica, y analiza los actuales debates en el seno de la disciplina. Se compone de una breve introducción por parte de los editores y de tres partes. La primera trata de cuestiones generales, preguntas sin respuestas y controversias. La segunda parte es la más extensa, once capítulos, ya que estudia los diversos casos nacionales. La tercera parte consta de cuatro capítulos y está dedicada a la historia empresarial comparada.

Este libro viene a cubrir un hueco dentro de la historia empresarial y económica: no existía ninguna publicación que intentase, dado el grado de madurez que ha adquirido la historia empresarial en las dos últimas décadas, hacer un estado de la cuestión tan amplio desde el punto de vista geográfico y temático. De hecho, supone un paso más frente a otras publicaciones internacionales y comparativas de historia empresarial que tenían una temática más restrictiva, como el tratamiento exclusivo de las grandes empresas o las multinacionales. Por otra parte, el acierto de la labor de edición emerge de la estructura del libro, que va más allá de los casos nacionales, ahonda en las relaciones de la disciplina con la teoría —también en su capacidad de generar teoría y, por tanto, de ser usada por otras disciplinas— e incluye estudios de tipo comparativo. No hay que olvidar que estos últimos son los que mejores resultados han dado a la historia empresarial fuera de las fronteras de la propia disciplina, como evidencia la enorme difusión que los estudios de A. D. Chandler ha tenido dentro de la economía de la empresa, los estudios de gestión o la economía.

Desde el punto de vista de las aportaciones teóricas hay que destacar, en primer lugar, la de Galambos en la primera parte, que bien podría tratarse de un completo repaso historiográfico de la disciplina en los Estados Unidos, si no fuera por el amplio conocimiento que tiene el autor de la evolución de la relación entre teoría e historia empresarial desde los comienzos de la producción académica. Quizá lo más interesante de este artículo sean las indicaciones de las direcciones que puede tomar la disciplina. Galambos trata de definir la identidad y las fronteras de la historia empresarial. Al hacerlo, realiza un excelente ensayo historiográfico y aporta a los historiadores de la empresa que no siguen el paradigma chandleriano un esquema donde ubicar su producción científica. Galambos distingue cinco vías alternativas: la reconstrucción del paradigma chandleriano; el enfoque neoclásico modificado —economía neoinstitucional— e identificado con el proyecto del NBER dirigido por N. Lamoreaux, P. Temin y D. Raff; los trabajos unidos a la economía evolutiva; la escuela de las alternativas flexibles; y, por último, la constelación posmodernista, inclu-

yendo tanto a las variantes estructuralistas y pos-estructuralistas, y donde destacan los estudios de género que tanto se han desarrollado en los Estados Unidos. De hecho, uno de los problemas que presenta este artículo es que está excesivamente centrado en la experiencia norteamericana, si bien contiene una gran riqueza documental y bibliográfica sobre los orígenes y la evolución de la historia empresarial.

Tratamiento individualizado merecen las otras dos aportaciones teóricas que se realizan en la primera parte: la de Lazonick y la de Zeitlin. Lazonick, a través del concepto de *social conditions of innovative enterprise*, intenta construir un modelo alternativo al de Chandler, sobre las aportaciones del propio Chandler y las de E. Penrose. No obstante, su propuesta es principalmente un ataque a la metodología ahistórica de la economía neoclásica y un intento de aplicar la economía institucional, y sobre todo la evolutiva, al análisis de la historia empresarial y la competitividad de las empresas y las naciones. Aunque, como indican los editores, se trata de una teoría que busca evidencia. Lo contrario de lo que supuso la aportación de Chandler, una evidencia a la búsqueda de teoría. De hecho, este capítulo de Lazonick es una buena guía para entender las fortalezas y debilidades del *Scale and Scope* de Chandler. Lazonick aboga por un modelo basado en la necesidad de la historia empresarial de contar con una teoría sobre la empresa innovadora. Su propuesta se basa en el proceso de innovación, que es acumulativo, colectivo e incierto. Una parte central de su modelo la constituyen las condiciones sociales de su empresa innovadora, a saber, las condiciones industriales (tecnología, mercado y competencia), las organizativas (conocimiento, comportamiento y estrategia), y las institucionales (empleo, financiación y regulación). Desafortunadamente, este capítulo, como el anterior, adolece de falta de referencias cruzadas con otros del libro, pero es rico en referencias bibliográficas de gran utilidad para los historiadores económicos que quieran ahondar en su conocimiento de las posibilidades que ofrece la historia empresarial.

En cuanto a la aportación de Zeitlin, se trata de una continuación y resumen del trabajo que, junto con C. Sabel, ha desarrollado desde comienzos de los años ochenta, y que se conoce como el enfoque de *historical alternatives* a la historia industrial. Supone una alternativa a las corrientes principales en historia económica, tecnológica y empresarial, sobre todo al paradigma chandleriano. En enfoque de Zeitlin se resume en las siguientes propuestas: es contrario a la teleología y el determinismo; defiende la utilización de caminos alternativos; la constitución mutua de actores y contextos; la existencia de incertidumbre, mutabilidad y estrategias límite; el predominio de las formas híbridas sobre las puras; el análisis de la gobernanza económica más allá de la empresa; la construcción histórica de los mercados; defiende que no existe ni ausencia de fricciones ni *path dependence*; aboga por las orientaciones más que por las épocas; y señala la contingencia y las elecciones estratégicas como fuentes principales del cambio económico. Igualmente, el autor aclara algunas objeciones mal concebidas sobre su enfoque: el tamaño de la empresa no es una variable

determinante —Zeitlin no defiende el *small is beautiful*, sino que los límites de las empresas tienen que ser fluidos y variables, especialmente cuando las posibilidades de las estrategias de producción híbridas son tenidas en cuenta—; los sectores industriales no son una variable determinante —las características intrínsecas de los sectores, industrias, mercados, tecnología, oferta de factores, etc., no determinan las fronteras entre la producción en masa y la flexible, ya que existe mucha diversidad en el seno de los sectores—; o la acción estratégica vista como hiperracionalidad —los agentes tienen racionalidad limitada cuando hacen frente a la incertidumbre y aunque no siempre hagan la mejor elección, sus decisiones son las más de las veces conscientes—.

Estos dos capítulos suponen los intentos más claros de hacer teoría desde la historia empresarial, aunque bien podrían considerarse aportaciones a la economía e historia industrial, como de hecho señalan los editores en la introducción.

En tercer lugar, se encuentran las aportaciones teóricas que se deducen de los demás capítulos, sobre todo de los de la tercera parte, dedicados a estudios comparativos donde las generalizaciones se pueden interpretar en algunos casos como direcciones teóricas. Entre éstos, destaca el de M. Kipping sobre las relaciones entre el Estado y las empresas, que aporta una visión más compleja del desarrollo de la empresa capitalista, realizando una crítica bien documentada al paradigma neoclásico en tanto en cuanto la constante intromisión del Estado modelando los mercados aleja a éstos del modelo competitivo ortodoxo. Los textos de A. Colli y M. Rose sobre las empresas familiares y el de G. Jones sobre las multinacionales son una síntesis de sus magníficos y pioneros trabajos al respecto, muy útiles tanto para los historiadores económicos que quieran ponerse al día sobre la más puntera investigación internacional en estos campos, como para los economistas de la empresa, que pueden encontrar en estos artículos una visión más completa y realista de la complejidad de las empresas familiares y la inversión directa extranjera.

Mención aparte merece el corolario del libro, el capítulo de Chandler, que ha sido el gran impulsor de la historia empresarial comparada y que, pese a llevar décadas innovando dentro de la disciplina, aún se encuentra en activo realizando aportaciones importantes a la historia empresarial. En este capítulo, Chandler nos propone nuevos caminos para la disciplina y se pregunta sobre sus límites y desafíos.

En la estructura de la mayor parte de los estudios nacionales o regionales de caso se vislumbra el encargo de los editores de realizar un estado de la cuestión de la historia empresarial teniendo en cuenta su desarrollo pasado, las líneas de investigación presentes y por dónde éstas apuntan al futuro. No obstante, no todos los estudios culminan con igual fortuna el encargo. Se puede observar los distintos grados de madurez que tiene la historia empresarial en los países seleccionados, su grado de independencia frente a la historia económica u otras disciplinas, y la manera en que este nivel de dependencia condiciona su investigación presente y futura.

En la mayoría de los capítulos es el pasado de la disciplina —y, por tanto, el aspecto menos novedoso por haberse ya tratado en publicaciones previas— el que muestra un desarrollo más extenso y donde se observan las menores ausencias bibliográficas. Curiosamente, es en el presente y en las nuevas líneas de investigación que apuntan al futuro de aquella donde se encuentran las faltas de referencias más claras, incluyendo líneas que los editores han destacado como prioritarias en la introducción.

Del tratamiento conjunto de Gran Bretaña y los Países Bajos se ocupan G. Jones y K. Sluyterman, realizando un análisis de las agendas de investigación nacionales, y concluyendo que han respondido principalmente a temas de investigación de carácter nacional, como la pérdida de competitividad de la economía británica desde el punto de vista de sus empresas o la responsabilidad empresarial en la tardía y lenta industrialización holandesa.

En el caso de los países escandinavos, Lindgren se concentra en las controversias surgidas desde los comienzos en la historia empresarial dentro de la historia económica en relación con el análisis de los macroagregados y los estudios micro. El desarrollo de la historia empresarial dentro de la historia económica es lo que explica, según el autor, que los historiadores de la empresa escandinavos se hayan centrado en el análisis de los aspectos contextuales de la historia empresarial. No obstante, en los últimos años han cobrado mayor importancia los análisis de carácter microeconómico porque se reconoce —afirmación extensible a otros países y capítulos— que muchas decisiones económicas se toman en el interior de las empresas.

Los países de habla alemana están a cargo de Schröter, que también advierte que la producción científica al respecto se ha desarrollado a la sombra de la historia económica. Señala la conexión entre la historia empresarial y las agendas de investigación de sus propios países, sobre todo dentro de la revisión del pasado reciente y de la participación de las empresas en el nazismo, algo que ha coincidido con la apertura de muchos archivos empresariales. Los logros más interesantes de la historiografía empresarial de ámbito alemán han sido los relacionados con el análisis conjunto de las relaciones entre bancos, empresas y Estado, además de cómo esto ha afectado a la concentración económica.

En los países latinoamericanos, a cargo de M. I. Barbero, se distingue entre “historia de empresas” e “historia empresarial”, donde quedan encuadradas las tres principales áreas de análisis que se llevan a cabo en las agendas de los investigadores: historia empresarial comparativa, estudios empíricos sobre empresas específicas y el estudio de los empresarios. El mayor desafío de los historiadores de la empresa latinoamericanos es aplicar los enfoques principales de la disciplina a la realidad latinoamericana; mientras que la mejor oportunidad, como muy acertadamente señala Barbero, está en el desarrollo que puede tener la historia empresarial comparativa en ese contexto y las aportaciones teóricas que de ello se puedan derivar.

El capítulo dedicado a Estados Unidos, Hausman debate sobre la dirección y el futuro de la disciplina y el vigor que ésta tiene en la actualidad. Su discurso gira en torno a las siguientes cuestiones: ¿de dónde venimos?; ¿qué dicen los historiadores de la empresa sobre el futuro de la disciplina?; ¿quién está haciendo ahora historia empresarial y qué está haciendo?; ¿hasta qué punto Chandler está presente? El autor trata de contestar a estas preguntas de dos formas. Una, mediante el análisis de los discursos anuales de los presidentes en los congresos de la *Business History Conference*, que siempre reflexionan sobre el pasado, presente y futuro de la disciplina y suelen ser un buen indicador cualitativo de los cambios y los retos que afronta la historia empresarial. Dos, a través del análisis cuantitativo de los artículos publicados en las principales revistas estadounidenses de historia empresarial, destacando en ellos el vigor de Chandler y el paradigma chandleriano, así como la creciente incorporación de temas de sociedad y cultura a la agenda de investigación en los Estados Unidos.

Kudô analiza el caso de Japón, cuya especificidad hace que abunden las historias comparadas. Señala una de las carencias principales de la historia empresarial japonesa, muy ligada a los estudios de empresa: la necesidad de un análisis de largo plazo, ya que la mayor parte de los efectuados se han centrado en las últimas décadas del siglo XX. En este sentido, insiste, como no se hace en ningún otro capítulo, en la contribución única de la historia empresarial a los estudios de empresa. Finalmente, el autor aboga por un método inductivo, por llegar a la interpretación general a través de la acumulación de muchas observaciones, por lo que, en lo relativo al método, no se aleja del de Chandler.

Para Italia, Amatori y Bigatti realizan un estado de la cuestión y un análisis detallado del marco institucional italiano en el que se ha desarrollado la actividad empresarial. Contrariamente a lo ocurrido en otros países, en Italia ha habido una mayor dedicación a las empresas frente al entorno empresarial. Aún así, los autores señalan que hay que avanzar, especialmente, en el análisis de las pequeñas y medianas empresas que forman el principal tejido productivo del país. Amatori y Bigatti destacan el vigor de la historia empresarial italiana en el momento actual, y la consideran una de las ramas más vitales de la historia económica.

En el caso de España, Carreras, Tafunell y Torres analizan los orígenes y la evolución de la historia empresarial, poniendo de manifiesto el desarrollo de esta disciplina en el seno de la historia económica. Igualmente, apuntan las principales líneas de investigación, destacando los estudios de organización empresarial; las monografías de empresas, sobre todo, con gran tradición dentro del sector financiero; los estudios sectoriales —en gran medida, estudios de historia económica—; y otros, entre los que citan los relativos a la creación de empresas y el análisis de las grandes empresas. Entre las aportaciones más interesantes de este capítulo destaca la claridad en la exposición de los resultados y las hipótesis dominantes, subrayando la

aportación de la historia empresarial a una de las preguntas clave de la agenda nacional de historia económica: el entendimiento del atraso económico español. Según los autores, los debates que han favorecido esta contribución han versado sobre la falta de empresarios y de grandes empresas, el predominio de las PYMES de carácter familiar, la naturaleza subsidiaria de las empresas públicas y la relevancia de las compañías extranjeras en la industrialización española, así como el poder de la banca. Los autores destacan en su propia recopilación de la producción de historia empresarial española —que, por otra parte, resulta incompleta quizá por el largo proceso de edición de las obras colectivas— un excesivo empirismo y un uso escaso de teoría económica.

Sobre Grecia, lo primero que subraya de M. Pritsas es la relativa novedad de la disciplina. Los primeros pasos se dieron en los años ochenta del siglo XX, y aún hoy no está muy integrada dentro de la agenda investigadora griega. Esta debilidad, según dicho autor, está directamente relacionada con el tardío desarrollo de la historia económica, a mediados de los años setenta. Las primeras iniciativas han contemplado la organización de los archivos empresariales. Los enfoques y paradigmas utilizados se destacan por el eclecticismo. Por último, hay pocos estudios de caso y se considera primordial el análisis comparativo con otros países mediterráneos.

Otro país que podría compartir algunos rasgos con los países mediterráneos, pero que también se ha analizado individualmente, es Francia, a cargo de Y. Cassis. Este autor destaca que la historia empresarial francesa ha girado en torno al problema de explicar las causas del atraso económico francés, que posteriormente pasó a llamarse diferencia y, finalmente, especificidad, en un intento de devolver a Francia su lugar central en el desarrollo de la empresa capitalista. Según Cassis, esta prioridad de la agenda de investigación nacional ha marginado a Francia en los principales análisis de historia empresarial comparada, concretamente en el *Scale and Scope* de Chandler. En la historiografía empresarial francesa, las aproximaciones temáticas han sido la norma, sobre todo las relativas a la aparición de la gran empresa, a quiénes han sido los líderes empresariales y al fenómeno del *patouflage*. Otros temas han girado en torno al importante papel jugado por el Estado, por la ciencia, la tecnología y la innovación en el desarrollo empresarial francés.

Por último, se trata el caso de China, respecto del cual el trabajo de Chi-Kong Lai subraya que la historia empresarial sobre este país se ha hecho principalmente fuera de sus fronteras, publicándose, además de en chino, en japonés, alemán e inglés. La ventaja de esta particularidad ha sido la inserción en los debates y circuitos internacionales. Y su mayor inconveniente, su separación de la agenda nacional de investigación en China. Entre los principales temas de estudio destacan los análisis de historia económica empeñados en contestar la pregunta de por qué China no se industrializó; el análisis de las relaciones entre las empresas y el Estado; y la importancia de la cultura china en el desarrollo empresarial.

En definitiva, la obra reseñada resulta esencial para conocer lo que se está haciendo en historia empresarial fuera de España, siendo un complemento indispensable del repaso periódico de las revistas especializadas, ya que pone a disposición de los lectores españoles, en inglés, estudios escritos en lenguas cuyo conocimiento es muy escaso en nuestro país, como el sueco, el griego, el japonés o el chino. Este libro, además, como es propio de la historia empresarial, aporta una enorme riqueza empírica para el estudio de múltiples aspectos sobre las fronteras y estrategias de las empresas, y la naturaleza y origen de la innovación y la riqueza de las naciones. Por otro lado, demuestra que no hay un único modelo sobre un capitalismo de éxito o de fracaso, ni una única metodología para estudiar el papel de las empresas en estos procesos. Se observa, por tanto, un enfoque múltiple en el conjunto de la obra, y se señala el importante papel que han jugado las instituciones y las reglas del juego en la diversidad de pautas de desarrollo de las empresas en los distintos países. Esta riqueza, en fin, quizá sea la responsable de la principal carencia que observa la mayor parte de los autores: la dificultad para construir teoría desde la historia empresarial.

Lina Gálvez Muñoz

Universidad Pablo de Olavide de Sevilla