

William J. HAUSMAN, Peter HERTNER y Mira WILKINS

Global Electrification: Multinational Enterprise and International Finance in the History of Light and Power, 1878-2007

Nueva York, Cambridge University Press, 2008, 487 pp.

“Capital flowed across borders a lot more freely than did electricity”
(p. 30)

Desde muy temprano, el acceso a la maquinaria y la financiación tanto del tendido de líneas como de las centrales de generación requirieron la intervención exterior. Sin embargo, la electrificación precisaba la ocupación de suelo para la transmisión y, pronto, fue una actividad sometida a la autorización gubernativa, primero, y a la regulación pública, después. El temor a una posible apropiación de la actividad por parte de las autoridades municipales y gubernamentales se acentuaba entre los inversores extranjeros que, a partir de la primera guerra mundial, observaron cómo la iniciativa de esta actividad se reservaba a los nacionales. La historia que aquí se cuenta es ésta: cómo las multinacionales eléctricas, mediante modelos empresariales *ad hoc*, lograron impulsar y financiar la electrificación internacional en las condiciones adversas del creciente nacionalismo que desembocaría, tras la segunda guerra mundial, en el rescate y nacionalización de la mayoría de las empresas de suministro eléctrico.

Entre 1880 y 1913, la participación de las finanzas internacionales y el protagonismo de la empresa multinacional en la expansión de la industria de suministro eléctrico fueron abrumadores. La internacionalización se mantuvo firme hasta la segunda guerra mundial, luego se desvaneció, y experimentó un nuevo florecimiento con las desregulaciones de fines del siglo XX. Como en el resto de las empresas multinacionales, la inversión a largo plazo incluía la tecnología y su aplicación, a través de compañías que concentraban importantes capacidades. A diferencia de otras corporaciones globales, el proceso de internacionalización eléctrico fue rápido y concentrado en el tiempo, apenas se observaron desbordamientos territoriales y la línea que separaba la inversión directa de aquella en cartera aparecía desdibujada. Sea por su discontinuidad o sea por la singularidad de su fisonomía, lo cierto es que los especialistas en la historia general de la empresa multinacional suelen orillar su estudio.

La maraña en que se convirtió el sector de suministro eléctrico internacional hasta la segunda guerra mundial disuadió eficazmente cualquier esfuerzo. Su peculiaridad lo había recludo al territorio de la excepción, cuando no al del olvido. Pero, en los últimos veinte años, algunos historiadores europeos y americanos fueron explicando la financiación exterior de sus respectivos sectores nacionales y, ahora, estos hallazgos se han sistematizado dentro de los márgenes del saber común sobre las empresas multinacionales, con Mira Wilkins al frente del equipo.

Wilkins aporta su conocimiento sobre la empresa internacional, y la obra de Hausman y Hertner es esencial para esclarecer la globalización de la industria eléctrica a ambos lados del Atlántico. Hausman venía ya esbozando, junto a Neufeld, un cotejo de la financiación de la industria eléctrica en ambos continentes, aprovechando su especialización en EE.UU. y recurriendo a los trabajos de Armstrong y Nelles sobre la actividad canadiense en Latinoamérica. Además, se ha encargado la composición de partes del texto a distinguidos especialistas, como Barjot, Lanthier y Segreto.

Es éste un ensayo integrado, dividido en tres partes. La primera describe brevemente la evolución técnico-económica del sector eléctrico. Destacan ahí la conocida coexistencia de

polos tecnológicos en competencia y advierten de la financiación creciente y escalonada del sector. Se ilustra el grado de internacionalización del sector (con una muestra de 90 países) y se identifica su geografía en años clave del siglo xx. El esfuerzo es inmenso, aunque en el detalle se pierda consistencia y quede lo ya conocido: creciente internacionalización hasta la Gran Guerra, procesos divergentes durante el período de entreguerras, y rescate público durante la posguerra mundial. A continuación el acierto es pleno; se hace inteligible la fisonomía empresarial y financiera del sector con una taxonomía que no ignora su naturaleza histórica.

Hertner y Segreto explicaron hace años el papel de los conglomerados electro-técnicos en Europa hasta la primera guerra mundial y la sustitución de Reino Unido y Alemania por Suiza y Bélgica como centros financieros de esta industria. Se contaba con abundante literatura sobre el papel de los *holding* en la electrificación norteamericana y de los canadienses en aquellas latinoamericana y española. Aquí se identifican hasta cinco tipos de empresas eléctricas de propiedad extranjera: satélites, enclaves, consumidores intensivos, *free-standing operating companies* y *holding*.

El satélite industrial era la forma clásica de inversión foránea por desbordamiento de un mercado maduro hacia otro menos desarrollado. La manufactura electrotécnica perseguía la creación de un nuevo mercado y la continuidad de sus exportaciones. La casa madre buscaba más los retornos de su inversión en las ventas de equipo que en el suministro eléctrico, de modo que, a fin de aminorar riesgos, las inversiones directas acababan traspasándose a intereses locales. El segundo tipo, las compañías enclave eran suministradoras de empresas aisladas, asociadas a la extracción de mineral y a la economía de plantación. Igualmente, los consumidores intensivos de electricidad —electroquímica, siderurgia, papeleras y madereras— solían constituir sistemas aislados a la búsqueda del kWh más barato, aunque, finalmente, acabaran participando en sistemas eléctricos integrados. Las abundantes *operating-companies* eran aquellas eléctricas que actuaban en un país pero estaban organizadas desde otro como *free-standing companies*, en definición de Wilkins, y presentaban diversos grados de independencia. Finalmente, los *holding* disponían de valores en cartera de compañías en diversos países. Éstas compartían servicios técnicos, financieros y de gestión. La madurez de los sistemas hizo ir desapareciendo las compañías satélites y los enclaves, que acabaron participando en *holding*.

La variedad se acentuaba en el terreno financiero. La electrificación demandó una corriente creciente de capital que ponía a prueba las capacidades de los intermediarios tradicionales. Se exploraron nuevas formas de financiación global. Los proyectos iniciales fueron financiados por bancos industriales, siendo luego sustituidos por intermediarios específicos —compañías de seguros, *trust* y compañías de inversión. Cada forma empresarial se asociaba a un modelo de financiación. Las compañías satélites lo hacían a través de los canales de sus empresas originarias, mientras que, en las compañías ubicadas en enclaves las funciones de suministro eléctrico siempre se subordinaron a la principal actividad de la empresa, al igual que su financiación. Para los *holding*, los objetivos financieros precedían a los productivos.

Una vez definidos los “conceptos”, los capítulos siguientes se ocupan de los “cambios”. Esta segunda parte constituye el grueso del volumen, dividida en tres capítulos: hasta la primera guerra mundial, entre ésta y la crisis del 29 y desde entonces hasta el fin de la segunda guerra mundial. El capítulo tercero es esencial, explica en detalle el complejo nacimiento de los protagonistas de esta historia: los conglomerados tecnológico-financieros, sus sucesivas filiales y sus relaciones. En efecto, aunque el período de mayor internacionalización de la industria eléctrica lo fue a través de la financiación directa de las *free-standing companies*, desde Londres o París, los principales grupos electrotécnicos respaldaban su fundación. La

peripecia de sus filiales se expone con acierto y claridad, así como la internacionalización de las industrias de consumo intensivo y los primeros enclaves eléctricos.

En la segunda mitad de los veinte, el capital es el factor clave de la internacionalización. El capítulo cuarto explica que la electrificación vino espoleada por nuevos intermediarios financieros, verdaderas redes de exportación de capital y de capacidad de gestión. Éstos mantenían inversiones en cartera, como los holding canadienses, que lideraron la electrificación urbana latinoamericana, o como los revitalizados intermediarios alemanes, recuperados al final del decenio. También se recobraron algunas firmas belgas, suizas y francesas en la carrera por la expansión eléctrica, aunque ésta la ganase el capital estadounidense, vital para la construcción de hipercentrales y el tendido de redes. Ahora bien, el avance de la propiedad pública y de la regulación de mercados eléctricos, junto al rescate de las inversiones extranjeras en la Unión Soviética, previnieron a los inversores internacionales. La inversión extranjera se procuró escamotear a través de estructuras piramidales.

El capítulo 5 aborda un período hasta ahora bastante ignorado. El retroceso de la internacionalización de esta industria obedeció a su dependencia del capital estadounidense. Considerada al empezar la crisis como valor refugio, hasta 1932 se siguió invirtiendo con redoblado interés en Europa. Desde 1933, sin embargo, las barreras levantadas al comercio internacional y el ascenso de los regímenes totalitarios dificultaron las transacciones habituales de los grandes holding, que mantuvieron pero no incrementaron sus inversiones. La segunda guerra mundial destruyó una parte de las infraestructuras energéticas, que los Estados tuvieron que asumir como propias, y las corporaciones internacionales sufrieron su propia peripecia. La dimensión estratégica de la energía durante el conflicto bélico y las nuevas directrices del comercio y la inversión para la reconstrucción prepararon el camino a una nueva intervención que acabó con el rescate de las inversiones internacionales.

Los capítulos sexto y séptimo abordan las nacionalizaciones de posguerra y el retorno a la internacionalización de esta industria tras las desregulaciones de fines del siglo xx. El volumen consta, además, de dos apéndices imprescindibles, uno de abreviaturas y otro que explica detalladamente las fuentes de la tabla 1.4; la bibliografía e índices son asimismo de gran utilidad. Lamentablemente, el aparato erudito del libro, apabullante, está anotado al final, en 130 páginas. Esta precaución no evita, sin embargo, un texto muy prolijo. El recurso incesante a los ejemplos de los cinco continentes presta consistencia al discurso, pero introduce múltiples excepciones y, aunque sea loable eludir las generalizaciones indiscriminadas, por momentos cuesta apreciar el bosque a la vista de tanta singularidad.

No empaña esto el inmenso valor del libro, que brinda al fin la oportunidad de incorporar las corporaciones eléctricas a la historiografía de la empresa multinacional. Espero, pues, que los especialistas españoles en este ámbito se animen a leerlo y que, los demás, se acerquen sin recelo a los primeros capítulos. Seguro que lo disfrutarán.

Isabel Bartolomé Rodríguez

ISCTE, Lisboa