

**HAROLD JAMES, *Family Capitalism. Wendels, Haniels, Falcks and the Continental European Model*. The Belknap's Press of Harvard University Press, Cambridge MS and Londo, 2006. xii + 434 pp.**

En *Family Capitalism* Harold James, profesor de Historia y Relaciones Internacionales en la Universidad de Princeton, reconstruye a lo largo de dos siglos la historia de tres poderosas familias empresarias del continente europeo: los Wendels de Francia, los Haniels de Alemania y los Falck de Italia. Las tres construyeron emporios en el mundo del acero, las tres iniciaron sus negocios a fines del Antiguo Régimen, y todas abandonaron el acero y diversificaron en las últimas cuatro décadas del siglo XX. Las tres familias empresarias son además representativas del capitalismo renano en tanto sus actividades de negocios se situaron alrededor de los valles del Rin y del Moselle. En la segunda mitad del siglo XX las tres se vieron afectadas por los efectos de la guerra, la sobreproducción y la reorganización. En los años 1960 los Haniels vendieron la mayor parte de sus negocios de hierro y acero, y en 1978 el negocio del acero de los Wendel fue nacionalizado por un gobierno francés conservador. Los alemanes Haniels han invertido en estos últimos años en la distribución comercial y han adoptado una proyección internacional importante, mientras los franceses Wendel se han centrado en el sector de los abrasivos, la energía y el negocio inmobiliario. Los italianos Falck han salido del mundo del acero a mediados de los años 1990, y han renovado el interés tradicional de la familia en el negocio de la energía. Los tres negocios familiares serían un ejemplo de un ciclo que resulta común en otras empresas del hierro y el acero europeas: el negocio se inició en la comercialización, se consolidó con la producción industrial, y tras la crisis de fines del siglo XX se reorientó de nuevo hacia la distribución y los servicios con un fuerte componente de expansión internacional.

El esfuerzo que requiere dominar cada caso y la historia de tres países a lo largo de siglo y medio es notable, y se apoya en fuentes de archivo originales, un buen conocimiento de las últimas investigaciones disponibles sobre las tres empresas y un acceso privilegiado a los testimonios y documentos de algunos de los miembros vivos de las tres familias de industriales europeos. Aunque James conoce bien la historia económica de Alemania, Francia, e Italia, los temas mejor logrados del libro son los relacionados con la historia alemana, los problemas monetarios y financieros y el periodo de entreguerras. Sobre estos temas había publicado conocidas obras como *The German Slump* (1986), *A German Identity 1770-1990* (1989), *International Monetary Cooperation since Bretton Woods* (1996), y *The Deutsche Bank and the Nazi Economic War Against the Jews* (2001). En los últimos cinco años James ha redirigido su interés desde Alemania al resto de

Europa, en libros como *The End of Globalization: Lessons from the Great Depression* (2001), y *Europe Reborn: A History 1914-2000* (2003), y es en esta última línea de interés en la que se enmarca *Family Capitalism*, un esfuerzo importante de historia comparativa y de reflexión teórica a partir de la microeconomía y la microhistoria.

La obra se estructura cronológicamente, facilitando la comparación en cada período de las tres familias empresarias y dificultando la reconstrucción de la trayectoria de cada empresa. Tras una introducción donde se hace una declaración de objetivos muy genérica y con escaso aparato erudito, se suceden cinco partes que arrancan con el Antiguo Régimen y acaban en los albores del siglo XXI. Cada una de las cinco partes incluye una brevísima presentación donde James plantea los desafíos que en distintos períodos cronológicos se presentaron a las tres empresas estudiadas, y entre tres y cuatro capítulos que sintetizan las respuestas de cada empresa a los problemas y oportunidades de los distintos entornos tecnológicos y políticos. Estos capítulos abordan a cada empresa por separado, aunque para algunos aspectos (la vinculación a la política, los conflictos en la sucesión generacional, la proyección internacional) se hacen comparaciones entre las tres. El libro acaba con una conclusión y un apéndice con árboles genealógicos.

La primera parte cubre, con los capítulos 1 a 3, desde el siglo XVIII hasta finales de los años 1860, y trata fundamentalmente de los orígenes de las tres familias, de las razones que las llevaron a vincularse al negocio del acero y de su distinta relación con la innovación tecnológica y la política. El primer capítulo señala que los Wendels procedían de Brujas (Flandes), de una familia que había emigrado y luchado al servicio de pequeños príncipes católicos en la zona del Rin en el siglo XVII. Fue en 1704 cuando gracias a la dote de su esposa Jean Martin Wendel compró su primera ferrería en Hayange, en la frontera oriental francesa, e inició su especialización en la producción de material militar para el ejército francés. La Guerra de Sucesión española fue una coyuntura propicia para el despegue de su negocio, que se expandió de manera constante en paralelo al aumento de los conflictos bélicos en Europa. Los jóvenes Wendel transfirieron tecnología británica y realizaron estudios técnicos superiores, y lograron que hacia 1870 su empresa familiar produjera el 11,2% de la producción siderúrgica francesa y que su único rival de peso (hasta la crisis de los años 1970) fuese la dinastía de los Schneider de Le Creusot. El igualitarismo del Código Napoleónico y la caída de precios a fines del s.XIX, motivaron que algunos varones de la familia se introdujesen en la alta política francesa para lograr leyes que redujesen los derechos y posibilidades de sus competidores: las mujeres del grupo y los fabricantes extranjeros. El capítulo 2 muestra cómo la relación de los alemanes Haniels con el Estado fue muy distinta a la de los Wendel: en Prusia la estabilidad política era mayor y las relaciones con los Hohenzollern próximas. Los Haniel procedían también de Flandes, y tras la persecución protestante se asentaron en Pomerania en el siglo XVI. Vinculados a la comercialización de alimentos y bebidas, iniciaron la compraventa de armamento y municiones para el ejército austriaco a fines de los años 1790 y para el francés a principios del siglo XIX, entrando en ese momento en la producción metalúrgica a raíz de estos contactos comerciales privilegiados con el mercado europeo del armamento. Como los Wendel, los Haniel transfirieron de forma temprana sistemas de producción británicos, pero planificaron los matrimonios de los jóvenes de la familia no para aumentar el status aristocrático como hicieron los Wendel sino para mejorar la capacitación técnica en la empresa (ligándose a los

Cockerill y los Stinnes). En el capítulo 3 se muestra cómo también en el caso de los Falck italianos la familia empresaria no tuvo raíces en el país donde triunfó, sino en una región conflictiva que expulsó a algunos de sus miembros más brillantes: Alsacia. A diferencia de los Wendel franceses o los Haniel alemanes, los Falck italianos se vincularon con la industria del metal no a través de su actividad comercial sino por su trabajo en talleres metalúrgicos. El primer miembro destacado de la saga fue Giorgio Enrico Falck, que llegó a ser director técnico del importante taller de Gaetano Rubini (cerca del Lago Como) y que tuvo un alto perfil innovador que le permitió lograr fama e independencia, pudiendo abrir su primer taller cerca de Lecco a mediados del siglo XIX. G.E. Falck acabó regresando a Alsacia, pero su hijo Enrico siguió la actividad en Italia y la consolidó con su matrimonio con la hija del jefe de su padre, Irene Rubini. El nieto del fundador del taller amplió formación práctica en varias empresas alemanas y asentó la vinculación familiar con las élites industriales de Lecco al presidir la Asociación de la Industria del Metal en 1901, con sólo 35 años.

La segunda parte plantea los retos a que se enfrentaron estas tres empresas entre los años 1870 y 1890, cuando aparece la moderna corporación. James plantea acertadamente que sólo en apariencia este tipo de empresa supuso una amenaza a los negocios familiares en Europa continental, porque en la práctica significó una oportunidad de sobrevivir para familias que crecían tanto por su número de miembros como por la escala y tamaño de sus operaciones. En el caso de los Haniel, que ocupa el capítulo 4, el mantenimiento del crecimiento y la independencia familiar se logró a través de la creación de la anónima Gutehoffnungshütte, la participación en cárteles y la introducción de gestores profesionales no familiares. En el caso de los Wendel, descrito en el capítulo 5, la división del negocio en dos empresas a ambos lados de la nueva frontera en Lorena, después de la guerra franco-prusiana, y la necesidad de crecer en los dos países, llevó a una fuerte apuesta por la participación de la familia en la alta política del país. En los negocios de los Falck italianos, el capítulo 6 demuestra que la oportunidad de crecer con nuevas formas organizativas se aprovechó, gracias a la electricidad y a las redes con élites financieras regionales (los Feltrinellis, los Luranis), a partir de la re-localización del negocio lejos de las fuentes de materias primas pero cerca de los grandes mercados nacionales y extranjeros.

La tercera parte trata la época de entreguerras, cuando, además de seguir enfrentándose a los retos de crecer y diversificarse de los años anteriores, las grandes empresas familiares del acero europeo tuvieron que afrontar el problema del aumento notable de los tradicionalmente moderados impuestos de transmisión y sucesión, a raíz de los déficits públicos que generó la Primera Guerra Mundial. También tuvieron que resolver los conflictos sucesorios derivados del incremento de miembros de la familia, que complicaron la unidad de acción y el liderazgo en la dirección. Las respuestas de las tres familias a los problemas más estrictamente económicos fueron: el recurso a la mano de obra barata extranjera en vez de la apuesta por la innovación en el caso Wendel (capítulo 7), la profesionalización completa del management en dos directores generales carismáticos y la internacionalización en el caso de los Haniel alemanes (capítulo 8), y la apuesta por la electricidad y el paternalismo laboral en los Falck italianos (capítulo 9).

La cuarta parte cubre los años 1950 a 1970, resaltando la fuerte presión que supuso la planificación estatal de la producción, la integración política y económica europea y la

incertidumbre en los procesos de sucesión generacionales. Los Falck en Italia promovieron ideas del catolicismo social y participaron en el diseño gubernamental de la expansión de la producción siderúrgica nacional (capítulo 10), los Haniel alemanes dividieron su holding GHH en cuatro compañías y trataron con poco éxito de compatibilizar sus intereses familiares con las necesidades de renovación tecnológica de la industria europea del acero (capítulo 11), y los Wendel resistieron con poco éxito la presión estatal para invertir en la concentración y racionalización de sus dispersos centros productivos (capítulo 12).

Según James esta fuerte presión estatal de la edad de oro explica en buena medida los problemas de las tres empresas en los años 1980 de crisis y reconversión, que es el tema de la quinta parte del libro. Ante los cambios tecnológicos, la competencia asiática y la necesidad de internacionalizarse, las tres optaron por sobrevivir alejándose del acero y diversificándose en sectores ni muy maduros ni muy innovadores: la distribución farmacéutica, la gestión aeroportuaria, la fabricación de materiales de construcción y la distribución comercial (capítulos 13 a 15).

Los capítulos 16 y 17 sintetizan los aspectos más contrastables entre las tres familias durante los últimos 25 años, e insisten en que las claves de supervivencia para estos tres gigantes están en la internacionalización y en la capacidad de comprar talento emprendedor (tema en el que está haciendo contribuciones teóricas destables en nuestro país Pablo Díaz Morlán).

Los objetivos del libro son ambiciosos. El primero, enriquecer los debates sobre el funcionamiento del mercado y el papel del Estado al insistir en la importante contribución de la familia a la actividad económica de estas dos instituciones, en particular en análisis de largo plazo. El segundo, contribuir al debate sobre la supuesta disfunción que representa la empresa familiar en la economía moderna. James no pretende ni mucho menos ofrecer un estado de la cuestión sobre la literatura teórica existente sobre estos dos debates. Tampoco unas conclusiones novedosas y brillantes. De hecho, para un lector académico resultan extremadamente simplistas su aproximación a este tipo de cuestiones y sus reflexiones finales. Menciona a David S. Landes y a Alfred D. Chandler Jr. como principales valedores de la idea de que la empresa familiar fue un obstáculo para el capitalismo gerencial en la Europa continental. Sin embargo, está claro que no ha leído la última obra de Landes sobre dinastías familiares, en las que ilustra con profusión la contribución de algunas grandes empresas familiares a la economía norteamericana, europea y asiática. Es posible que no tuviese tiempo de leerla, porque se ha publicado el mismo año que *Family Capitalism*. Pero es que James tampoco matiza como debería las tesis originales de Chandler, en las que se indica muy claramente que no en todos los sectores económicos serían válidas las condenas a la estructura familiar de propiedad empresarial. Tampoco menciona apenas las múltiples críticas académicas publicadas respecto a la supuesta universalidad de la moderna corporación anglosajona como clave de crecimiento y eficiencia económicos, como las de Roy Church, Philip Scranton, Mary B. Rose, Keetie Sluyterman o Andrea Colli.

El libro de James tiene un tercer objetivo en el que logra ser mucho más convincente y en el que aplica todo su conocimiento sobre la historia industrial y financiera europea: demostrar que el “capitalismo relacional” o “familiar” europeo es una alternativa al capi-

talismo anglosajón, que a pesar de los problemas ha mostrado su eficiencia y su flexibilidad a los cambios de coyuntura política y económica. En las frecuentes épocas de quiebra de los mercados, y crisis de los Estados, que tuvo el continente europeo en los últimos dos siglos, grupos familiares bien cohesionados como los que se estudian en este libro permitieron rápidos cambios en la organización de recursos y adaptación a drásticos cambios del entorno. Esta adaptación fue posible también gracias a la existencia de un “amplio caparazón de instituciones protectoras” en la Europa continental, que incluían desde las leyes de herencia y la fiscalidad hasta la permisividad en la organización mercantil de cárteles y otras formas de asociacionismo que priorizaban los intereses de los productores sobre los de los consumidores. Esta idea por supuesto tendría que haberse matizado más en el libro para poder distinguir mejor las peculiaridades del “capitalismo europeo” respecto al asiático, en el que los factores relacionales y familiares, y las relaciones con el poder político para evitar la competencia, son tan o más importantes que en nuestro continente. También hubiese sido interesante desde el punto de vista teórico ligar estas ideas de James con los teóricos de redes (Granovetter, Swedberg, Casson), o los de “capital social” que utilizan las ideas sobre acumulación de confianza y eficiencia en los resultados de las relaciones y redes personales para explicar transacciones económicas no estrictamente racionales, incluso en operaciones financieras (Putnam y Coleman, entre otros).<sup>1</sup>

Finalmente, *Family Capitalism* es muy convincente cuando muestra el papel estratégico jugado por algunas de las mujeres miembros de las dinastías familiares descritas en momentos particularmente delicados y críticos como el de la sucesión familiar y la transmisión del negocio a una nueva generación. Poquísimos libros escritos por hombres pierden el tiempo averiguando el papel estratégico jugado en la dirección por las mujeres de conocidas dinastías familiares. En este libro que analizamos destaca en particular la actividad de Aletta Noot (p. 77), Irene Rubini Falck (p.106), Josephine de Fischer de Dicourt (p. 137) y, sobre todo, Marguerite d’Hausen (pp. 47-51).

También es muy interesante la contribución del libro al resaltar el papel de la inmigración en la innovación continental europea, algo más próximo a la experiencia norteamericana de lo que los académicos (tanto europeos como norteamericanos) han reconocido hasta la fecha para la innovación en Europa. Es curioso cómo a menudo hoy en día los análisis macroeconómicos sobre la relación entre inmigración y crecimiento económico en Europa omiten el potencial innovador que puede tener la inmigración en un país. El libro de Harold James demuestra que históricamente ese potencial ha sido una realidad absolutamente destacada en la marcha de sectores clave de la industria y la política europeas.

PALOMA FERNÁNDEZ PÉREZ

1. Casson, M., and Godley, A., eds., (2000), *Cultural Factors in Economic Growth*. Springer, Berlin. Putnam, R. (1993) *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton, Princeton University Press. Putnam, R.D. (1995). “Bowling Alone: America’s Declining Social Capital”, *Journal of Democracy*, 6: 65-78. Coleman, J. S. (1990) *Foundations of Social Theory*, Cambridge, Harvard University Press. Fukuyama, F. (1995). *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*, New York, Free Press. Glaeser, Edward L.; Laibson, David and Sacerdote Bruce (2000). “The Economic Approach to Social Capital”, Paper, Harvard University and NBER, May 18, 2000. Francisco Pérez García, dir. *Banca relacional y capital social en España: competencia y confianza*, Fundación BBVA, 2006.