

Kristine BRULAND y Patrick O'BRIEN (eds.), *From Family Firms to Corporate Capitalism. Essays in Business and Industrial History in Honour of Peter Mathias*, Clarendon Press-Oxford University Press, Oxford, 1998, xxv + 362 pp.

Peter Mathias ha sido y es una personalidad destacada por sus innovadores trabajos sobre la revolución industrial británica, y por su larga trayectoria vital dedicada a la docencia y a la actividad académica en distintas universidades de Europa, Asia y los Estados Unidos. Su retirada de la vida universitaria en el Downing College de Cambridge, en 1995, motivó la organización de un merecido homenaje en la forma de un libro. Patrick O'Brien y Kristine Bruland fueron los responsables de la iniciativa, seleccionando como autores a estudiantes que realizaron sus tesis doctorales bajo la supervisión de Peter Mathias.

En conjunto puede afirmarse que el resultado final de este esfuerzo colectivo se ajusta plenamente al subtítulo del libro. Kristine Bruland resalta en la introducción las diversas contribuciones de Peter Mathias a la historia del crecimiento económico desde mediados del siglo XVIII, principalmente mostrar la influencia de las instituciones y la tecnología en el desarrollo económico. Desde el punto de vista metodológico Mathias habría revalorizado la inducción y la investigación empírica, al integrar en el estudio del crecimiento económico la organización empresarial, la innovación tecnológica y el entorno social y político en el que operan los agentes e instituciones económicos.

Kristine Bruland afirma que son dos los objetivos generales del libro. En primer lugar, señalar que en el análisis del desarrollo económico moderno la metodología de Mathias se aproxima más a la realidad histórica que las teorías neoclásicas o schumpeterianas, y en segundo lugar mostrar que la comprensión de los fenómenos macroeconómicos sólo puede lograrse si se dispone de un previo estudio riguroso de los cimientos microeconómicos. El tema central del libro es el cambio radical que transformó la organización empresarial entre la primera y la segunda revolución industrial. Este cambio habría supuesto el desarrollo del capitalismo corporativo en la industria, el transporte, y las finanzas, a partir de grandes empresas integradas verticalmente, en las que se dio una profunda separación entre el control y la propiedad y una incorporación de gestores profesionales asalariados. El desarrollo y avance de estas grandes corporaciones se habría realizado a costa de la desaparición de las anteriores formas dominantes de organización empresarial atomizadas, competitivas, de ámbito regional y de profundo carácter familiar, que habrían constituido el tipo de empresa típico de la primera revolución industrial.

El contenido del libro pretendería, por lo tanto, dar cobertura al tema de la transición entre una y otra forma de organización empresarial, como sugieren el título de la obra

y la introducción. De hecho, existe una supuestamente significativa agrupación de los capítulos en dos grandes bloques temáticos: «industria y negocio en la era de la primera revolución industrial», que reúne siete capítulos, y «la era del capitalismo corporativo» con cinco capítulos.

Lamentablemente, ninguno de los meritorios trabajos aquí reunidos aborda el análisis de la transformación de la organización empresarial, ni de forma teórica ni a partir del estudio empírico de casos concretos. Por otro lado, en la segunda parte dedicada al capitalismo corporativo sólo existen tres capítulos que realmente tratan de forma central (los de Bruland y Offer) o tangencial (el de Kawakatsu) a la gran corporación empresarial. Además, y por razones de difícil justificación, en «la era del capitalismo corporativo» se incluyen dos capítulos que no guardan ninguna relación con este tema: uno (de Cannadine) sobre una pequeña empresa familiar que mecanizó su producción en la primera mitad del siglo XIX y sobre las inversiones suntuarias de su fundador, y otro (de Harrison) sobre la política salarial del gobierno británico entre 1940 y 1979. La primera parte de la obra presenta una mayor coherencia temática, y básicamente contiene un conjunto de interesantes trabajos sobre algunos poco conocidos empresarios y algunas pequeñas y medianas empresas (familiares o no) que en la manufactura, el comercio, la minería, y la actividad crediticia (a pequeña y gran escala) desarrollaron sus actividades durante la Revolución Industrial en distintas zonas rurales, y sobre todo urbanas, de Gran Bretaña.

Más allá de la ambiciosa declaración de intenciones de Bruland, los doce capítulos que componen este libro no pretenden analizar la pérdida de peso relativo de un tipo de organización empresarial personalista o familiar y la aparición de la gran empresa corporativa, como equivocadamente sugieren el título, la introducción, y las dos partes en que se divide la obra. Lo que intenta cada uno de los autores es, de forma implícita y a menudo explícita, rendir homenaje a Peter Mathias con trabajos basados en investigaciones empíricas que otorgan gran relevancia al análisis del factor humano en el estudio del crecimiento económico, a nivel local, regional, estatal, o supranacional. Según los casos analizados, este factor humano son las estrategias de los propietarios y/o gestores de empresas privadas, los cambios en las pautas de consumo, la influencia de la familia y la comunidad en la actividad empresarial, las circunstancias locales que posibilitan u obstaculizan el acceso al crédito a pequeña o gran escala, o la interferencia de algunas instituciones (asociaciones empresariales, organismos gubernamentales) en la actividad económica.

En el primer capítulo Maxine Berg cuestiona, a partir del caso del industrial James Bisset y de la industria de bienes de consumo setecentista de la ciudad de Birmingham, que la innovación tecnológica en la Revolución Industrial deba analizarse sólo en los cambios observables en los procesos productivos. La emergencia de una moderna sociedad de consumo motivó el desarrollo de innovaciones tecnológicamente significativas en los productos, que afectaron a la calidad de los mismos y transformaron el marco institucional de la innovación.

Marguerite Dupree estudia a los empresarios en su contexto familiar y social, comparando su investigación sobre Staffordshire Potteries (región en la que seis ciudades con-

centraban el 80% de la industria de la cerámica británica) con lo conocido por otras publicaciones para las ciudades algodoneras del Lancashire. Su trabajo, uno de los más sugerentes y elaborados sobre la organización empresarial durante la Revolución Industrial, representa una posición crítica respecto a los argumentos chandlerianos que afirman que la persistencia de las empresas familiares contribuyó al declinar relativo de la economía británica a finales del siglo XIX. En una línea próxima a la de conocidos especialistas en la empresa familiar, como Mary B. Rose o Roy Church, Dupree utiliza el marco regional y local para analizar la interrelación entre una empresa (en particular, la de Josiah Wedgwood and Sons, que llegó a la cuarta generación familiar) y su entorno. Una de las conclusiones más significativas del trabajo es que la relación entre fábrica y ciudad no fue en las ciudades de Staffordshire Potteries tan estrecha como en las ciudades de Lancashire, considerando la proporción de obreros que vivían en el entorno de la fábrica, la influencia de la familia de patronos en las familias de empleados y en la ciudad, y la distribución sectorial de la mano de obra.

Joyce Ellis presenta un análisis sobre el acceso al crédito, entre 1690 y 1780, en la región de Tyneside, cuya actividad dominante era la minería del carbón. Utilizando datos dispersos afirma que esta actividad económica implicó unos riesgos y una inversión de capital fijo altos, y que el recurso al crédito significó a menudo más un problema que una oportunidad de crecimiento para las empresas estudiadas.

El capítulo de Beverly Lemire se concentra en el crédito a pequeña escala para estudiar la interrelación entre economía doméstica y economía de mercado, y las transformaciones que sufrió el acceso a este tipo de crédito en el contexto de la industrialización británica. Según los escasos datos disponibles, que quizá de forma arriesgada se generalizan para el resto del país, la autora afirma de forma sugerente que la industrialización provocó la fragmentación y especialización de los mercados crediticios entre 1600 y 1800, forzando cambios en la manera en que las mujeres accedían al mundo de los pequeños préstamos a corto plazo.

Kenneth Morgan trata del auge y declive del negocio del refinado del azúcar en Bristol entre mediados del siglo XVII y primeras décadas del siglo XX, de la creciente separación y especialización entre producción y comercialización, y de la crisis que sufrió el sector en la ciudad por la lentitud empresarial en modernizar sus procesos y por el incremento de la competencia mundial a partir de mediados del siglo XIX. Este capítulo es el único del libro que aborda, aunque sólo en unos insuficientes párrafos, la transición de la organización empresarial familiar a la empresa integrada verticalmente, gestionada por profesionales no vinculados entre sí por lazos de parentesco.

Edmund Newell estudia la tradición de acuerdos colusivos en la industria de la fundición del cobre británica en el siglo XIX, analizando la peculiaridad británica respecto a otras asociaciones de Alemania y Estados Unidos. Focalizando su estudio en el distrito de Swansea, al sur de Gales, donde se concentraba la mayoría de empresas del sector, Newell describe la aparición, objetivos y funcionamiento de la *Second Copper Trade Association*. Esta asociación controló de hecho el precio mundial del cobre durante una década, y aunque tuvo objetivos similares a los de los cárteles alemanes y trusts norteamericanos de

finales del ochocientos, perjudicó a sus empresas al reducir su competitividad en el último tercio del siglo XIX, cuando se incrementó la competencia internacional.

Fiona Wood describe la continuidad y transformación del principal sistema de transporte en la región británica de Fenland hasta mediados del siglo XIX: el río. Sus datos sobre el transporte del carbón permiten detectar la complejidad del mismo, y los aspectos beneficiosos que se derivaron de su control por empresas familiares y redes de agentes locales cuya gestión permitió reducir incertidumbres y riesgos.

La segunda parte del libro, dedicada a la era del capitalismo corporativo, se abre con un notable trabajo de Kristine Bruland sobre una de las principales empresas norteamericanas de la ingeniería especializada en la fabricación de máquinas y sus componentes, la Babcock & Wilcox. Describe sucintamente la historia de la empresa, cuyo mayor desarrollo se originó después de que un acuerdo de producción y colaboración tecnológica con la Singer obligara a reorganizar la estructura de la propiedad y la gestión. Bruland ofrece dos conclusiones de envergadura para la historia económica y empresarial. En primer lugar, que las acertadas decisiones de los gestores británicos de la filial británica de B & W y no el supuesto dinamismo de los gestores norteamericanos explicarían el éxito mundial de esta empresa a finales del siglo XIX, matizándose así la supuesta incapacidad empresarial británica para impulsar la innovación tecnológica a nivel mundial. En segundo lugar, que en B & W no hubo una nítida separación entre propiedad y gestión, y que los intereses personales y familiares influyeron de forma decisiva en la evolución de la empresa, relativizando así la supuesta desaparición de este tipo de intereses en la gran empresa contemporánea.

Los capítulos de David Cannadine y de Brian Harrison no guardan relación con el tema del capitalismo corporativo. El de Cannadine, algo hagiográfico, dedica mayor atención a la colección de pinturas del fabricante de plumillas Joseph Gillot que a la actividad empresarial de este individuo y su familia. Más interesante es el análisis de las políticas salariales del gobierno británico entre 1940 y 1979 de Harrison, que habría resultado más brillante en otro tipo de libro.

Los dos últimos capítulos son más ambiciosos en tema y objetivos, y más coherentes con el objetivo de la segunda parte de la obra. Heita Kawakatsu revisa, en primer lugar, el tema de la supuesta responsabilidad que las exportaciones de manufacturas británicas tuvieron en la destrucción de la industria algodonera tradicional de la India. La producción y exportación textil de la India creció y de forma rápida a finales del siglo XIX, porque hubo una especialización de la producción y por ello una escasa competencia real entre la industria textil algodonera de la India y de Gran Bretaña en los mercados asiáticos. La primera se especializó en hilos de baja numeración utilizados para tejidos gruesos y pesados, mientras que Manchester se especializó en hilos de alta numeración para producir tejidos más ligeros. La crisis finisecular de la industria textil algodonera india habría tenido que ver más con la competencia de productos japoneses de similar calidad, pero de precio inferior. En segundo lugar, Kawakatsu matiza la supuesta lentitud británica frente a los retos de la competencia de la industria textil algodonera del resto de Europa y de Estados Unidos en el último tercio del siglo XIX. La industria del Lancashire aumentó

significativamente la calidad del producto, anticipándose a otros países y estableciendo la supremacía británica sobre los mercados occidentales consumidores de productos de algodón de alta calidad.

Avner Offer analiza también la relación entre oferta y demanda para explicar las causas de los bruscos cambios experimentados en las estrategias empresariales de la industria automovilística norteamericana en la década de 1950. En estos años la competencia oligopolística se basó en cambios estilísticos en el diseño de los coches, que no se tradujeron en una reducción del precio de venta. Una serie de complejos cambios sociales y económicos influyeron en el incremento de la demanda norteamericana de coches europeos, más pequeños, compactos, y baratos, a fines de la década de 1950. Este proceso propició un cambio de estrategia empresarial en Estados Unidos, iniciándose la producción de coches más baratos en los que el diseño sufría menores variaciones de estilo que en los modelos de los años precedentes.

En general, y a pesar de la diversidad de aspectos estudiados a lo largo del libro, se observa una marcada preferencia por el estudio de la producción y comercialización de bienes de consumo en Gran Bretaña. Los sectores relacionados con la segunda revolución tecnológica, aquella en la que se dieron cambios significativos que favorecieron la aparición del capitalismo corporativo, como se afirma en la introducción, sólo aparecen tratados en dos capítulos (el de Offer y el de Bruland) sobre empresas norteamericanas. Los temas seleccionados, por lo tanto, no facilitan la elaboración de conclusiones sobre la transición desde la empresa típica de la Revolución Industrial a la gran empresa corporativa, tema central del libro. No sólo por la limitación cronológica a que se sujeta cada autor sino también porque, como ha demostrado Mary B. Rose (inexplicablemente ignorada en la introducción y sólo citada en el capítulo de Dupree), el capitalismo familiar fue en Gran Bretaña dominante hasta mediados del siglo XX. A partir de entonces disminuyó su importancia por el profundo intervencionismo del Estado y el impacto de la invasión de multinacionales norteamericanas en el país. La persistencia del capitalismo familiar hasta mediados del siglo XX en Gran Bretaña no aparece ni señalada ni explicada en el libro aquí reseñado, a pesar de su reconocida importancia y de la extensa bibliografía existente. La excepción sería el trabajo de Bruland. El capítulo que se concentra en la gran empresa típicamente chandleriana es el de Offer sobre el sector automovilístico norteamericano.

Tal vez los trabajos de este libro hubieran encontrado un hilo argumental más coherente con un enfoque centrado precisamente en la persistencia del capitalismo familiar en Gran Bretaña. Aunque ello hubiese requerido otro tipo de introducción, quizá habría facilitado la elaboración de conclusiones. No obstante la escasa relación entre el título y el contenido, la calidad individual de los trabajos reunidos no queda en absoluto desmerecida. Aunque en diverso grado, representan contribuciones de primer orden para la revisión de algunas verdades establecidas en la historia económica y empresarial.

PALOMA FERNÁNDEZ PÉREZ