

La demografía empresarial en Francia. Primer balance de las investigaciones históricas en curso

● MICHEL LESCURE
Université François Rabelais (Tours)

Siguiendo los pasos de sus colegas economistas, que habían esbozado el camino desde los años 1960¹, los historiadores franceses descubrieron la demografía de las empresas en los decenios de 1970 y 1980. La inquietud manifestada por los poderes públicos a partir de 1978 ante el incremento de las tasas de mortalidad de las empresas sirvió entonces de estímulo para las primeras investigaciones colectivas, al mismo tiempo que favoreció su financiación².

Aunque no siempre han sido formulados de forma explícita, los interrogantes que justificaban estas investigaciones no diferían básicamente de los de los economistas, a saber: "a) ¿cómo varían las poblaciones en naturaleza y estructura?; b) ¿por qué las fuerzas de la creación actúan sobre el crecimiento de las empresas?; c) ¿por qué las fuerzas de la desaparición influyen sobre la trayectoria de las empresas?"³.

En el caso de Francia, sin embargo, los interrogantes presentaban una apuesta particular: aclarar el debate sobre el problema de la falta de espíritu de empresa en territorio galo y, más genéricamente, sobre las causas del retraso económico acumulado por el país durante buena parte del siglo XIX y primera mitad del XX. En un país caracterizado por la importancia de las pequeñas y medianas empresas, es decir, por entidades sometidas a un ciclo de vida que ve reducir su eficacia con la edad⁴, la oferta insuficiente de *entrepreneurship* puede haber frenado la necesaria renovación del tejido industrial y limitado, por ello, el desarrollo de la economía.

Después de presentar muy brevemente las fuentes históricas propias de la demografía empresarial, resumiremos sus principales aportaciones antes de indicar sus límites.

1. D'Iribarne (1967); Simula (1967).

2. Se constituyeron entonces dos equipos de investigación, uno financiado por la DGRST (P.Cayez, F. Caron, P. Deyon, J.P. Hirsch, Ph. Jobert), el otro en el marco de la ATP-CNRS «Histoire Industrielle de la France» (J.P. Allinne, M. Lescure, P. Verley, A. Straus).

3. Marco y Rainelli (1986); Caron (1983).

4. Para profundizar en el tema de la influencia de la edad sobre el comportamiento y los resultados de las PME en Francia: D'Iribarne (1967); Fizaine (1968); Alla (1974); Lescure (1996).

Las fuentes

Las fuentes principales relativas a la demografía empresarial son de dos tipos: por un lado, las fuentes seriales y, por el otro, las actas y expedientes constituidos con ocasión de los acontecimientos que marcan la vida de las empresas⁵.

Las fuentes seriales corresponden a estadísticas elaboradas, ya sea por la administración fiscal, ya sea por la administración judicial. El interés de estas fuentes es, en parte, complementario. Gracias a la contribución de patentes, las estadísticas fiscales⁶ permiten conocer anualmente, departamento a departamento, el stock de las empresas industriales y comerciales desde 1827. A los datos globales concernientes al número de los patentados y al producto fiscal de cada patente se suma, a partir de 1844, una distribución de los establecimientos en función del tipo de actividad.

Las fuentes judiciales permiten, por el contrario, conocer los flujos de creaciones y desapariciones de las empresas. Desde 1840, la *Compte de la justice civile et commerciale* publica cada año, departamento por departamento, el número y la naturaleza de las sociedades creadas (sociedades colectivas, sociedades comanditarias, sociedades por acciones), el número de disoluciones de sociedades a partir de 1860 y, finalmente, el número de quiebras abiertas y liquidadas de todas las empresas (individuales y societarias) desde 1820.

Para el siglo XX, estas series pueden ser completadas de manera puntual –todavía ninguna serie estadística ha sido elaborada a partir de estos datos– con las informaciones obtenidas a partir del examen de los *registros de comercio*. Instituidos en 1919 con el fin de mejorar la información económica de los agentes, estos registros inventarían todas las empresas que son competencia del tribunal de comercio (empresas individuales y societarias) y todos los acontecimientos que marcan su historia.

Por ello, esta fuente se aproxima a los archivos propiamente dichos, es decir, a los expedientes y actas que sirven de base para la elaboración de las series estadísticas:

– Expedientes de quiebras, que permiten hacer la autopsia de los fracasos pero que aún no han sido objeto de un examen y de un tratamiento sistemático.

– Actas de creación, de modificación y disolución de sociedades, depositadas en los archivos del tribunal de comercio para satisfacer los requisitos de publicidad impuestos a las sociedades por el *Código de Comercio* (1807). El interés atribuido por los historiadores a estas actas, especialmente a las actas de creación, se explica por la riqueza relativa de la información que contienen, tanto en lo que concierne a la sociedad misma (estatuto, objeto, capital, duración, modo de funcionamiento y de financiación...) como a sus promotores (aportación, origen profesional y geográfico, lazos de parentesco...).

5. Para una presentación de estas fuentes, ver la obra colectiva dirigida por Jobert (1991).

6. Cuentas definitivas de los ingresos del Estado a partir de 1841, Boletín de estadística y de legislación comparada a partir de 1877, Informaciones estadísticas relativas a las contribuciones a partir de 1890.

Las principales aportaciones

A estos dos tipos de fuentes corresponden dos tipos principales de aportaciones, centradas ambas, esencialmente, en el siglo XIX: las primeras conciernen a los ritmos y a los espacios de la demografía de las empresas y las segundas afectan al medio y a los actores que generaron el fenómeno societario.

Ritmos y espacios de la demografía de las empresas

Aunque el enfoque tiene que limitarse sólo a la creación de sociedades, la explotación de las fuentes seriales permite detectar la existencia de tres etapas en los ritmos, la naturaleza y la geografía del dinamismo demográfico de las empresas en la Francia del siglo XIX.

La primera fase está caracterizada por un fuerte crecimiento en la creación de sociedades, por una sensible apertura del estatuto jurídico de las empresas y por una gran dispersión geográfica del fenómeno societario.

De 1815 a 1816, las creaciones de sociedades aumentan a un ritmo medio anual del 4%, tasa que resulta ser la más elevada del siglo XIX. Este crecimiento se apoya sobre la base de la forma más tradicional de sociedad: más de las tres cuartas partes de las sociedades de nueva creación son sociedades colectivas. Sin embargo, la importancia de este tipo de sociedades tiende a reducirse sensiblemente, ya que su participación pasa de un 80% al principio de la década de 1840 a un 74% en 1856. Los beneficiarios de este declive relativo no son las sociedades anónimas, todavía fuertemente controladas por el Estado, sino las sociedades en comandita por acciones, que constituyen una vía alternativa para la acumulación de capitales y que permiten las más diversas fórmulas de asociación.

En el plano geográfico, el período se caracteriza por una relativa sectorialización, ya que siete polos regionales agrupan al 61 % del total de las creaciones de sociedades. Se trata de cuatro grandes regiones portuarias (el entorno de Rouen, Nantes, Burdeos y Marsella) y de los tres principales espacios económicos y urbanos del interior (el entorno de París, Lyon-Saint-Etienne y Lille-Roubaix-Tourcoing). Sin embargo, como muestra la simple enumeración de las regiones implicadas, esta polarización aún no pone de manifiesto una divergencia entre la Francia del norte y nordeste y la Francia del sur y suroeste. La ausencia de oposición, que también se comprueba a través de otras fuentes, especialmente las de carácter fiscal, vuelve a encontrarse en la distribución geográfica de las sociedades según su estatuto jurídico. De hecho, las regiones donde el estatuto jurídico de las empresas es más abierto se localizan tanto en el sur del país como en el norte; en 1853, las sociedades colectivas representan cerca del 74% de las sociedades creadas en toda Francia⁷, pero solamente el 53% en Bouches-du-Rhône (y el 67% en París).

7. Lèveque (1983).

La segunda fase, de 1857 a 1889, está marcada por una ralentización en el ritmo de creación de empresas —éstas no avanzan más que a un 0,25% anual— y por un cierre relativo de su organización jurídica. Desde 1857, el porcentaje de sociedades colectivas se recupera para culminar en 1878 con el 85%. La evolución se explica tanto por la crisis económica de 1856-1857, que inicia una prolongada ralentización del crecimiento, como por la nueva legislación puesta en marcha en julio de 1856. Para luchar contra la propensión de las sociedades en comandita por acciones a funcionar como verdaderas sociedades anónimas, la nueva reglamentación se propone hacer más restrictivo el modelo de organización de este tipo de sociedad⁸. La liberalización de la legislación comercial efectuada en 1863 y 1867 tardará en hacer sentir sus efectos en sentido contrario; salvo durante el máximo de los años 1879-1882, la proporción de sociedades anónimas entre las de nueva creación no supera el 10%.

Sólo en la tercera fase (1890-1914) estas tendencias tradicionales son cuestionadas, al menos de forma parcial. En la fuerte recuperación del movimiento de creación de empresas, que adquiere ahora un ritmo anual del 2,5%, intervienen la transformación, lenta pero regular, de las sociedades personales y el auge de las sociedades de capitales. En vísperas de la primera guerra mundial, las sociedades colectivas continúan siendo la forma más extendida de asociación, pero su participación en las nuevas creaciones cae al 60-65%, mientras que la de las sociedades anónimas crece hasta el 15-17%. Esta evolución coincide, en el plano espacial, con una concentración creciente del fenómeno societario. Las bases del movimiento, sin embargo, han evolucionado sensiblemente con respecto a mediados de siglo. En efecto, si los siete polos antes mencionados tienden globalmente a reforzar su importancia relativa, pasando del 61% al 66% en la creación de nuevas sociedades, se lo deben única y exclusivamente a las dos grandes regiones del interior. De hecho, mientras que la región parisina y el conjunto Nord-Pas-de-Calais pasan del 36% de las creaciones en 1840-1849 al 49% en 1900-1913, las fachadas marítimas y la región de Lyon retroceden del 25% al 17%. La línea Saint-Malo-Genève se convirtió en una realidad tanto más acusada en cuanto que coincidía con la de la organización jurídica de las empresas; el departamento de Bouches-du-Rhône, por ejemplo, cuyas nuevas sociedades estaban entre las más abiertas de Francia en los años 1840, figura según esta pauta por debajo de la media nacional a comienzos del siglo XX.

Tanto en el plano cronológico como en el espacial, esta evolución de los flujos demográficos refleja, a grandes rasgos, la del desarrollo económico. A corto y a largo plazo, los movimientos de creación de sociedades siguen de manera bastante fiel los de la coyuntura económica nacional. A los factores generales que vinculan progreso económico y creación de empresas (apertura de mercados, difusión del progreso técnico...)⁹, se une el interés particular que, para la acumulación de capitales, despiertan las sociedades. El análisis estadístico muestra de forma notable que la variable más fuertemente correlacionada con el flujo de creaciones de sociedades es la inversión¹⁰. De manera más empírica, se ha sugerido que detrás de esta relación se escondían dos variables explicativas sucesivas: la

8. Freedman (1979).

9. En París, que representa, ciertamente, un caso excepcional, el 39% de las sociedades en comandita que se crean en 1840 constan de las contribuciones de certificados, cf. Straus y Verley (1990).

10. Jobert y Chevallier (1986); Chevallier (1988).

evolución del beneficio hasta principios de los años ochenta (el movimiento de los beneficios se anticipaba al de las creaciones) y la tasa de interés a partir de esa fecha (la creación de sociedades podía constituir una respuesta al problema del encarecimiento del coste del capital)¹¹.

Aunque en su mayoría están centrados en la primera etapa de la industrialización, es decir, los años 1800-1860, los estudios llevados a cabo en el ámbito regional verifican la relación entre creaciones de sociedades, por un lado, y desarrollo e inversión, por el otro, confirmando así, al menos en parte, el interés que representan las creaciones de empresas en términos de acumulación. En Lille, por ejemplo, se demostró que, desde 1830 a 1862, cada nuevo empuje de la industrialización regional (1834-1845 y 1851-1857) iba acompañado por una intensificación en el movimiento de creación de sociedades, especialmente de sociedades en comandita, que permitieron la mecanización sucesiva de la hiladura, del cardado y del tejido. Por la misma época, en Marsella, el relanzamiento de las industrias de base –jabón y azúcar, principalmente– y los inicios de los procesos de integración y diversificación de las actividades –hacia la química y hacia las construcciones mecánicas– están en el origen de un incremento muy importante de la creación de sociedades; la duplicación, en su seno, de las sociedades en comandita se traduce en el hecho de que, entre el comienzo de los años 1820 y el comienzo de los años 1850, el capital medio de las nuevas sociedades industriales se multiplica por siete. De la misma manera, en Lyon, la multiplicación de las sociedades de capitales en los años 1850 fue la base de la diversificación de las actividades y del desarrollo de la gran industria. En París, finalmente, la débil proporción relativa de las sociedades colectivas desde la primera mitad del siglo XIX ha sido relacionada con el papel de la capital como centro de un capitalismo nacional e internacional, mucho más exigente en capitales que la economía local. Pero, incluso a este último nivel, la relación entre asociación y desarrollo no debe ser minimizada, ya que se ha sugerido que la adopción de la forma societaria constituyó a menudo una respuesta a las necesidades financieras de las empresas cuyo pequeño tamaño les impedía acceder a los circuitos normales de crédito¹².

Sin que pueda ser precisado el sentido de la relación, resulta claro que las regiones que han sufrido más intensamente la ralentización en la creación de empresas y el cierre de su organización jurídica en la segunda mitad del siglo XIX coinciden, ya sea con las regiones que fueron marginadas económicamente durante la fase de apertura de los mercados y de la ralentización de los años 1860-1890 (por ejemplo, Normandía), ya sea con las regiones que no supieron captar las oportunidades de la segunda industrialización a partir de los años 1880-1890 (por ejemplo, la región marselesesa).

El medio y los actores

El estudio del medio, facilitado por el examen de las actas de sociedades, confirma la importancia de los factores que rodean las creaciones de empresas en términos de acumu-

11. Lescure y Straus (1993).

12. Deyon y Hirsch (1983); Lescure (1990); Cayez (1993); Straus y Verley G(1990); Gaillard (1977).

lación de capital y, al mismo tiempo, marca sus límites, haciendo necesaria la explotación de otras variables explicativas.

Paradójicamente, el conocimiento de los promotores de las sociedades, que constituye uno de los mayores puntos de interés en el estudio de la demografía de empresas, es aún muy fragmentario e imperfecto. Ello se explica por las fuentes: en muchos casos, la profesión de origen de los socios fundadores se conoce sólo en el caso de los socios activos (asociados de sociedades colectivas, comanditarios de sociedades en comandita), pero no en el caso de los socios pasivos (comanditarios y accionistas). También se debe a problemas de método, pues numerosas investigaciones no especifican el sector de actividad de los empresarios que estudian. De todo ello resulta un cuadro con muchos contrastes acerca del papel de las diferentes categorías socio-profesionales en el lanzamiento de las nuevas sociedades. Por una parte, la mayoría de los estudios dedicados a las economías regionales en su conjunto —es decir, considerando conjuntamente industria y comercio— tienden a destacar el papel tradicional del comercio. En Lyon, por ejemplo, en 1846, el 52,5% de los promotores de sociedades provenía del mundo del comercio (negociantes y empleados del comercio), contra el 36,5% procedente del mundo de la industria (fabricantes, ingenieros, artesanos y obremos). En Lille, donde la proporción de sociedades industriales era mayor que en Lyon —respectivamente, el 51% y el 45,4% de las sociedades de nueva creación en 1846—, el porcentaje del comercio se situaba todavía en el 45,4%, frente al 27,6% de los representantes de la industria. Y, en los dos casos, el porcentaje del comercio aumenta entre 1846 y 1866. Por otra parte, los estudios dedicados exclusivamente a las sociedades industriales tienden a reducir la importancia atribuida al comercio. En Marsella, éste tiene un papel muy modesto en la fase de reconstrucción del tejido industrial (1820-1850): los negociantes (*strictu sensu*) sólo representan el 26,4% de los promotores de profesión conocida, contra el 34% de los industriales (*strictu sensu*). En Toulouse, donde el arranque industrial se retrasó con respecto a las demás áreas estudiadas, la participación del comercio fue de un tercio en 1866 —como la de los artesanos y los industriales— y, contrariamente a lo que pasó en Marsella, mostró una tendencia al debilitamiento durante la segunda mitad del siglo¹³.

Sea cual sea el origen socio-profesional de los promotores y de los comanditarios de las empresas, la capacidad de movilizar recursos parece haber sido la principal utilidad de las asociaciones, así como un factor clave de su éxito. En el Franche-Comté, por ejemplo, se ha demostrado que la insuficiencia del ahorro local hizo que el éxito de los procesos de industrialización de los años 1880-1914 dependiera de la eficacia de las redes financieras que las empresas pudieron movilizar. Ello explica, al menos en parte, los destinos opuestos de la región de Belfort, bien integrada en una red financiera nacional, y de la región de Besançon, que no disponía de tal ventaja¹⁴.

El estudio de los actores y de las modalidades de asociación muestra, sin embargo, que el fenómeno societario no se puede reducir a un simple problema de acumulación de capital. Por un lado, los problemas de financiación no agotan el conjunto de objetivos económicos a los que puede responder una asociación. Varios estudios regionales han mostrado que diversas sociedades, particularmente las sociedades colectivas, constituían

13. Cayez (1993); Hirsch (1994); Lescure (1990); Alline (1990).

14. Mayaud (1990).

más una asociación de competencia que una asociación de capitales; esto explica, por ejemplo, que, a la altura de 1830, en París, el monto del capital sólo haya quedado específicamente registrado en el 42% de las actas de creación¹⁵.

Por otra parte, parece que, en un gran número de casos, la asociación revela más las preocupaciones patrimoniales de las familias patronales que una lógica económica claramente expresada. Esto se explica por el carácter familiar de numerosas sociedades. En Lille, por ejemplo, el 32% de las sociedades creadas en la primera mitad del siglo XIX son empresas familiares; si en París la proporción es menor, en Lyon es del 27%. La consideración de esta dimensión familiar conduce a reintegrar los factores extra-económicos en la interpretación del fenómeno societario.

Es, naturalmente, en las sociedades personales, y especialmente en las sociedades colectivas, donde la importancia de estos factores resulta más visible. En el caso de Lille, ciudad donde el peso de estas sociedades es particularmente importante en la primera mitad del siglo XIX, J.P. Hirsch y P. Deyon han podido mostrar que la creación de una sociedad apuntaba más que nada a mantener la unidad del patrimonio familiar y a crear reglas entre los miembros del grupo. Como la acumulación no es el objetivo buscado, la elección del tipo de sociedad recae en la forma colectiva (SNC) ya que ésta presenta una gran flexibilidad de adaptación –necesaria para sobrevivir a accidentes que afectan al grupo familiar– y permite, además, que intervengan los principios fundamentales del crédito y del intercambio (control recíproco y solidaridad entre los asociados). Son estas ventajas las que explican que, a pesar de la liberalización del estatuto de las sociedades anónimas, las SNC hayan resistido hasta principios del siglo XX. El hecho de que, después de la ley de 1925, hayan sido reemplazadas rápidamente por las sociedades de responsabilidad limitada, se debe a que estas sociedades responden a las mismas necesidades de flexibilidad y de control recíproco que tenían las SNC. Son también estas ventajas las que explican que las SNC no hayan sido relegadas “a las actividades de poca envergadura”. La imagen de arcaísmo asociada a este tipo de sociedades debe ser matizada, porque, incluso cuando eran el soporte de empresas de dimensión modesta, se encontraban a menudo integradas en constelaciones de empresas complementarias, unidas entre sí por vínculos entre los asociados y por relaciones de familia¹⁶. Es por eso que las estrategias familiares, lejos de oponerse al desarrollo de los negocios, se convertían en su soporte.

En un menor grado, el peso de las estrategias familiares también se encuentra en los otros tipos de sociedades. En cuanto a las sociedades en comandita simple, la mayor parte de los estudios regionales verifican que éstas a menudo eran concebidas para unir entre ellas a las generaciones y facilitar la retirada de los fundadores. Por lo que respecta a las sociedades por acciones, M. Hau mostró que en Alsacia la distribución de estas sociedades –más numerosas en el Bajo Rin, menos desarrollado, que en el Alto Rin, más industrial– se explicaba por el hecho de que este tipo de asociación permitía a las familias de Estrasburgo, que financiaban las empresas sin participar directamente en su gestión, diversificar sus riesgos y no comprometer todo su patrimonio en una única empresa¹⁷.

15. Straus y Verley (1990); la misma observación fue realizada en el caso de Lille, cf. Deyon y Hirsch (1983).

16. Hirsch (1994); Hirsch (1991); Deyon y Hirsch (1983).

17. Hau (1987).

Las cuestiones pendientes

A pesar de los resultados obtenidos, todavía quedan numerosos campos por descifrar. La presentación se limitará a dos ejemplos que toman en consideración los factores centrales de la demografía de las empresas.

El problema de la renovación del tejido industrial

Para intentar contemplar en su dimensión histórica el problema de la renovación de las empresas, en Francia se han utilizado principalmente dos métodos.

El primero consiste en comparar, tanto a nivel nacional como regional, los dos flujos que conocemos: el de creación de sociedades y el de quiebras de empresas. Este último sólo ha sido objeto de investigaciones puntuales, llevadas a cabo tanto desde una perspectiva regional como desde una perspectiva macroeconómica¹⁸. Si se contrasta con la creación de sociedades, aparecen dos fases de aparente renovación activa del tejido industrial (los años 1840-1857 y los años 1890-1914, durante los cuales el ratio creaciones/quiebras aumenta considerablemente), separadas por una fase de estancamiento (los años 1857-1890). Vista a nivel regional, la comparación confirma las disparidades sugeridas por los flujos de creación. En la región marselesa, por ejemplo, el déficit de los años 1860 se amplía a finales del siglo porque, a los efectos generados por la continua serie de quiebras hasta los inicios del siglo XX, se suman los provocados por la ausencia de recuperación en la creación de sociedades¹⁹.

El segundo método se aproxima al estudio de cohortes y consiste en identificar las tasas de salida por edades en una población determinada. Para el siglo XIX y principios del siglo XX, el método ha sido utilizado contrastando sistemáticamente las actas de creación de sociedades y las actas de modificación y de disolución de éstas. En la mayoría de los casos se ha puesto de manifiesto la escasa duración de gran parte de las sociedades, pero también una tendencia sensible al alargamiento de su vida. Para el siglo XX, especialmente entre las dos guerras, el método ha sido completado con el vaciado de los registros de comercio creados en 1919²⁰.

Las últimas investigaciones, centradas esencialmente en la región parisina, ponen de manifiesto las dificultades de renovación del tejido industrial durante los años 1920²¹. Como consecuencia de los problemas financieros de la época, la mortalidad infantil, tradicionalmente elevada en el caso de las pequeñas y medianas empresas (PME), cede el lugar a un fenómeno de sobremortalidad que está en el origen del envejecimiento de las empresas, envejecimiento que se verá agravado por la submortalidad que se produjo du-

18. Vins (1968); Marco (1984).

19. Jobert y Chevailler (1986); Chevailler (1988); Chevailler (1990); Lescure (1990).

20. Isobe (1988); Jacquemet (1983).

21. Para una confirmación de estas dificultades en el departamento parisino a través del examen de las actas de sociedades, ver Perrin (1995).

rante los años 1930. Teniendo en cuenta la influencia de la edad sobre los resultados de las PME, este envejecimiento, más que la falta de espíritu de empresa o el supuesto malthusianismo del empresariado, explica probablemente, en gran medida, las dificultades posteriores de la economía francesa²².

El problema reside en el hecho de que los métodos utilizados son frágiles. En el primer caso, se comparan flujos que no son comparables (las creaciones únicamente de las sociedades y las quiebras de todas las empresas) y que, además, se aplican a empresas que no son de tamaño equiparable; en el segundo, nos exponemos al riesgo de una información incompleta ya que la identificación de las salidas continúa siendo muy aleatoria. En todos los casos, los movimientos efectivos (creaciones *ex nihilo* y desapariciones definitivas) pueden ser muy diferentes de los movimientos que obtenemos con las estadísticas o que deducimos de las lecturas de las actas y los registros. Finalmente, faltan fuentes para interpretar los flujos en términos de desarrollo económico. Entre las creaciones de sociedades, por ejemplo, convendría poder separar las que revelan una pura especulación a corto plazo de las que corresponden a una creación duradera e, igualmente, resultaría interesante poder medir el peso relativo de aquéllas que son el fruto de una mala asignación de recursos y el de aquellas otras que son fuente de progreso y de empleo²³.

El problema del ciclo de vida de las empresas

A las incertidumbres sobre el nacimiento y la muerte de las empresas se añade la falta de conocimientos sobre el ciclo de vida de las mismas. Más allá de los modelos teóricos (el empresario-innovador de Schumpeter, el ciclo de vida marshalliano...), convendría preguntarse sobre la acción de los diferentes factores que condenan a la mayoría de empresas pequeñas y medianas a deslizarse desde la innovación a la obsolescencia (modificación del peso de los diferentes componentes de la función-objetivo, relajamiento organizativo, rigidez estructural...). Como han puesto de manifiesto numerosos estudios monográficos²⁴, la existencia de factores de resistencia al deterioro de las energías empresariales hace también necesario un esfuerzo de sistematización. En todo caso, se impone un estudio de la influencia de la edad sobre las estrategias de las empresas, como el realizado por S. Nenadic sobre el sector editorial en Edimburgo a finales del siglo XIX²⁵. Estas diversas cuestiones exigen una diversificación de las fuentes y una renovación de los métodos, aproximándose al estudio demográfico de la *Business History* y sistematizando los enfoques mesoeconómicos.

La conclusión que se impone es que la historia de la demografía de las empresas en Francia es, en gran medida, la historia de una desviación: nacida de una problemática de carácter esencialmente económico, la demografía de las empresas se ha convertido en una

22. Lescure (1996).

23 Para un intento de respuesta a estas preguntas durante el período reciente, ver D'Iribarne (1967); para el exterior, Foreman-Peck (1985).

24. A modo de ejemplo, ver Smith (1990).

25. Nenadic (1990).

“historia social de los negocios” (J.P. Hirsch). Esta desviación se explica no sólo por las fuentes disponibles y por la propia formación de los historiadores, sino también por la naturaleza misma del capitalismo francés, por la importancia de los factores patrimoniales y por la relevancia de las estrategias familiares en el fenómeno empresarial. Es por eso que esta desviación no constituye un alejamiento con respecto al objeto de la investigación; al ayudar a conocer mejor el funcionamiento del capitalismo francés, constituye un enriquecimiento del proceso. Al menos, tenemos el derecho a esperar que la próxima culminación de las investigaciones colectivas llevadas a cabo durante los años 1980 permita responder a las preguntas más propiamente económicas, que hasta ahora han sido desatendidas.

BIBLIOGRAFÍA

- ALLA, J (1974), «Age et évolution de l'entreprise», *Revue économique*, XXV n° 6.
- ALLINE, J.P. (1990), «A demography of firms in Toulouse: a case study in delayed industrialisation, 1848-1960», en JOBERT PH. y MOSS, M. (eds).
- CARON, F. (1983), *Entreprises et entrepreneurs XIX-XXèmes siècles*, París.
- CAYEZ, P (1993), «Structures juridiques et structures économiques à Lyon, 1808-1863», en PLESSIS, A. (ed.).
- CHEVAILLER, J.CL. (1988), «En passant par la Franche-Comté. La démographie des entreprises en France au XXème siècle», Université de Franche-Comté, *Document de Travail* n° 8801.
- (1990), «Firms creations and failures in nineteenth century France: regional differences», en JOBERT, PH. y MOSS, M. (eds).
- D'IRIBARNE, A. (1967), «La population des établissements nouveaux», *Revue économique*, n° 6.
- DEYON, P. y HIRSCH, J.P. (1983), «Entreprises et association dans l' Arrondissement de Lille (1830-1862)», en CARON, F. (ed.).
- FIZAINE, F. (1968), «Analyse statistique de la croissance des entreprises selon l'âge et la taille», *Revue d'économie politique*, LXXVIII, n° 4.
- FOREMAN-PECK, J. (1985), «Seedcorn or Chaff? New Firm Formation and the Performance of the Interwar Economy», *The Economic History Review*, XXXVIII, n°3.
- FREEDMAN, C.E. (1979), *Joint-stock Enterprise in France, 1807-1867*, Chapel Hill.
- GAILLARD, J. (1977), *Paris, la Ville, 1852-1870*, París.
- HAU, M. (1987), *L'industrialisation de l'Alsace (1803-1939)*, Strasbourg.
- HIRSCH, J.P. (1991), *Les deux rêves du commerce. Entreprises et institution dans la région lilloise (1789-1860)*, París.

- (1994), «Naissance des sociétés, personnes et capitaux à Paris, Lille et Lyon en 1846 et 1866», en MOSS, M. y JOBERT, Ph. (eds.).
- JOBERT, PH (eds) (1994), *Naissance et mort des entreprises en Europe XIXe-XXe siècles*, Dijon.
- ISOBE, K. (1988), *Problèmes d'évolution économique et d'urbanisme dans la banlieue Ouest de Paris: Puteaux et Suresnes durant la guerre de 1914-1918 et pendant l'entre deux guerres*, Paris.
- JACQUEMET, G. (1983), «L'entreprise à Belleville dans l'entre-deux-guerres», en CARON, F. (ed.).
- JOBERT, PH. (1991), *Les entreprises aux XIXe et XXe siècles*, Paris
- JOBERT, PH. y CHEVALLIER, J. CL. (1986), «La démographie des entreprises en France au XX^e siècle», *Histoire, Economie, Société*, n°2.
- JOBERT, PH. Y MOSS, M. (1990), *The Birth and Death of Companies. An historical perspective*, Carnforth and Park Ridge.
- LESCURE, M. (1990), «Companies and Manufacturers of the First Period of Industrialization in Marseille, (1810-1860)», en JOBERT, PH. y MOSS, M. (eds).
- (1996), *PME et croissance économique. L'expérience française des années 1920*, Paris.
- LESCURE, M. y STRAUS, A. (1993), «Rythmes et espaces dans la première industrialisation française: une approche par les actes de société», en PLESSIS A. (ed.), *Naissance des libertés économiques*, Paris
- LÈVEQUE, P. (1983), «La patente, indicateur de croissance économique différentielle au XIXe siècle», en CARON, F. (ed).
- MARCO, L. (1984), *Le flux économique des faillites en France (1820-1983): essai sur la mortalité des entreprises*, Tesis de Ciencias Económicas, París.
- MARCO, L. y RAINELLI, M. (1986), «La démographie des entreprises», en *Manuel d'économie industrielle*, Paris.
- MAYAUD, J.L. (1990), «Industrialization and Financial Networks: Regional Disparities in Nineteenth Century France», en JOBERT, Ph. y MOSS, M. (eds).
- MOSS, M. Y JOBERT, PH. (eds) (1994), *Naissance et mort des entreprises en Europe XIXe-XXe siècles*, Dijon
- NENADIC, S. (1990), «The Life-Cycle of Firms in Late Nineteenth Century Britain», en JOBERT, PH. y MOSS, M. (eds.).
- PERRIN, C. (1995), *La démographie des entreprises à Tours dans les années 1920*, Mémoire de Maîtrise, Tours.
- PLESSIS A. (1993), *Naissance des libertés économiques*, Paris
- SIMULA, P. (1967), «La croissance d'une population d'établissements industriels, Midi-Pyrénées: 1954-1965», *Revue économique*, n° 6.
- SMITH, R.J. (1990), «Bouchayer et Viallet of Grenoble: the Rise and Fall of a French Metal Workin Firm, 1870-1972», en JOBERT, PH. y MOSS, M. (eds.).

STRAUS, A. y VERLEY, P. (1990), «Parisian Industries and National Capitalism in the First Half of the Nineteenth Century (1830-1850)», en JOBERT, PH. y MOSS, M. (eds.).

VINS, M. (1968), «Sur la structure socio-professionnelle des faillites à Lille de 1919 à 1939», *Revue du Nord*, nº 196.