

S. LÓPEZ (dir.), *Historia empresarial: juegos, contratos y grupos*. Número monográfico de *Información Comercial Española*, n.º 812, 2004, 268 pp.

Información Comercial Española (ICE), la prestigiosa revista editada por el Ministerio de Economía, ha dedicado uno de sus últimos números al estudio monográfico de la Historia empresarial. Ello prueba el interés, aunque sólo sea teórico, que esta disciplina despierta en algunos sectores académicos relacionados con la Economía. El triste contrapunto real a este interés teórico es el limitado peso que muchos profesionales del área de Economía pretenden dar a la Historia económica, y por añadidura a la Historia empresarial, en los programas docentes de nuestros futuros economistas.

El índice de los artículos que conforman el texto ha sido ideado y dirigido por Santiago López, profesor titular de Historia e Instituciones Económicas de la Universidad de Salamanca. Según indica López en la presentación de este número monográfico, sus objetivos más inmediatos han sido, por una parte, recoger las principales tendencias que hoy en día “circulan en el mundo de la Historia empresarial” y, por otra, dar entrada a enfoques “arriesgados y polémicos” que inviten a una reflexión fresca y novedosa sobre la “evolución de la empresa” en el espacio y en el tiempo.

Descendiendo a aspectos más concretos, el hilo conductor de las distintas aportaciones que integran este número de ICE es el análisis, desde el punto de vista de la Historia empresarial, de los niveles intermedios que van desde los contratos y el individuo hasta una determinada economía: los grupos, las redes, los mercados, los sistemas, las familias.... En este sentido, resulta interesante el esfuerzo hecho por entroncar la Historia empresarial con algunos de los principales presupuestos que ocupan el tiempo y la producción bibliográfica de muchos teóricos de la Economía y de la Sociología en la actualidad. Aunque en el texto que se presenta sólo se incide en los aspectos económicos, uno de los grandes potenciales de esta área de estudio es precisamente su interdisciplinariedad, su capacidad para traspasar las acotaciones impuestas por el ámbito académico.

En ésta, como en otras obras recientes de Historia empresarial, tanto teóricas como empíricas, se observa un especial énfasis por explorar terrenos que vayan más allá de los caminos abiertos por Alfred Chandler. Los artículos incluidos en este monográfico tratan de abarcar aspectos relacionados con el cumplimiento de los contratos y no con la coordinación, elemento central en la obra del citado autor norteamericano. Ello, sin duda, es una clara muestra de que la Historia empresarial evoluciona, de que está viva, de que quiere crecer; sin embargo, también evidencia que la huella de los grandes maestros pervive, de manera indirecta, en la producción bibliográfica reciente. Contar con una buena base, con unos orígenes sólidos, es un requisito fundamental para que una disciplina se desarrolle, y la Historia empresarial tiene sin duda un mullido y cómodo asiento en el que apoyarse.

Este número de *ICE* se ha estructurado en dieciocho artículos que, a su vez, se agrupan en tres bloques y en seis sub-unidades temáticas: “enfoques teóricos”, que incluye los apartados “las herramientas” y “los problemas”; “enfoques históricos”, subdividido en cuatro conjuntos de textos –“contratos”, “empresas y familias”, “grupos y redes” y “sistemas”–; y “la globalización de nuestras empresas”. Tras una breve introducción de su director, el texto arranca con un primer conjunto de trabajos dedicados a presentar las principales posturas teóricas que pueden ayudar a centrar el estudio de los niveles intermedios entre el individuo y una economía desde el ámbito de la Historia empresarial. En el apartado “las herramientas” se recurre a la teoría de juegos como instrumento teórico que permite dar una visión dinámica de la organización empresarial y analizar sus interrelaciones con los aspectos contractuales, tecnológicos e institucionales de la sociedad en la que ésta se inserta (artículos firmados por Avner Greif y Carlos Alós). Dentro de este marco, la teoría de los juegos repetidos, que tiene en cuenta la estructura temporal de las interacciones entre los agentes, y la teoría de juegos en redes, que permite incorporar factores geográficos en el análisis, constituyen dos de los principales pilares para establecer lazos entre la Economía teórica y la Historia. Lazos que también están presentes en el texto de Pedro Pita, para quien el reciente desarrollo de la teoría de la empresa, una empresa entendida como una vía para garantizar los derechos de control residual en un contexto donde priman los contratos incompletos, ha dado lugar a postulados que la Historia económica –sobre todo la de las grandes corporaciones, matiza este autor– puede contrastar. En esa misma línea, Luigi Orsenigo incorpora el concepto de “modelos amistosos con la historia”, cuyo principal objetivo es aportar teorías cualitativas sencillas que permitan explicar los factores que toman parte en la evolución industrial y en los cambios tecnológicos e institucionales detectados por la investigación de tipo empírico. Por último, M.^a Cristina Martínez alude a las “redes de desarrollo”, o alianzas estratégicas de compañías y organizaciones de toda clase –públicas, privadas y no lucrativas–, como base conceptual para comprender mejor las razones del crecimiento de una determinada región.

Este primer bloque de artículos dedicado a los enfoques teóricos termina con dos aportaciones –las de David Edgerton y Lina Gálvez–, centradas respectivamente en el análisis de la innovación técnica y del género en la Historia empresarial. En opinión del director de este número monográfico, ambos aspectos hacen referencia a dos “problemas, o menos-precios” a los que la Historia empresarial debe hacer frente.

El segundo grupo de contribuciones recoge textos que pretenden unir planteamientos teóricos con investigación empírica sobre contratos, empresas, grupos, redes y sistemas. En él se recogen los trabajos de Yadira González sobre las disposiciones contractuales e institucionales que permitieron la inversión de capitales y la asunción de riesgos en Venecia durante la Baja Edad Media; de Santiago López y Ricardo Robledo sobre las relaciones de agencia que se establecieron entre el administrador y el propietario noble en los antiguos patrimonios agrarios; de Howard Cox sobre la evolución del mercado mundial de cigarrillos antes de 1945; de Andrea Saba sobre la mezcla de objetivos empresariales y geoestratégicos en la gestión de la *Società Commerciale d'Oriente*; de Pablo Díaz Morlán sobre las actuaciones empresariales de la familia Ybarra a la luz de la función empresarial de Schumpeter; de Jesús M.^a Valdaliso sobre los grupos empresariales y las relaciones banca-industria en España durante el franquismo (a partir de la experiencia del *grupo Aznar* y de

los bancos *Urquijo e Hispano Americano*); de Núria Puig sobre el origen y el funcionamiento de los grupos de empresas más importantes del sector químico-farmacéutico en España; de Robert Allen sobre sistemas de innovación en la agricultura preindustrial inglesa; y de José Ramón Moreno y Agustín Sancho sobre el desarrollo de redes de información y cooperación empresarial en el Valle Medio del Ebro a finales del siglo XIX y comienzos del XX.

Por último, el bloque “la globalización de nuestras empresas” agrupa las contribuciones de Mauro Guillén y Pablo Toral sobre la internacionalización de las empresas locales y la inversión directa de las compañías españolas en el extranjero: “el episodio más importante del desarrollo empresarial nacional desde la creación del INI”, en palabras de Mauro Guillén.

Evidentemente, una reseña de estas características no permite hacer comentarios detallados sobre cada una de las contribuciones citadas. Por ello, las observaciones que se hagan a continuación se centrarán sobre todo en aspectos generales que afectan al conjunto de la obra, así como en unos pocos elementos particulares. La primera impresión que se trasluce del esquema reseñado es su coherencia: los tres bloques temáticos tienen su razón de ser. De la teoría se pasa a la práctica, y de la práctica a uno de los temas de investigación con más proyección en el futuro. Quizás los dos únicos textos que “desentonan” ligeramente - no por su calidad científica, que es indiscutible, sino por su temática respecto al hilo conductor de la obra- son los incluidos en la sub-unidad “los problemas”. El director del texto justifica su presencia afirmando, como ya se ha adelantado, que se trata de dos “menosprecios” –la innovación técnica y el género– que la Historia empresarial debe encarar en el futuro. Efectivamente, todo “menosprecio” implica un “problema” para la disciplina que lo ha promovido consciente o inconscientemente; sin embargo, no creo que los citados sean los problemas más importantes a los que la Historia empresarial deba hacer frente.

En varios artículos de este número monográfico se aborda, en mi opinión, un aspecto crucial que afecta directamente a la naturaleza de la producción científica en Historia empresarial: ¿cuál es la relación que la disciplina mantiene o debe mantener con la teoría económica?, ¿es la teoría económica el único instrumento que puede contribuir a crear generalizaciones en la Historia empresarial?

Por un lado, Avner Greif utiliza la teoría de juegos como útil instrumento metodológico para analizar la relación existente entre la organización empresarial y los resultados económicos alcanzados durante la expansión comercial de la Baja Edad Media. Por otro, Pedro Pita cree que la Historia económica y, por tanto, la Historia empresarial es una buena vía para comprobar teorías de la empresa. Desde otro ángulo, Luigi Orseniego hace la sugerente propuesta de utilizar los llamados “modelos amistosos con la historia” como medios para suavizar la ruptura entre el análisis empírico de casos y la construcción de teorías. Los modelos formales tratan de verificar la consistencia y la adecuada formulación de los argumentos descriptivos de la teoría basada en la percepción. De este planteamiento se deduce que el papel del historiador de la empresa llega hasta el punto previo. Evidentemente, la construcción de esos modelos formales ya no es de su incumbencia.

Está claro que, a pesar de la necesidad de llegar a generalizaciones que toda disciplina posee, no hay una teoría de la empresa que colme las necesidades de un análisis histórico completo. Por esta razón, la teoría es más un instrumento de trabajo que un fin en sí mismo.

Además, ¿cómo casar los intereses de buena parte de la teoría económica –inductiva, predictiva y estática– con el método histórico, más deductivo, explicativo y dinámico?, ¿cómo adecuar el modelo antropológico de racionalidad total, o incluso de racionalidad limitada, a las premisas de una ciencia humana como la Historia? La cuestión queda en el aire, aunque, como demuestran los trabajos citados, se están haciendo notables avances por buscarle una solución coherente.

En general, puede decirse que los artículos seleccionados cubren las expectativas del lector respecto a los dos objetivos básicos marcados por su director, si bien quizás el texto podría haberse ampliado con otros aspectos, igualmente en alza entre los investigadores internacionales en Historia empresarial, como son la cultura –tanto empresarial como sectorial, grupal o nacional– y la confianza. Podría argumentarse que la cultura es la institución por antonomasia, las reglas del juego de cualquier sociedad; sin embargo, creo que no habría estado de más darle el protagonismo que se merece por sí misma y no de manera sólo implícita. Resulta también llamativo que en un conjunto de textos dedicado al análisis teórico y empírico de los niveles intermedios que se sitúan entre el individuo y una determinada economía no se preste atención específica al tema de la confianza, base de cualquier interrelación y núcleo de una importante producción bibliográfica tanto entre expertos en teoría económica como entre sociólogos (véanse, entre otros, los trabajos de R. Bachmann o de M. Granovetter). El papel que la confianza representa en las sociedades modernas o la generación de los mecanismos de confianza necesarios para reducir la complejidad social y para poner en contacto a individuos o entidades que no se conocen entre sí son aspectos cruciales para entender la evolución de las organizaciones empresariales y, por tanto, requieren un análisis específico y detallado.

Estos comentarios no empañan en absoluto el balance final de un texto sólido que aporta aire fresco a una disciplina que en España está calando con fuerza en el terreno de la investigación. La pertinencia de la obra que se presenta es evidente al menos por tres razones: en primer lugar, porque constituye una contribución novedosa y hasta “polémica” en algunos sentidos, como su mismo director expresa, a la Historia empresarial. En segundo lugar, porque dosifica de manera muy equilibrada las contribuciones teóricas y empíricas. Y, por último, porque aporta nuevas luces y sugiere nuevos caminos de investigación que pueden resultar de gran utilidad para las personas que se inician en esta apasionante disciplina. No hay que olvidar, además, que las renombradas firmas que rubrican el texto son un garantía probada de su solvencia intelectual. En resumen: estamos ante un trabajo más que recomendable.

CARMEN ERRO