

Michael S. SMITH, *The Emergence of Modern Business Enterprise in France, 1800-1930*, Cambridge, M.A., Harvard University Press, 2006.

De sólida formación y convicción *chandleriana*, Michael S. Smith, profesor de la Universidad de Carolina del Sur, ha elaborado una síntesis del nacimiento y desarrollo de las grandes empresas francesas que se inscribe en la mayor tradición de *Scale and Scope*. El libro se propone explicar cómo y por qué nació en Francia un buen número de empresas que dominaron la economía del país durante buena parte del siglo XIX y que proyectaron la influencia económica francesa por toda Europa hasta bien entrado el siglo XX. Oponiéndose a la idea (ya no tan común, pero muy extendida) del atraso económico francés, el trabajo trata de demostrar que las mismas fuerzas que dieron lugar a organizaciones muy grandes y complejas en países como Estados Unidos, Alemania o Gran Bretaña, se dieron cita también en Francia entre 1880 y 1930.

Antes de resumir y analizar el trabajo del profesor Smith, avanzamos que está muy bien escrito y estructurado, revelando un intenso trabajo de archivo (sobre todo en el *Centre des Archives du Monde du Travail* en Roubaix) durante más de diez años. Avanzamos, asimismo, que cumple con la misión de aportar una nueva visión sobre el advenimiento del capitalismo moderno en el país vecino.

El libro está dividido en tres partes y dieciséis capítulos, además de un índice que incluye nombres de personas y empresas presentes en el texto principal (que no en las notas). La primera parte resume cronológicamente en tres capítulos la continuidad y el cambio en el mercantilismo francés (1800-c.1840), la revolución en la banca y los transportes (c.1850-c.1870) y, finalmente, el nacimiento de un nuevo mundo financiero en la Francia de 1870-1900. Se trata de unos apartados meramente introductorios que contextualizan la situación francesa ante los cambios que se estaban produciendo en la economía mundial. En el primero de ellos se describe de manera muy convencional el capitalismo mercantilista francés. Se hace de modo muy local (se analizan las plazas de Burdeos, Nantes o Le Havre) e individual (se trata únicamente a la *Haute Banque*), olvidando cualquier relación entre las ciudades y las personas (entre esos puertos y la *Haute Banque* precisamente), y obviando cualquier organización formal a nivel nacional. El segundo capítulo describe la intensa correlación entre la revolución financiera y la revolución de los transportes. El germen de ambas se encuentra en las ideas del conde Henri de Saint-Simon y en las redes establecidas, a nivel europeo, por el Segundo Imperio. Asimismo, se analiza con solvencia el hecho de que el éxito francés en los ferrocarriles residiera no sólo en el profundo fervor *Saint-Simonista* de los mayores protagonistas del proceso a mediados del siglo XIX, los hermanos Péreire (Émile y Eugène), sino también en el intenso papel del

Estado francés. Desgraciadamente, no existe alusión alguna acerca de la organización interna de esos gigantes ferroviarios o bancarios, tan alejados de la organización multi-divisional *chandleriana*.

La segunda parte del libro describe en siete capítulos (seis de ellos sectoriales: textil, carbón, siderurgia, manufacturas, bienes de consumo, química y vidrio) el florecimiento del capitalismo industrial en Francia, acabando con un estudio transversal sobre “el nuevo mundo del capitalismo industrial”, que se ocupa de los problemas comunes a la mayoría de industrias protagonistas de la Segunda Revolución Industrial. Todos los capítulos sectoriales presentan la misma estructura y, a nuestro juicio, las mismas debilidades. Cada uno de ellos recopila un buen catálogo de historias empresariales en relación con la aparición de nuevos productos y de nuevos procedimientos. Es una obviedad reconocer que las innovaciones son la clave para entender la Segunda Revolución Industrial, pero, tal y como están presentadas en el trabajo, parecen las únicas culpables del éxito. Asimismo, este mismo éxito (pues no aparecen los fracasos) se trata única y exclusivamente como tal, sin analizar cuáles fueron las implicaciones en la organización de las empresas o de los mercados.

Cierra esta segunda parte un capítulo de conclusiones. En él se examina, en poco más de treinta páginas, cómo se financiaban las empresas, cómo reclutaban a su personal directivo, y cómo convivían con su entorno (especialmente con el Estado). Las prácticas financieras y contables se describen de manera muy breve, pero no como decisiones estratégicas que pudieron influir en el devenir de las distintas empresas, sino para reforzar la idea de la normalidad del proceso de industrialización francés con respecto al modelo anglosajón. En cuanto a las relaciones con el Estado, el autor no examina ni los instrumentos de la intervención estatal ni su aplicación práctica: aquélla que conduciría a una política aduanera concreta o la acelerada creación de Cámaras de Comercio dentro y fuera de Francia, entre otras cosas. Desgraciadamente, este capítulo transversal llega tarde para el lector, y se antoja demasiado breve para cumplir la misión planteada por el profesor Smith en la introducción: entender el proceso de formación del capitalismo moderno en Francia como un fenómeno económico muy amplio.

Finalmente, la tercera parte del libro introduce el concepto de capitalismo gerencial (*managerial capitalism*) inserto en la oleada industrializadora del cambio de siglo. Aquí se reproduce la estructura de la parte anterior, con capítulos sectoriales y una síntesis final de la cultura empresarial francesa. Es probablemente la parte más sugerente del volumen, pues, con el análisis de la siderurgia, la electricidad, la industria química o el automóvil, el autor muestra cómo la concentración, tanto vertical como horizontal, de las diferentes empresas permitió crear importantes y complejas organizaciones. Y es, seguramente, la parte más *chandleriana*, aunque no se hable en ella de las empresas que no lograron o no quisieron crecer hasta el punto de tener que desarrollar economías de escala y de diversificación, las más numerosas del paisaje empresarial francés.

El capítulo de conclusiones se centra en la creación de estructuras organizativas complejas, así como en el mayor protagonismo de *managers* profesionales y en los cambios que se operan en el interior de las grandes empresas. Describe el autor de manera bastante precisa varios ejemplos de organización divisional, subrayando la importancia de la estructura de *holding* a partir de 1920, algo menos novedoso de lo que sugiere el profesor Smith, pues los *holding* ya existían desde mediados del siglo XIX, como así lo ates-

tiguan los grandes grupos que forjaron la primera industrialización en España, por poner un ejemplo cercano al lector. Sin embargo, la recopilación tiene el mérito de demostrar que en Francia existía una base sólida de nuevas técnicas de gestión y de organización ya antes de la Segunda Guerra Mundial.

La conclusión final del libro abre la investigación hacia la evolución de las grandes empresas francesas en la segunda mitad del siglo XX: una historia de grandes éxitos y fracasos casi a partes iguales.

Del tono de las primeras páginas, el lector habrá intuido que la lectura que se ha hecho del libro del profesor Smith es crítica. Y es que quien escribe estas líneas, como seguramente muchos lectores familiarizados con el tema, esperaba algo más. Llega, pues, el momento de las grandes objeciones.

La primera es que, a pesar de poner en manos del lector una más que meritoria recopilación de casos de empresas que lograron adaptarse a la Segunda Revolución Industrial, el autor muestra una tendencia a veces temeraria a elevar a la categoría de generalidad muchas experiencias individuales. En efecto, no existen datos sobre el peso de estas grandes empresas en la economía francesa de finales del siglo XIX y principios del XX. Tampoco existe una comparación internacional que ayude a visualizar mejor el peso del *Big Business* en Francia. Siguiendo con los problemas numéricos, ni siquiera sabemos qué entiende el autor por gran empresa: ¿cuántos empleados debe tener? ¿cuáles deben de ser sus ventas? ¿sus activos? ¿debe ser necesariamente multinacional? Son algunas de las preguntas que se hubieran respondido con unos pocos cuadros o un par de párrafos, y que hubiesen ubicado la investigación. Finalmente, está el tema de los olvidados. Una breve discusión acerca de los sectores en los cuales las grandes empresas no cuajaron (y por qué no lo hicieron) hubiera sido muy útil.

Nuestra segunda objeción tiene también que ver con la debilidad cuantitativa del libro. Se maneja un gran número de empresas (rozando el efecto catálogo), y sin embargo proporciona pocas cifras sobre las mismas. Hemos contado únicamente ocho tablas para todo el libro (sin esquemas o gráficos). La omisión es deliberada, puesto que la gran mayoría de los balances de las empresas mencionadas se encuentra en el archivo de Roubaix. Tal vez la inclusión de las mismas hubiese permitido cierta comparación entre los diferentes sectores y entre las diferentes economías. Asimismo, hubiera permitido la creación de una tipología específica de la gran empresa francesa.

La tercera objeción es que la idea, interesante, de convivencia de las grandes empresas con el Estado se diluye en el relato. Sólo se saborean unas pocas píldoras para el siglo XIX, pero éstas desaparecen en el periodo de entreguerras, que es aquel donde empieza a fortalecerse realmente el Estado francés regulador, sobre todo a partir de la estabilización del franco a partir de 1930. Asimismo, se pasa de largo por la incidencia de entidades semi-públicas como las Cámaras de Comercio que como dijimos más arriba proyectaron la influencia gubernamental más allá de las fronteras.

La alusión a las fronteras nos habilita para discutir la que consideramos la mayor debilidad de la obra: la falta de análisis del gran negocio internacional francés. Esta exclusión, comprensible dada la magnitud de su trabajo, minusvalora y a veces distorsiona buena parte de las afirmaciones del texto. En efecto, una de las principales características de la economía francesa fue su pronta extraversión: gran parte del negocio de

sus empresas, por comercio o producción, fue hecho en el extranjero. Por otro lado, está por ver si las filiales extranjeras de las empresas francesas con éxito adoptaron el modelo de la matriz en la metrópoli. La historia de las inversiones francesas en España, por ejemplo, no nos permiten dar el visto bueno a esa aseveración del profesor Smith.

En conclusión, y a pesar del tono de esta reseña, el libro ofrece una buena fotografía del capitalismo industrial francés en el siglo XIX y a principios del XX. Este buen lienzo, basado en un trabajo muy serio, no ha dejado de lado, casi sorprendentemente, la abundante literatura francesa sobre el tema. Es, asimismo, un buen reflejo de la reciente revisión de la historia económica de Francia. Debe considerarse como muy útil para cualquier investigador que se inicie en la materia y que necesite una buena síntesis sobre historia empresarial francesa. Aunque la obra parece más dirigida a un público americano, merece la pena leerla, puesto que, a pesar de sus generalizaciones, aciertos y errores, constituye un excelente punto de partida para intentar comprender la evolución de la economía francesa (y, subsidiariamente, su posición en la economía global) a largo plazo.

RAFAEL CASTRO BALAGUER