

Myrddin John LEWIS, Roger LLOYD-JONES, Josephine MALTBY y Mark David MATTHEWS, *Personal Capitalism and Corporate Governance. British Manufacturing in the First Half of the Twentieth Century*, Ashgate, Farnham, 2011, 231 pp.

El análisis de la propiedad y del control de las grandes corporaciones ha protagonizado la historia de la empresa desde casi los orígenes de la disciplina, intensificándose el debate en las últimas décadas. Ya en los años treinta del siglo xx, Adolf Berle y Gardiner Means observaron cómo el gran número de accionistas de las grandes empresas había conducido, casi espontáneamente, a la separación entre propiedad y control en las corporaciones estadounidenses (Berle y Means, 1932). Esta afirmación ha sido el centro de grandes debates en los últimos años (véase, por ejemplo, Cheffins y Bank, 2009) y muchas investigaciones han subrayado la extrema heterogeneidad de estructuras de propiedad y de los sistemas de gobierno corporativo en el mundo, incluso al comienzo del nuevo siglo (La Porta, López de Silanes y Shleifer, 1999; Barca y Becht, 2001).

Una de las áreas geográficas que más ha llamado la atención en este debate ha sido Inglaterra. En una de sus mayores obras, *Scale and Scope*, Alfred Chandler afirmó que mientras en Estados Unidos pudo difundirse un capitalismo gerencial también gracias a la dispersión del control de las empresas entre muchos accionistas, el declive relativo del Reino Unido se podía explicar en parte por la persistencia de un capitalismo de tipo personal y familiar, en el cual los empresarios o las familias que encabezaban las grandes corporaciones no habían aceptado ceder el control de sus empresas a directivos asalariados. Según Chandler, eso limitó la adopción de estrategias y estructuras más efectivas por parte de las mayores corporaciones inglesas y contribuyó a empeorar sus resultados. Estudios más recientes sobre este asunto, empero, demuestran cómo el creciente tamaño y complejidad de las grandes empresas modernas obligaron, también en las empresas familiares, a ceder al menos parte del control a directivos externos profesionales —véase, por ejemplo, el análisis de Roy Church sobre la industria automovilística (Church, 1990)— y cómo la dispersión de la propiedad de las empresas fue muy fuerte también en Inglaterra, quizá incluso mayor que en Estados Unidos (Leslie Hannah, 2007a y 2007b).

El volumen escrito por Myrddin John Lewis, Roger Lloyd-Jones, Josephine Maltby y Mark David Matthews quiere contribuir a este debate, prestando una particular atención a la relación entre el capitalismo personal y el gobierno de empresa en las empresas manufactureras en Gran Bretaña en un periodo tan crítico como fue la primera mitad del siglo xx.

Después de una eficaz introducción, en la que se sintetiza el estado de la cuestión, se plantean las principales preguntas de la investigación y se subraya la importancia de cuestiones como el *financial reporting* para las relaciones entre la empresa y sus accionistas, el libro se estructura en otros 5 capítulos en los que, a partir de estudios de caso, se explora en profundidad el gobierno de algunas compañías británicas entre 1900 y 1950. La historia de la empresa de bicicletas Raleigh, en particular, analiza la relación entre el capitalismo personal y la *performance* de empresa; el análisis de la empresa manufacturera de acero, grandes máquinas y armamentos Hadfields Ltd. permite investigar cómo el capitalismo personal impactó sobre la cultura de la sala de juntas y el gobierno de empresa; la historia de la firma de ingeniería Birmingham Small Arms (BSA) ejemplifica un caso de pérdida de confianza de los accionistas en los directores tras su comportamiento en los años veinte; la empresa productora de máquinas Alfred Herbert Ltd. permite investigar la importancia del elemento individual en la *corporate governance* de una empresa y las debilidades del control personal; mientras que gracias a las historias de las compañías Greenwood & Batley y Hadfields en el último capítulo de la obra se profundiza en las relaciones, y la tensión, entre las firmas y sus accionistas.

Personal Capitalism and Corporate Governance resulta un instrumento muy útil para completar las investigaciones teóricas en el caso de Inglaterra sobre estas cuestiones. Los casos de empresas, además, no son interesantes solo para estudiosos británicos, sino también para investigadores de otras naciones, dado que amplían la perspectiva y, empezando con la historia de una empresa específica, permiten tratar temáticas más amplias y de interés general sobre el capitalismo personal, desafiando muchas interpretaciones tradicionales.

Este libro demuestra que en las firmas familiares en Inglaterra hubo muchas y complejas variedades de gobiernos corporativos en un periodo tan crítico como la primera parte del siglo pasado, y si por un lado confirma la imposibilidad de cerrar el debate sobre un asunto tan complejo en un país como el Reino Unido, por el otro hace aún más urgente e interesante analizar lo que ha ocurrido en otras naciones y, en particular, en aquellas donde durante periodos mucho más largos no han existido leyes avanzadas en el tema del gobierno de la empresa, como en muchos casos de la Europa del Sur.

BIBLIOGRAFÍA CITADA

- BARCA, F., y BECHT, M. (eds.) (2001), *The Control of Corporate Europe*, Oxford, Oxford University Press.
- BERLE, A., y MEANS, G. (1932), *The Modern Corporation and Private Property*, Nueva York, Macmillan.
- CHEFFINS, B., y BANK, S. (2009), «Is Berle and Means Really a Myth?», *Business History Review*, 83, 3, pp. 443-474.
- CHURCH, R. (1990), «Family Firms and Managerial Capitalism: The Case of the International Motor Industry», en R. DAVENPORT-HINES (ed.), *Business in the Age of Depression and War*, Londres, Frank Cass, pp. 311-326.

- HANNAH, L. (2007a), «Pioneering Modern Corporate Governance: A View from London in 1900», *Enterprise & Society*, 8, 3, pp. 642-686.
- (2007b): «The “Divorce” of Ownership from Control from 1900 Onwards: Recalibrating Imagined Global Trends», *Business History*, 49, 4, pp. 404-438.
- LA PORTA, R., LÓPEZ DE SILANES, F., y SHLEIFER, A. (1999), «Corporate Ownership Around the World», *Journal of Finance*, 54, 2, pp. 471-517.

VERONICA BINDA
Universitat Pompeu Fabra