

Volker R. BERGHAHN, *American Big Business in Britain and Germany. A Comparative History of two «special relationships» in the 20th Century*, Princeton University Press, Princeton, 2014, 392 pp.

American Big Business in Britain and Germany analiza la historia de las relaciones económicas entre Estados Unidos, Inglaterra y Alemania en el siglo xx. Con un enfoque interdisciplinar, el libro combina inteligentemente temas de historia en un sentido amplio, especialmente de historia política y de relaciones internacionales, con una perspectiva económica enfocada en la empresa y las inversiones internacionales. La tesis principal del libro, en síntesis, es que, a pesar del hecho que normalmente se tienda a considerar «especial» la relación entre Estados Unidos y el Reino Unido, fue en realidad Alemania el país al que los hombres de negocios americanos sintieron más cerca y cuya relación el gobierno estadounidense privilegió en el curso del siglo xx, con la relevante excepción de los años de la Primera y la Segunda Guerra Mundial.

Tras la introducción general, el volumen se divide en seis capítulos en los que, siguiendo un orden cronológico, Berghahn describe el contexto político y económico del periodo analizado, con especial énfasis en las relaciones diplomáticas entre los tres países considerados, y en las oportunidades y desafíos para las inversiones norteamericanas en el Reino Unido y en Alemania.

El primer capítulo abarca el periodo que va desde finales del siglo xix a principios del xx, y en él se analizan las relaciones internacionales y las inversiones extranjeras en el marco de la difusión de la industrialización, la expansión imperialista y la intensificación del proteccionismo a nivel mundial, entre otros aspectos. Según el autor, las expectativas comunes de crecimiento, y el entusiasmo que ello generaba, en Estados Unidos y en Alemania, acercaron a las dos naciones en este periodo, mientras que una Inglaterra en declive relativo perdía su supuesta «relación especial» con los norteamericanos. Esta situación se revirtió, como se examina en el segundo capítulo, en los años que precedieron a la Primera Guerra Mundial, fruto del posicionamiento germano en relación al conflicto.

El tercer capítulo se centra en las dinámicas entre el comienzo de la Primera Guerra Mundial y la Conferencia de Génova. En estas páginas, después de un atento análisis de la situación de las economías europeas en la posguerra, Berghahn describe el acercamiento, de nuevo, entre Estados Unidos y Alemania, a la par que la relación entre los primeros e Inglaterra se volvían cada día más tensas debido a problemas políticos, principalmente relacionados con el intento de Londres de mantener su posición de primera potencia.

En el cuarto capítulo, el autor aborda el periodo de la reconstrucción y del colapso de la economía mundial entre 1923 y 1933. Berghahn describe los intereses en Europa de los hombres de negocios americanos y presenta el proceso de aprobación del Plan Dawes, en un cuadro en el cual las tensiones entre la industria y las finanzas inglesas y americanas se acrecentaban a la par que las relaciones entre Alemania y Estados Unidos se fortalecían otra vez, retomando los enlaces comerciales y económicos que se habían interrumpido con la guerra y creando otros nuevos. Sin embargo, los efectos de las crisis de 1929, la declaración de que Alemania no iba a pagar las reparaciones y la subida al poder de los nazis cambiaron completamente el panorama en pocos años. Estados Unidos se había alejado otra vez de Alemania para volver a privilegiar su relación con Inglaterra.

El quinto capítulo se centra en los años incluidos entre 1933 y 1941, insistiéndose en los peligros a los que se tenían que enfrentar las multinacionales americanas en el contexto internacional y las estrategias que adoptaron bajo el régimen nazi. Casos interesantes incluidos aquí son los de Woolworth, Coca-Cola, General Motors, Ford e IBM.

El capítulo sexto, por último, estudia las relaciones entre estas tres potencias entre 1941 y 1957. Berghahn empieza este apartado con una descripción pormenorizada de las dinámicas de los años de la Segunda Guerra Mundial, enfocándose tanto en hechos militares y políticos como en problemas de naturaleza más bien económica. El autor describe cómo después de la Segunda Guerra Mundial el problema de la reconstrucción afectó otra vez a las relaciones entre Alemania, Inglaterra y Estados Unidos, esta vez acompasado por las tensiones derivadas del inicio de la Guerra Fría. Según el autor, una vez más, las nuevas dinámicas políticas y económicas transformaron las relaciones existentes, enfriando la relación entre Estados Unidos e Inglaterra, y acercando otra vez más a Estados Unidos y la Alemania Occidental.

A pesar de que se trate de una obra de gran interés, el volumen decepciona un poco a aquellos lectores más familiarizados con la historia empresarial. En primer lugar, por el arco temporal considerado. A pesar de que se hable del siglo xx en el título, el libro trata del periodo incluido entre finales del siglo xix y 1957. Se pierde, así, gran parte de la Edad de Oro europea, así como la crisis de los setenta y la Guerra Fría. En segundo lugar, el libro no es especialmente novedoso para un historiador de la empresa con respecto a los contenidos, aunque sí lo es con respecto a su enfoque interdisciplinar. La tesis principal del libro, es decir, la cercanía entre Estados Unidos y Alemania, así como muchos rasgos de historia empresarial de estas tres naciones, ya habían sido investigados por Alfred Chandler, autor al que Berghahn, por cierto, no cita nunca. Justo la falta de una conexión más profunda con la historia empresarial representa en mi opinión la mayor ocasión perdida del libro. El estudio de las opiniones de los hombres de negocios estadounidenses con respecto a Inglaterra y Alemania a través de fuentes como sus escritos públicos y privados resulta de gran interés, así como el análisis de algunos casos concretos de empresas. Pero, a la hora de la verdad, el historiador empresarial nota en la lectura una falta casi total de referencias a lo que ya la *Business History* había analizado en este sentido. Si el título del volumen hace pensar en una historia de la gran empresa americana en Alemania e Inglaterra, todo lo que autores como Mira Wilkins, Geoffrey Jones y muchos otros ya habían descubierto falta,

de hecho, como pieza importante en la reconstrucción del puzle hecha por Berghahn para completar o poner en discusión el cuadro final.

Dicho esto, hay que subrayar que este libro representa, sin duda, una obra de gran ambición, amplia en su perspectiva y muy bien tratada, que para cualquier historiador de la empresa merece la pena leer y estudiar seriamente más allá de que se compartan, o no, todas las posiciones tomadas por el autor. La evidente experiencia de Berghahn en los tres diferentes contextos nacionales, y en las diferentes disciplinas que cruza, le ha permitido construir un trabajo sólido, coherente e innovador, cuyo esfuerzo de reconstrucción está muy bien explicado en la introducción, en la que se explica el objetivo del trabajo y se describen las fuentes primarias y secundarias y la metodología utilizadas. El principal punto fuerte de este volumen es la interdisciplinariedad con la cual el autor argumenta su tesis. Poniendo en el mismo texto elementos de historia política, económica, de relaciones internacionales y de la empresa, el cuadro presentado resulta convincente, y consolidado desde una variedad de puntos de vista. En este sentido, el libro, a pesar de la relativa debilidad en cuanto a su discusión de la historia empresarial, resulta de interés no solo en términos de contenidos, sino también de metodología, metodología que, de hecho, merecería la pena tener más en cuenta en nuestra disciplina para producir frutos interesantes e innovadores.

VERONICA BINDA
Universidad Luigi Bocconi (Milán)